

4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional.

(CE3.2, CE4.1)

El inglés de negocios incorpora con frecuencia expresiones idiomáticas (*idioms*) y giros coloquiales que, aunque no forman parte del vocabulario técnico propiamente dicho, aparecen habitualmente en conversaciones, correos electrónicos y presentaciones de carácter profesional. Conocer estos giros permite comprender mejor a los interlocutores nativos o con alto dominio del idioma, y utilizarlos con moderación puede aportar naturalidad al discurso, siempre que se manejen con la prudencia necesaria dado el nivel básico-intermedio propio de este curso.

VOCABULARIO ESENCIAL	
ESPAÑOL	INGLÉS
 Modismo, expresión idiomática	 Idiom
 Giro coloquial	 Colloquial expression
 Expresión hecha	 Set expression / Fixed expression
 Sentido figurado	 Figurative meaning
 Sentido literal	 Literal meaning
 De uso común	 Commonly used
 Jerga empresarial	 Business jargon

Modismos habituales en el contexto empresarial y su significado

A continuación, se presenta una selección de modismos especialmente frecuentes en el inglés de negocios, con su significado y un ejemplo de uso contextualizado. Se ha priorizado la selección de expresiones claras y de uso relativamente extendido, evitando modismos demasiado coloquiales o de difícil comprensión para un nivel básico:

Modismo	Significado	Ejemplo
<i>To get the ball rolling</i>	Poner algo en marcha, empezar	<i>Let's get the ball rolling on this project as soon as possible.</i>
<i>To be on the same page</i>	Estar de acuerdo, tener el mismo entendimiento	<i>I just want to make sure we're on the same page before we continue.</i>
<i>To think outside the box</i>	Pensar de forma creativa, no convencional	<i>We need to think outside the box to solve this supply issue.</i>
<i>To touch base</i>	Ponerse en contacto brevemente	<i>Let's touch base again next week to check on progress.</i>

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

Modismo	Significado	Ejemplo
<i>To close a deal</i>	Cerrar un acuerdo o negocio	<i>We're confident we can close this deal by the end of the month.</i>
<i>To keep someone in the loop</i>	Mantener a alguien informado	<i>We'll keep you in the loop as the negotiation progresses.</i>
<i>A win-win situation</i>	Una situación beneficiosa para ambas partes	<i>This proposal creates a win-win situation for both companies.</i>
<i>To cut corners</i>	Ahorrar esfuerzo o coste de forma poco recomendable	<i>We should never cut corners when it comes to product quality.</i>
<i>To have the upper hand</i>	Tener ventaja en una negociación	<i>Given the current demand, we have the upper hand in this negotiation.</i>
<i>To go the extra mile</i>	Esforzarse más de lo esperado	<i>Our team always goes the extra mile for international clients.</i>
<i>Back to square one</i>	Volver al punto de partida	<i>If they reject this proposal, we'll be back to square one.</i>
<i>To seal the deal</i>	Cerrar definitivamente un acuerdo	<i>A firm handshake helped seal the deal.</i>

Cómo utilizar los modismos con prudencia en un contexto internacional

Aunque los modismos pueden aportar naturalidad al discurso, conviene utilizarlos con cierta prudencia en el comercio internacional, especialmente ante interlocutores no nativos, ya que su comprensión no siempre está garantizada, incluso con un buen nivel general de inglés. Algunas recomendaciones prácticas:

- Utilizar modismos de uso muy extendido y significado relativamente transparente, como los recogidos en la tabla anterior.
- Evitar modismos demasiado regionales, muy coloquiales o culturalmente específicos.
- Estar atento a las señales de incompreensión del interlocutor, y estar preparado para explicar el significado si es necesario.
- En documentos escritos formales (contratos, informes), evitar los modismos casi por completo, reservándolos para el registro oral semiformal.
- *Sorry, that's just an expression we use meaning "let's start"; shall we get going?* (Disculpe, es solo una expresión que usamos para decir "empecemos"; ¿comenzamos?)
- *In other words, we'd like to keep you updated regularly.* (En otras palabras, nos gustaría mantenerle informado regularmente.) — reformulación sin modismo, más segura en un contexto de comprensión incierta.

Documento de muestra: uso natural de modismos en un correo semiformal.

Hi Marco,

Just wanted to touch base after our call last week. I think we're on the same page regarding the main terms, so let's get the ball rolling on the paperwork. We really appreciate your team going the extra mile to meet our tight deadline — it hasn't gone unnoticed.

We're confident we can close this deal by Friday. I'll keep you in the loop as things progress.

Best,
Sara

Actividad 261 — Relacionar modismo con significado.
(CE3.1, CE4.1)

Relaciona cada modismo con su significado correcto:

1. *To be on the same page*
 2. *To cut corners*
 3. *Back to square one*
 4. *To go the extra mile*
 5. *A win-win situation*
- a) Volver al punto de partida
 - b) Esforzarse más de lo esperado
 - c) Estar de acuerdo / tener el mismo entendimiento
 - d) Ahorrar esfuerzo de forma poco recomendable
 - e) Situación beneficiosa para ambas partes

Actividad 262 — Completa los huecos.
(CE2.3, CE4.1)

Completa el texto con los modismos del recuadro (en la forma correcta):

touch base · get the ball rolling · keep you in the loop · close the deal · on the same page

Let's _____ on this project as soon as possible. I want to make sure we're _____ regarding the main terms before we continue. I'll _____ again next week to check on progress, and I'll _____ throughout the process. We're confident we can _____ by the end of the month.

Actividad 263 — Verdadero o falso.
(CE4.1)

1. *"To think outside the box" means to follow the usual, conventional approach.* ____
2. *"To seal the deal" means to close an agreement definitively.* ____
3. *Idioms are generally recommended in highly formal written contracts.* ____
4. *"To have the upper hand" means to be at a disadvantage in a negotiation.* ____

Actividad 264 — Comprensión lectora.
(CE2.5, CE4.1)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"Business idioms can make spoken English sound more natural and fluent, but they should be used with a degree of caution in international contexts, particularly when the listener's first language is not English. An idiom that feels perfectly ordinary to a native speaker may be completely opaque to someone who has learned English as a foreign language, even at an advanced level, simply because idiomatic expressions rarely translate literally. For this reason, many experienced international professionals tend to favour a smaller set of very common, transparent idioms, while remaining ready to rephrase in plain language if they notice any sign of confusion."

1. According to the text, what can business idioms do for spoken English?
2. Why might an idiom be completely opaque to a non-native speaker, even at an advanced level?

3. What do many experienced international professionals tend to favour, according to the text?
4. What should professionals be ready to do if they notice confusion?

Actividad 265 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE3.1, CE4.1)

Redacta un breve correo electrónico semiformal (8-10 líneas) a un socio comercial, utilizando de forma natural al menos cuatro de los modismos trabajados en este epígrafe.

Actividad 266 — Role-play por parejas.

(CE3.2, CE4.1, CE4.4)

En parejas, representad una breve conversación de seguimiento (*follow-up*) sobre una negociación en curso, utilizando de forma natural al menos cuatro modismos trabajados en este epígrafe.

5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor.



Este último apartado del capítulo, y del manual, se dedica a un aspecto de la comunicación que trasciende el propio idioma: la comunicación no verbal. Gestos, posturas, miradas y distancias físicas transmiten significados que varían enormemente según la cultura del interlocutor, y un profesional del comercio internacional debe ser consciente de estas diferencias para evitar malentendidos y comunicarse con eficacia más allá de las palabras. A lo largo de este apartado se abordarán cinco aspectos concretos de la comunicación no verbal: el saludo, la posición del cuerpo y las extremidades, la mirada, las diferencias de género y la proximidad física.

5.1.El saludo.

(CE4.2, CE4.3, CE4.4)

El saludo constituye el primer contacto no verbal entre dos interlocutores, y su forma correcta —ya sea un apretón de manos, una reverencia u otro gesto—

condiciona en buena medida la primera impresión que se genera en un encuentro profesional internacional. Este epígrafe retoma y amplía, desde una perspectiva específicamente centrada en la comunicación no verbal, algunos contenidos ya introducidos en el epígrafe 4.3.2.

VOCABULARIO ESENCIAL	
ESPAÑOL	INGLÉS
 Saludo	 Greeting
 Apretón de manos	 Handshake
 Reverencia	 Bow
 Inclinación de cabeza	 Nod
 Contacto visual	 Eye contact
 Firmeza (del apretón de manos)	 Firmness
 Gesto no verbal	 Non-verbal gesture / Cue
 Lenguaje corporal	 Body language
 Iniciar (un saludo)	 To initiate
 Devolver (un saludo/gesto)	 To return / To reciprocate

Variaciones culturales en el apretón de manos

Aunque el apretón de manos es, con diferencia, el saludo físico más extendido en el ámbito de los negocios internacionales, su ejecución varía considerablemente:

- **Firmeza:** en muchas culturas occidentales (Europa, Norteamérica), se valora un apretón de manos firme, pero no excesivo, como señal de confianza y profesionalidad. En otras culturas, un apretón demasiado firme puede percibirse como agresivo, prefiriéndose un contacto más suave.
- **Duración:** generalmente breve (2-3 segundos) en la mayoría de contextos de negocios internacionales, evitando prolongarlo innecesariamente.
- **Contacto visual durante el saludo:** en muchas culturas occidentales, se espera mantener contacto visual directo durante el apretón de manos como señal de sinceridad y confianza; en otras culturas (se profundizará en el epígrafe 4.5.3), un contacto visual demasiado directo o prolongado puede resultar incómodo o incluso irrespetuoso.

Otros saludos no verbales frecuentes

Además del apretón de manos, existen otros gestos de saludo habituales en distintas culturas de negocios:

Gesto	Contexto habitual
Reverencia (<i>bow</i>)	Extendida en gran parte de Asia oriental, especialmente Japón y Corea del Sur; la profundidad de la inclinación puede indicar el grado de respeto o la jerarquía relativa
Inclinación de cabeza (<i>nod</i>)	Gesto de saludo más discreto, habitual como complemento al apretón de manos en muchas culturas
Palma sobre el pecho	En algunas culturas de Oriente Medio, especialmente cuando el contacto físico directo entre géneros no es apropiado
Unir las manos a la altura del pecho (similar a "namaste")	Habitual en algunas zonas del sur de Asia, especialmente India

Cómo actuar ante la incertidumbre sobre el saludo apropiado

Ante la duda sobre el saludo físico más apropiado en un primer encuentro internacional, la estrategia más segura consiste en observar y esperar la iniciativa del interlocutor local, en lugar de imponer los propios hábitos culturales:

- *It's usually safest to let the other person initiate the greeting.* (Generalmente, lo más seguro es dejar que la otra persona inicie el saludo.)
- *I followed his lead and offered a slight bow instead of a handshake.* (Seguí su ejemplo y ofrecí una ligera reverencia en lugar de un apretón de manos.)
- *When in doubt, a polite nod is rarely inappropriate.* (En caso de duda, una inclinación de cabeza cortés rara vez resulta inapropiada.)

Documento de muestra: reflexión sobre el saludo en un contexto intercultural.

"During my first visit to South Korea, I wasn't sure whether to offer a handshake or a bow when meeting our new business partners. I decided to wait a moment and observe: our host offered a slight bow combined with a light handshake, so I simply followed his lead. This small gesture of observing rather than assuming was, I later learned, itself a sign of respect that was well received by the whole team."

Actividad 267 — Vocabulario: Elige la opción correcta.

(CE2.1, CE4.2)

1. Contacto visual → a) Body language b) Eye contact c) Firmness
2. Devolver (un saludo) → a) To initiate b) To reciprocate c) To avoid
3. Inclinación de cabeza → a) Bow b) Nod c) Handshake

Actividad 268 — Comprensión lectora.

(CE2.5, CE4.2)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"The handshake, while nearly universal in international business, is far from uniform in its execution. Its firmness, duration and accompanying eye contact all carry different connotations depending on the cultural context, meaning that a gesture intended as confident and respectful in one culture could unintentionally come across as aggressive or overly familiar in another. Given this variability, many seasoned international professionals adopt a strategy of moderation: a handshake that is neither too firm nor too weak, combined with attentive observation of the other party's own greeting style, tends to be a safe default in most first encounters."

1. Is the handshake uniform in its execution across all cultures, according to the text?
2. What three elements of the handshake are mentioned as carrying different connotations?
3. What strategy do many seasoned international professionals adopt, according to the text?
4. What combination does the text describe as a "safe default" in first encounters?

Actividad 269 — Verdadero o falso.

(CE4.2, CE4.3)

1. *A firm handshake is considered appropriate in exactly the same way in every culture.* ____
2. *In some East Asian cultures, a bow may be combined with a handshake.* ____
3. *Observing the other party's greeting style before acting is generally a safe strategy.* ____
4. *A nod is generally considered a rude or inappropriate greeting gesture.* ____

Actividad 270 — Completa los huecos.

(CE2.3, CE4.2)

Completa el texto con las palabras del recuadro:

initiate · followed his lead · handshake · eye contact · nod

When meeting someone from an unfamiliar culture for the first time, it's often best to let them _____ the greeting. In my case, I simply _____ and offered a slight bow instead of a _____. In cultures where direct _____ is less common, it's best to be mindful of this during the greeting. When in doubt, a polite _____ is rarely inappropriate.

Actividad 271 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE4.2, CE4.3)

Redacta un breve párrafo (6-8 líneas) describiendo cómo actuarías, de forma prudente y respetuosa, ante la incertidumbre sobre el saludo apropiado en un primer encuentro de negocios con un interlocutor de una cultura que no conoces bien.

LISTENING 19

Escucha: preparándose para el saludo adecuado.

Mrs. Ortiz asks a colleague for advice before meeting a new international partner for the first time.

Preguntas de comprensión:

1. Where is Mrs. Ortiz's new partner from?
2. What kind of handshake does the colleague recommend?
3. What advice is given regarding eye contact?
4. What strategy does Mrs. Ortiz decide is the safest?

Actividad 272 — Role-play por parejas

(CE3.2, CE4.2, CE4.4)

En parejas, representad un primer encuentro de negocios internacional en el que uno/a de vosotros/as dude sobre el saludo apropiado y decida observar y seguir el ejemplo del interlocutor antes de actuar.

5.2. La posición del cuerpo y las extremidades.

(CE4.2, CE4.3, CE4.4)



Más allá del saludo inicial, la postura corporal mantenida durante toda una interacción profesional —la forma de sentarse, la posición de brazos y piernas, los gestos realizados con las manos— transmite información constante al interlocutor, a menudo de forma inconsciente. Este epígrafe

presenta las principales variaciones culturales relacionadas con la posición del cuerpo y las extremidades en un contexto de negocios internacional.

VOCABULARIO ESENCIAL			
ESPAÑOL		INGLÉS	
	Postura		Posture
	Posición sentada		Seated position
	Cruzar las piernas		To cross one's legs
	Cruzar los brazos		To cross one's arms
	Gesticular		To gesture
	Extremidades		Limbs
	Inclinarse hacia delante		To lean forward
	Relajado/a		Relaxed
	Rígido/a, tenso/a		Stiff / Tense
	Transmitir (una actitud)		To convey / To signal

La postura al sentarse

La forma de sentarse durante una reunión de negocios puede transmitir, según la cultura, actitudes muy distintas: interés, relajación, respeto o, por el contrario, desinterés o falta de respeto:

- **Cruzar las piernas:** gesto neutral o incluso positivo (asociado a relajación) en muchas culturas occidentales; sin embargo, como ya se mencionó en el epígrafe 4.3.1, mostrar la suela del zapato al cruzar las piernas resulta ofensivo en muchas culturas de Oriente Medio.
- **Sentarse con la espalda recta, sin apoyarse completamente en el respaldo:** en algunas culturas asiáticas, especialmente ante interlocutores de mayor jerarquía, se asocia con respeto y atención.
- **Inclinarse ligeramente hacia delante:** en muchas culturas occidentales, se interpreta como una señal de interés activo en la conversación.
- *He leaned forward slightly, which we interpreted as genuine interest in the proposal.* (Se inclinó ligeramente hacia delante, lo que interpretamos como un interés genuino en la propuesta.)
- *In this culture, sitting upright is generally seen as a sign of respect towards senior colleagues.* (En esta cultura, sentarse erguido se considera generalmente una señal de respeto hacia los compañeros de mayor jerarquía.)

Cruzar los brazos: un gesto ambiguo.

Cruzar los brazos es un gesto especialmente ambiguo en comunicación no verbal, ya que su interpretación varía no solo entre culturas, sino también según el contexto individual: puede transmitir comodidad y relajación, pero también actitud defensiva, desacuerdo o falta de apertura al diálogo. En un contexto de negociación internacional, conviene ser consciente de que este gesto puede ser malinterpretado, y evitarlo especialmente en momentos clave de la negociación (presentación de argumentos, escucha de una propuesta importante):

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

- *Crossing your arms during a negotiation might unintentionally signal defensiveness.* (Cruzar los brazos durante una negociación podría transmitir involuntariamente una actitud defensiva.)
- *We try to maintain an open posture throughout important discussions.* (Intentamos mantener una postura abierta durante las conversaciones importantes.)

La gesticulación con las manos

El uso de gestos con las manos durante una conversación también varía enormemente entre culturas, tanto en frecuencia como en significado:

- En algunas culturas (por ejemplo, gran parte del sur de Europa o América Latina), es habitual gesticular ampliamente al hablar, como parte natural de la expresividad comunicativa.
- En otras culturas (por ejemplo, gran parte de Asia oriental o el norte de Europa), se tiende a un uso más contenido y discreto de los gestos, especialmente en contextos formales.
- Determinados gestos concretos con las manos pueden tener significados completamente distintos, e incluso ofensivos, según la cultura, por lo que conviene ser especialmente prudente con gestos que en la cultura propia se consideran neutrales o positivos.
- *We noticed our partners gestured much less than we typically do, so we tried to tone down our own body language.* (Notamos que nuestros socios gesticulaban mucho menos de lo que solemos hacer nosotros, así que intentamos suavizar nuestro propio lenguaje corporal.)
- *It's best to avoid unfamiliar hand gestures when you're not certain of their meaning in the local culture.* (Es mejor evitar gestos con las manos poco familiares cuando no se está seguro de su significado en la cultura local.)

Documento de muestra: reflexión sobre postura y gestos en una negociación.

"During a negotiation with our partners in Seoul, I noticed that our lead negotiator, out of habit, had crossed his arms while listening to their proposal. Although he meant nothing by it, one of our local colleagues later mentioned that it might have been read as a sign of resistance. From then on, our team made a conscious effort to maintain a more open posture, leaning slightly forward to show genuine engagement, which seemed to be much better received."

Actividad 273 — Vocabulario: Elige la opción correcta.

(CE2.1, CE4.2)

1. Cruzar los brazos → a) To lean forward b) To cross one's arms c) To gesture
2. Extremidades → a) Posture b) Limbs c) Gesture
3. Transmitir (una actitud) → a) To convey b) To avoid c) To cross

Actividad 274 — Completa los huecos.

(CE2.3, CE4.2)

Completa el texto con las palabras del recuadro:

leaned forward · crossed his arms · open posture · gestured · toned down

During the meeting, our colleague _____ while listening, which was unintentionally interpreted as resistance. From then on, we tried to maintain a more _____ throughout the

discussion. At one point, he _____ slightly, to show genuine interest in the proposal. We also noticed we _____ much more than our partners, so we _____ our own body language accordingly.

Actividad 275 — Comprensión lectora.

(CE2.5, CE4.2)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"Body posture communicates constantly, often without conscious awareness, which makes it a particularly tricky aspect of intercultural communication to manage. A gesture as simple as crossing one's arms can carry very different meanings depending on the individual and the cultural context — sometimes signalling comfort, other times signalling defensiveness or disagreement — which means it should generally be avoided during key moments of a negotiation, such as when listening to an important proposal. Similarly, the amount of hand gesturing considered natural varies considerably between cultures, and international professionals often benefit from paying attention to their counterparts' body language and adjusting their own accordingly, rather than assuming their habitual style will be read the same way everywhere."

1. According to the text, why is body posture a particularly tricky aspect of intercultural communication?
2. What example is given of a gesture with ambiguous meaning?
3. When does the text recommend avoiding crossed arms in particular?
4. What does the text suggest international professionals often benefit from doing?

Actividad 276 — Verdadero o falso.

(CE4.2, CE4.3)

1. *Crossing one's arms always means the same thing in every culture.* ____
2. *Leaning slightly forward can be interpreted as a sign of interest in many Western cultures.* ____
3. *The amount of hand gesturing considered natural is the same in every culture.* ____
4. *Showing the sole of one's shoe while sitting with crossed legs can be offensive in some cultures.* ____

Actividad 277 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE4.2, CE4.3)

Redacta un breve párrafo (6-8 líneas) describiendo qué aspectos de la postura corporal y la gesticulación tendrías especialmente en cuenta al reunirte por primera vez con un socio comercial de una cultura que valora un lenguaje corporal contenido y discreto.

Actividad 278 — Role-play por parejas.

(CE3.2, CE4.2, CE4.4)

En parejas, representad una breve reflexión posterior a una reunión de negocios (similar al listening) en la que comentéis, utilizando el vocabulario de este epígrafe, algún aspecto de la postura o la gesticulación observado durante el encuentro y cómo podría interpretarse culturalmente.

5.3. La mirada.

(CE4.2, CE4.3, CE4.4)

El contacto visual es, quizás, uno de los aspectos de la comunicación no verbal donde las diferencias culturales resultan más marcadas y, al mismo tiempo, más difíciles de gestionar de forma consciente, ya que se trata de un comportamiento profundamente arraigado en los hábitos culturales de cada persona. Este epígrafe presenta las principales variaciones culturales relacionadas con la mirada en un contexto de negocios internacional.

VOCABULARIO ESENCIAL	
ESPAÑOL	INGLÉS
 Mirada	 Gaze / Look
 Contacto visual	 Eye contact
 Mantener la mirada 	 To maintain eye contact
 Evitar la mirada 	 To avoid eye contact
 Mirada directa	 Direct gaze
 Mirada esquiva	 Averted gaze
 Sincerity	 Sincerity
 Confianza (en el sentido de seguridad)	 Confidence
 Incomodidad	 Discomfort
 Interpretar (un gesto)	 To interpret

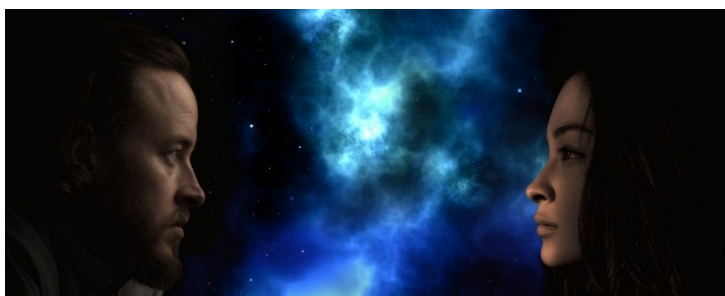
El contacto visual como señal de sinceridad y confianza

En muchas culturas occidentales, especialmente en gran parte de Europa y Norteamérica, mantener un contacto visual directo durante una conversación de negocios se interpreta como una señal de sinceridad, seguridad en uno mismo y atención activa hacia el interlocutor. Evitar la mirada, en este contexto cultural, puede interpretarse erróneamente como falta de confianza, desinterés o incluso deshonestidad:

- *Maintaining eye contact is generally seen as a sign of confidence and honesty in this culture.* (Mantener el contacto visual se considera generalmente una señal de confianza y honestidad en esta cultura.)
- *He looked me straight in the eye throughout the negotiation, which reassured me of his sincerity.* (Me miró directamente a los ojos durante toda la negociación, lo que me tranquilizó respecto a su sinceridad.)

El contacto visual como posible señal de falta de respeto

En otras culturas, especialmente en algunas culturas asiáticas y de otras regiones donde la jerarquía social desempeña un papel importante, un contacto visual



demasiado directo o prolongado, especialmente hacia una persona de mayor edad o rango, puede interpretarse como un gesto de desafío, falta de respeto o incluso agresividad. En estos contextos, apartar ligeramente la mirada, especialmente ante interlocutores de mayor jerarquía, puede constituir precisamente una señal de respeto, en lugar de desinterés:

- *In this culture, briefly looking away when speaking with someone senior can be a sign of respect, not disinterest.* (En esta cultura, apartar brevemente la mirada al hablar con alguien de mayor jerarquía puede ser una señal de respeto, no de desinterés.)
- *We learned not to interpret his averted gaze as a lack of confidence; it was simply a cultural sign of deference.* (Aprendimos a no interpretar su mirada esquiva como falta de confianza; era simplemente una señal cultural de deferencia.)

El riesgo de la mala interpretación: un ejemplo ilustrativo.

Este contraste ilustra perfectamente el riesgo de aplicar los propios hábitos culturales como referencia universal: un profesional occidental podría interpretar erróneamente la mirada esquiva de un interlocutor asiático como falta de sinceridad o de interés, cuando en realidad se trata de un gesto de respeto según los códigos culturales de su interlocutor. De igual modo, un interlocutor procedente de una cultura donde se evita el contacto visual directo podría sentirse incómodo, o incluso percibir cierta agresividad, ante la mirada fija y sostenida propia de otras culturas de negocios.

- *What seemed like a lack of confidence to us was, in fact, a culturally appropriate sign of respect.* (Lo que nos pareció una falta de confianza era, en realidad, una señal culturalmente apropiada de respeto.)
- *It's important not to jump to conclusions based solely on our own cultural expectations regarding eye contact.* (Es importante no sacar conclusiones precipitadas basándonos únicamente en nuestras propias expectativas culturales sobre el contacto visual.)

Recomendaciones generales ante la incertidumbre

Dado que el contacto visual es un comportamiento particularmente automático e inconsciente, resulta más difícil de "corregir" deliberadamente que otros aspectos de la comunicación no verbal ya trabajados. Aun así, algunas recomendaciones generales pueden resultar útiles:

- Observar el patrón de contacto visual del interlocutor y, dentro de lo posible, adaptarse moderadamente a él.
- Evitar interpretar automáticamente la ausencia de contacto visual directo como falta de sinceridad, especialmente ante interlocutores de otras culturas.
- No forzar un contacto visual excesivo si se percibe incomodidad en el interlocutor.

Actividad 279 — Vocabulario: Elige la opción correcta.

(CE2.1, CE4.2)

1. Mirada esquiva → a) Direct gaze b) Averted gaze c) Eye contact
2. Sinceridad → a) Confidence b) Sincerity c) Discomfort
3. Mantener la mirada → a) To avoid eye contact b) To maintain eye contact c) To interpret

Actividad 280 — Completa los huecos.

(CE2.3, CE4.2)

Completa el texto con las palabras del recuadro:

averted gaze · sign of respect · eye contact · jump to conclusions · confidence

In many Western business cultures, maintaining _____ is seen as a sign of _____ and honesty. However, in some other cultures, an _____ towards someone senior can actually be a _____, rather than a lack of interest. It's important not to _____ based solely on our own cultural expectations.

Actividad 281 — Comprensión lectora.

(CE2.5, CE4.2)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"Eye contact norms are among the most deeply ingrained cultural behaviours, often operating below conscious awareness, which makes cross-cultural misunderstandings around this particular cue especially common. A Western businessperson accustomed to interpreting direct eye contact as a sign of honesty might unconsciously distrust a partner who avoids sustained eye contact, even though, within that partner's own cultural framework, this behaviour may in fact be a mark of respect towards someone of higher status. Recognising that one's own instinctive interpretation of eye contact is culturally learned, rather than universally valid, is an important step towards avoiding this type of misunderstanding."

1. According to the text, why are misunderstandings around eye contact particularly common?
2. What example is given of a possible misinterpretation?
3. What might averted eye contact actually represent within some cultural frameworks?
4. What does the text describe as an important step towards avoiding this type of misunderstanding?

Actividad 282 — Verdadero o falso.

(CE4.2, CE4.3)

1. *Direct eye contact is interpreted in exactly the same way in every culture.* ____
2. *In some cultures, briefly looking away can be a sign of respect rather than disinterest.* ____
3. *Eye contact norms are generally considered a conscious, easily controlled behaviour.* ____
4. *It's advisable not to force excessive eye contact if the other person appears uncomfortable.* ____

Actividad 283 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE4.2, CE4.3)

Redacta un breve párrafo (6-8 líneas) en el que expliques a un/a compañero/a por qué no debe interpretar automáticamente la falta de contacto visual directo de un interlocutor internacional como falta de sinceridad o de interés.

LISTENING 20

Escucha: interpretando el contacto visual.

Mrs. Aguirre discusses a recent meeting with a colleague, reflecting on cultural differences in eye contact.

Preguntas de comprensión:

1. What did Mrs. Aguirre notice about their new partner's eye contact?
2. What did her colleague explain about this behaviour?
3. What did Mrs. Aguirre almost mistakenly assume?
4. What lesson does the colleague draw from this conversation?

Actividad 284 — Debate guiado por parejas.

(CE3.2, CE4.2, CE4.4)

En parejas, comentad si en vuestra propia cultura el contacto visual directo se asocia generalmente con sinceridad, y reflexionad sobre cómo actuaríais ante un interlocutor internacional que evita sistemáticamente la mirada directa, utilizando al menos tres términos del vocabulario visto en este epígrafe.

5.4. Las diferencias de género.

(CE4.2, CE4.3, CE4.4)



Las diferencias de género constituyen otro aspecto relevante de la comunicación no verbal en el comercio internacional, ya que determinadas culturas de negocios establecen convenciones específicas —relacionadas con el saludo, el contacto físico, la proximidad o incluso la forma de dirigirse a un interlocutor— que varían según el género de los participantes en la interacción. Este epígrafe presenta estas convenciones desde una perspectiva estrictamente profesional y orientada a evitar malentendidos, con la máxima prudencia y respeto que exige un tema especialmente sensible.

VOCABULARIO ESENCIAL	
ESPAÑOL	INGLÉS
 Género	 Gender
 Contacto físico	 Physical contact
 Norma social	 Social norm
 Sensibilidad	 Sensitivity
 Igualdad de trato	 Equal treatment
 Convención cultural	 Cultural convention
 Adaptarse a	 To adapt to
 Iniciativa (en un saludo/gesto)	 Initiative
 Profesionalidad	 Professionalism

El saludo físico entre géneros: una convención especialmente variable.

Como ya se apuntó en el epígrafe 4.3.2, uno de los aspectos donde las diferencias de género resultan más relevantes en la comunicación no verbal es el saludo físico. En algunas culturas de negocios, especialmente en determinados contextos de Oriente Medio y algunas regiones del sur de Asia, puede no considerarse apropiado que un hombre y una mujer que no se conocen previamente se den la mano, prefiriéndose en su lugar un saludo verbal, una inclinación de cabeza o un gesto como llevarse la mano al pecho:

- *In some business cultures, it may not be customary for men and women to shake hands upon first meeting.* (En algunas culturas de negocios, puede no ser habitual que hombres y mujeres se den la mano en un primer encuentro.)
- *It's generally advisable to let the other person take the initiative regarding physical greetings.* (Generalmente, es aconsejable dejar que la otra persona tome la iniciativa respecto a los saludos físicos.)
- *If in doubt, a respectful nod is always a safe alternative to a handshake.* (En caso de duda, una inclinación de cabeza respetuosa es siempre una alternativa segura al apretón de manos.)

La importancia de no asumir, sino observar y adaptarse.

Al igual que se ha señalado en epígrafes anteriores respecto a otros aspectos de la comunicación no verbal, la recomendación general ante la incertidumbre consiste en observar el comportamiento del interlocutor y adaptarse a él, evitando tanto la imposición de los propios hábitos culturales como las suposiciones basadas en estereotipos poco fundamentados. Cabe recordar que, dentro de cualquier cultura, existe una notable diversidad de actitudes individuales, especialmente entre profesionales con amplia experiencia internacional, por lo que las convenciones aquí descritas deben entenderse, una vez más, como tendencias generales y no como normas universales aplicables sin matices:

- *Rather than assuming, it's best to observe how the other person approaches the greeting.* (En lugar de asumir, es mejor observar cómo aborda el saludo la otra persona.)

EDITORIAL TUTOR FORMACIÓN

- *Many professionals with extensive international experience may not follow traditional conventions strictly.* (Muchos profesionales con amplia experiencia internacional pueden no seguir estrictamente las convenciones tradicionales.)
- *When uncertain, a polite verbal greeting is always an appropriate and respectful option.* (En caso de duda, un saludo verbal cortés es siempre una opción apropiada y respetuosa.)

Igualdad de trato profesional, independientemente de las convenciones de saludo.

Resulta fundamental distinguir entre las convenciones específicas relacionadas con el saludo físico, que varían culturalmente, y el principio general de igualdad de trato profesional, que debe mantenerse en cualquier caso: independientemente de las convenciones de saludo propias de cada cultura, el trato profesional, el respeto y la consideración hacia cualquier interlocutor, hombre o mujer, deben mantenerse siempre en el mismo nivel de profesionalidad.

- *Regardless of the greeting convention followed, professional respect should always remain the same for every interlocutor.* (Independientemente de la convención de saludo seguida, el respeto profesional debe mantenerse siempre igual para cualquier interlocutor.)
- *Adapting to a cultural convention regarding greetings does not mean compromising on equal professional treatment.* (Adaptarse a una convención cultural relativa a los saludos no implica renunciar a la igualdad de trato profesional.)

Documento de muestra: reflexión sobre una situación concreta.

"Before a business trip to the Gulf region, our team discussed how to approach initial greetings with mixed-gender delegations. We agreed that the safest approach was simply to wait and observe: if a hand was offered, we would shake it; if not, a polite nod and verbal greeting would be just as appropriate. What mattered most, we agreed, was treating every member of the delegation, regardless of gender, with the same level of professional attention and respect throughout the entire visit."

Actividad 285 — Vocabulario: Elige la opción correcta.

(CE2.1, CE4.2)

1. Igualdad de trato → a) Physical contact b) Equal treatment c) Initiative
2. Convención cultural → a) Cultural convention b) Social norm c) Professionalism
3. Iniciativa → a) Sensitivity b) Initiative c) Adaptation

Actividad 286 — Completa los huecos.

(CE2.3, CE4.2)

Completa el texto con las palabras del recuadro:

take the initiative · equal treatment · observe · verbal greeting · not customary

In some cultures, it may be _____ for men and women to shake hands upon first meeting. In these situations, it's best to _____ the other person's approach and let them _____ regarding any physical greeting. A polite _____ is always a respectful alternative. Regardless of the greeting convention followed, _____ should always be maintained throughout the professional relationship.

Actividad 287 — Comprensión lectora.

(CE2.5, CE4.2)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"Navigating gender-related conventions in international business requires particular care, as it touches on both cultural sensitivity and the fundamental principle of professional equality. The safest general approach, regardless of the specific culture involved, is to avoid assuming a particular greeting is expected and instead allow the other party to take the lead, while ensuring that the level of attention, courtesy and professional respect shown remains entirely consistent, regardless of the gender of the person being addressed. This distinction — between adapting to a specific greeting convention and maintaining equal professional treatment — is essential and should never be confused."

1. According to the text, what does navigating gender-related conventions require particular care with?
2. What is described as the safest general approach, regardless of the specific culture involved?
3. What should remain entirely consistent, regardless of the gender of the person being addressed?
4. What distinction does the text describe as essential and never to be confused?

Actividad 288 — Verdadero o falso.

(CE4.2, CE4.3)

1. *In some business cultures, a handshake between a man and a woman meeting for the first time may not be customary.* ____
2. *Adapting to a specific greeting convention justifies treating interlocutors of different genders with different levels of professional respect.* ____
3. *A polite verbal greeting or nod is generally a safe alternative when unsure about a physical greeting.* ____
4. *All professionals within a given culture follow exactly the same conventions regarding gender and greetings.* ____

Actividad 289 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE4.2, CE4.3)

Redacta un breve párrafo (6-8 líneas) en el que expliques cómo prepararías a un equipo comercial para un primer encuentro con una delegación internacional mixta, teniendo en cuenta tanto las posibles convenciones culturales relativas al saludo como el principio de igualdad de trato profesional.

Actividad 290 — Debate guiado por parejas.

(CE3.2, CE4.2, CE4.4)

En parejas, comentad cómo prepararíais conjuntamente a un equipo comercial para una primera reunión con una delegación internacional, combinando sensibilidad hacia posibles convenciones culturales relativas al saludo con el principio de igualdad de trato profesional, utilizando al menos tres términos del vocabulario visto en este epígrafe.

5.5. Proximidad física y esfera personal.

(CE4.2, CE4.3, CE4.4)

Este último epígrafe del manual cierra el bloque dedicado a la comunicación no verbal, y el curso en su conjunto, abordando un aspecto que condiciona de forma muy directa la comodidad de cualquier interacción profesional: la distancia física que resulta apropiada mantener con el interlocutor durante una conversación de negocios. Al igual que ocurre con el contacto visual, la proximidad física es un comportamiento profundamente arraigado culturalmente, y su desajuste puede generar una sensación de incomodidad difícil de razonar, incluso cuando ambas partes desconocen conscientemente el motivo.

VOCABULARIO ESENCIAL	
ESPAÑOL	INGLÉS
 Proximidad física	 Physical proximity
 Esfera personal / espacio personal	 Personal space
 Distancia social	 Social distance
 Mantener las distancias	 To keep one's distance
 Invadir el espacio personal	 To invade someone's personal space
 Dar un paso atrás	 To take a step back
 Comodidad	 Comfort
 Incomodidad física	 Physical discomfort
 Ajustar (la distancia)	 To adjust

Variaciones culturales en la distancia física de conversación

La distancia considerada cómoda y apropiada durante una conversación profesional varía notablemente entre culturas:

- En muchas culturas del norte de Europa, Norteamérica y gran parte de Asia oriental, se tiende a mantener una distancia relativamente amplia durante una conversación profesional (aproximadamente un brazo de distancia), percibiéndose una mayor cercanía física como potencialmente invasiva.
- En muchas culturas de Oriente Medio, América Latina y el sur de Europa, resulta habitual mantener una distancia más reducida durante una conversación, sin que ello implique ninguna falta de respeto; por el contrario, una distancia excesiva podría interpretarse como frialdad o distanciamiento.
- *We noticed our partners tended to stand quite close during conversation, which felt unfamiliar to us at first.* (Notamos que nuestros socios tendían a situarse bastante cerca durante la conversación, algo que al principio nos resultó poco familiar.)
- *In this culture, maintaining a bit more distance is generally seen as a sign of professionalism.* (En esta cultura, mantener algo más de distancia se considera generalmente una señal de profesionalidad.)

Cómo gestionar el desajuste de proximidad sin generar incomodidad

Uno de los fenómenos no verbales más curiosos, y potencialmente incómodos, se produce cuando dos interlocutores con expectativas culturales distintas respecto a la distancia física entablan una conversación: es habitual que la persona acostumbrada a una mayor cercanía se aproxime de forma natural, mientras que la persona acostumbrada a una mayor distancia retroceda instintivamente, generando una especie de "persecución" involuntaria a lo largo de la conversación, sin que ninguna de las dos partes sea consciente del motivo.



- *I noticed myself unconsciously stepping back during the conversation, without really understanding why at the time.* (Me di cuenta de que retrocedía inconscientemente durante la conversación, sin entender realmente por qué en aquel momento.)
- *Understanding that this is a cultural difference, rather than a personal reaction, helps avoid any awkwardness.* (Entender que se trata de una diferencia cultural, y no de una reacción personal, ayuda a evitar cualquier incomodidad.)
- *Once I understood the cultural context, I felt much more comfortable maintaining the closer distance.* (Una vez que entendí el contexto cultural, me sentí mucho más cómodo/a manteniendo la distancia más reducida.)

La proximidad física en distintos contextos de la negociación

Además de la conversación general, conviene tener en cuenta que la proximidad física esperada puede variar también según el momento concreto de la interacción: el saludo inicial, la firma de un acuerdo, un brindis o una despedida pueden implicar, en algunas culturas, una proximidad ligeramente distinta a la mantenida durante el resto de la conversación, especialmente a medida que la relación se estrecha con el tiempo (como ya se vio en el epígrafe 4.2.2).

- *As our relationship developed over the years, the physical distance during our meetings naturally became somewhat smaller.* (A medida que nuestra relación se desarrolló a lo largo de los años, la distancia física durante nuestras reuniones se volvió, de forma natural, algo menor.)

Documento de muestra: reflexión final sobre proximidad física intercultural.

"During my first meetings with clients in Mexico City, I noticed they naturally stood closer to me than I was used to, and at first, I found myself instinctively stepping back throughout our conversations. It wasn't until a local colleague gently pointed this out that I realised what was happening — and that my repeated small steps back might have unintentionally seemed distant or cold. Once I understood this was simply a different, equally valid comfort zone, I made a conscious effort to hold my ground a little more, and our conversations felt noticeably warmer and more natural as a result. It was a small adjustment, but it taught me something I've carried through the rest of my career: so much of successful international communication depends not on what we say, but on being genuinely willing to notice, understand and adapt to how others communicate."*

Actividad 291 — Vocabulario: Elige la opción correcta.

(CE2.1, CE4.2)

1. Espacio personal → a) Social distance b) Personal space c) Comfort
2. Invadir el espacio personal → a) To keep one's distance b) To take a step back c) To invade someone's personal space
3. Dar un paso atrás → a) To adjust b) To take a step back c) To approach

Actividad 292 — Completa los huecos.

(CE2.3, CE4.2)

Completa el texto con las palabras del recuadro:

personal space · stepping back · comfort zone · felt unfamiliar · adjust

During our first meetings abroad, the closer physical distance _____ to us at first. I noticed myself unconsciously _____ throughout the conversation. Once I understood this was simply a different _____, I made an effort to _____ my own instinctive reaction. Respecting someone's _____ while also being aware of cultural differences is an important part of successful international communication.

Actividad 293 — Comprensión lectora.

(CE2.5, CE4.2)

Lee el siguiente texto y responde a las preguntas:

"Comfortable conversational distance is one of the most deeply ingrained, unconscious aspects of cross-cultural communication, which is precisely what makes mismatches in this area so common and so easy to misinterpret. When two people with different expectations regarding personal space interact, one may instinctively move closer while the other instinctively steps back, sometimes resulting in an unintentional, almost comical sequence of advances and retreats across a room, neither party fully aware of what is happening or why. Recognising this simply as a difference in cultural comfort zones, rather than as a personal signal of coldness or excessive familiarity, is key to preventing this natural mismatch from affecting the underlying business relationship."

1. According to the text, why are mismatches in personal space so common and easy to misinterpret?
2. What can happen when two people with different expectations regarding personal space interact?
3. What is described as "key" to preventing this mismatch from affecting the business relationship?
4. According to the text, should this mismatch be interpreted as a personal signal?

Actividad 294 — Verdadero o falso.

(CE4.2, CE4.3)

1. *Comfortable conversational distance is exactly the same across all cultures.* ____
2. *A mismatch in personal space expectations can lead to an unintentional sequence of approaching and stepping back.* ____
3. *Recognising a proximity mismatch as cultural, rather than personal, can help prevent misunderstandings.* ____
4. *Physical distance expectations may become somewhat smaller as a professional relationship develops over time in some cultures.* ____

Actividad 295 — Producción escrita guiada.

(CE2.4, CE4.2, CE4.3)

Redacta un breve párrafo (6-8 líneas), a modo de reflexión final del curso, sobre por qué comprender aspectos como la proximidad física, la mirada, la postura o el saludo resulta tan importante como dominar el vocabulario y la gramática en el comercio internacional.

Actividad 296 — Debate final guiado por parejas.

(CE3.2, CE4.1, CE4.2, CE4.4)

Para cerrar el curso, en parejas, comentad conjuntamente cuál de los cinco aspectos de la comunicación no verbal trabajados a lo largo de este apartado (saludo, postura, mirada, género, proximidad física) os ha resultado más interesante o sorprendente, y por qué, utilizando en vuestra reflexión al menos cuatro términos del vocabulario visto a lo largo de todo el epígrafe 4.5.

6. Autoevaluación.

1. ¿Qué diferencia principal existe entre competencia gramatical y competencia sociocultural?
 - a) No existe ninguna diferencia relevante
 - b) La competencia sociocultural implica adaptar el comportamiento y el lenguaje a las expectativas culturales del interlocutor
 - c) La competencia sociocultural solo se aplica al lenguaje escrito
 - d) La competencia gramatical es más importante en el comercio internacional
2. Completa la frase: "*Business practices can _____ significantly from one culture to another.*"
3. En el trato con funcionarios y organismos oficiales, ¿qué recomendación general se da en el capítulo?
 - a) Utilizar siempre un registro informal para generar cercanía
 - b) Mantener un registro formal, independientemente de la cultura o del país
 - c) Evitar aportar documentación detallada
 - d) Utilizar lenguaje persuasivo para agilizar los trámites
4. Completa la frase: "*We would like to _____ our sincere gratitude for your generous hospitality during our visit.*"
5. ¿Cuál de los siguientes comportamientos se considera especialmente delicado en muchas culturas de Oriente Medio?
 - a) Mantener contacto visual directo
 - b) Mostrar la suela del zapato
 - c) Dar un apretón de manos firme
 - d) Llegar puntual a una reunión
6. ¿Qué significa la expresión idiomática "*to touch base*"?
 - a) Cerrar un acuerdo definitivamente
 - b) Ponerse en contacto brevemente
 - c) Volver al punto de partida
 - d) Tener ventaja en una negociación
7. Completa la frase: "*In some cultures, briefly looking away when speaking with someone senior can be a sign of _____, not disinterest.*"
8. Ante la incertidumbre sobre el saludo físico apropiado (apretón de manos, reverencia...), ¿cuál es la estrategia más segura según el capítulo?
 - a) Imponer siempre el propio hábito cultural
 - b) Evitar cualquier tipo de saludo
 - c) Observar y dejar que el interlocutor tome la iniciativa
 - d) Preguntar directamente si se puede besar en la mejilla
9. Completa la frase: "*During the meeting, our colleague crossed his arms while listening, which was unintentionally interpreted as _____.*"
10. ¿Qué recomienda el capítulo respecto a la proximidad física cuando el interlocutor tiene una expectativa cultural distinta a la propia?
 - a) Mantener siempre la misma distancia que se usaría en la propia cultura
 - b) Reconocer que se trata de una diferencia cultural, no de una reacción personal, y adaptarse
 - c) Evitar por completo las conversaciones con esa persona
 - d) Pedir explícitamente que se respete el espacio personal

