



knowsquare .

MIGUEL RIVAS

19 DE JUNIO DE 2013

PAUTAS SOCIOCULTURALES QUE  
EXPLICAN LA SUPREMACÍA CHINA

---

ARTÍCULO – 1ª ENTREGA DE 4

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor  
y Know Square S.L.

## INTRODUCCIÓN

*"CONOCIMIENTO no es aquello que se recuerda; CONOCIMIENTO es aquello que no se puede olvidar"*  
(Confucio, dixit)

Como anticipo premonitorio de lo que estaba por llegar me topé con la cita ni bien aterrizaba en Shanghai y durante muchos días rumiaba su significado e intentaba conciliarla con la experiencia que me había dejado ser docente en Economía de Empresa en la Universidad Carlos III, Campus de Getafe. Allí era testigo del proceso, muy común en todos los países occidentales, de preparar un examen la noche anterior haciendo difícil recordar en días subsiguientes los conceptos que, en el mejor de los casos, habían permitido solventar la asignatura en cuestión.

Cuando pude superar la sorpresa inicial (al ser el primer extranjero contratado en los 60 años que la Universidad cumpliría en 2011, como delegado de una *joint-venture* entre *Raffles Education Corporation*, Singapur con el gobierno chino para lanzar un *Bachelor* pionero en ADE, en lengua inglesa) y ganar confianza con mis colegas de *Donghua University* (Universidad puntera en diseño de moda e ingeniería textil, en la que se encuentra un museo del traje y el laboratorio de indumentaria en la que se ensayan prototipos para el ejército rojo y, últimamente, equipamiento ignífugo para quienes serán los futuros astronautas chinos) pude confirmar que el conocimiento válido al que se refería Confucio tomaba cuerpo y plena entidad en nuestra lengua con la palabra SABIDURÍA.

Y con dicho propósito, me impuse recoger todo aquello *que nunca podría olvidar* al enfrentarme a una cultura cinco veces milenaria y con poso suficiente para imprimir a mi estancia una marca indeleble. De este hacer, surgieron 23 pautas socio-culturales que me han ayudado a entender mejor el porqué de la supremacía china y que, quizá, puedan también ayudar a empatizar mejor con quienes hoy representan al coloso asiático y locomotora económica del mundo.

## PLAN DE TRABAJO

La distribución del trabajo será la siguiente:

- 1ª Entrega: Pautas 1ª a 6ª, ilustradas con comentarios
- 2ª Entrega: Pautas 7ª a 12ª + comentarios
- 3ª Entrega: Pautas 13ª a 18ª + comentarios
- 4ª Entrega: Pautas 19ª a 23ª + comentarios

## **1ª. EL SILENCIO ES LA MEJOR PALABRA E INMEJORABLE CARTA DE PRESENTACIÓN ANTE AUDIENCIAS QUE SE FRECUENTAN POR PRIMERA VEZ:**

Fruto de la inercia occidental de pensar que la primera impresión es clave se infiere erróneamente que China no debería ser la excepción cuando la regla que allí impera demanda una actitud social diametralmente opuesta. Los gestos cuentan más que las palabras y verbalizar en exceso transmite la sensación que lo que se “suelta” es directamente proporcional a lo endeble del mensaje que se quiere transmitir e inversamente a la cadencia que debería administrarse a través del tiempo.

## **2ª. AL OBSERVAR, YA SE PARTICIPA, AUNQUE NO SE HAGA USO DE LA PALABRA:**

Tanto la vista como el oído son dos fuentes de percepción sensorial informativa por antonomasia. La observación y la escucha consciente son fruto de ambos. La presencia que cuenta no requiere de la palabra. La personalidad que gravita está formada por un conjunto de elementos que no deben ser monopolizados por el aparato bucal y “lo exótico” que a los oídos locales resulta escuchar el acento de una lengua ajena que “chirría” ante la novedad de su escucha. Mucho peor puede llegar a ser aún, cuando se debe hablar y el foco de atención se fija en la persona que traduce y no en el interlocutor que actúa de anfitrión. Quizá, no vuelva a recuperarse la confianza aunque nunca se sepa ni se reciba reacción alguna que así lo anticipe o confirme.

## **3ª. LA INTIMIDAD ES UN ESTADO MENTAL. EL LENGUAJE CORPORAL, CASI NULO:**

El lado emocional del ser oriental, en general, y del chino, en particular, está disociado de lo que se transmite o deba hacerse público. “*Lo que haga un chino, que no lo sepa el vecino*”, podríamos aventurar en una suerte de máxima recurrente. También podríamos referirnos al viejo adagio que reza: “*Libre uno es de lo que calla y esclavo de lo que dice*” (o demuestre, agregamos). Con respecto al movimiento gestual, se debe tener en cuenta que los movimientos escasos o esporádicos que pueden ser ligeramente apreciados transmiten, en la mayoría de los casos, mensajes diferentes a los que pueden significar, desde nuestra perspectiva u óptica cultural, como se explicita en la pauta siguiente.

## **4ª. ESCUCHAR ATENTAMENTE POR PARTE DE UN/A CHINO/A NO ES APROBAR NI MUCHO MENOS TENER INTERÉS EN CONTINUAR NEGOCIANDO:**

Como anticipábamos en la 2ª pauta, la escucha proviene del oído como órgano físico del procesamiento humano, en general, y la escucha atenta incorpora una actitud consciente que incluye interés y respeto por el interlocutor que, sin embargo, no debería hacerle suponer (por la novedad e inexistencia de la práctica en otros sitios del mundo más occidentalizados) que esa primera toma de datos es anticipo de “venta” o negociación positiva inminente: “*La buena comida debe guardar reposo, siempre y cuando, se haya elegido previamente “buen género” y sabido aderezar convenientemente con “especies y condimentos adecuados”.*”

## **5ª. SE DEBE AGRADECER CUANDO HAYA IGNORANCIA VISUAL: ESTÁN EN POSTURA DE SUBORDINACIÓN; LO CONTRARIO, SERÍA MUESTRA DE DESAFÍO:**

Aunque más propio del ámbito docente y protocolar, se debe tener presente que la educación y quienes ejercen ese noble arte (*LaoShi o SaMa = Maestro, en chino o japonés, respectivamente*) son los únicos

ciudadanos cuya actividad profesional les libera de genuflexión y subordinación ante niveles jerárquicos superiores pues se asume que hasta el emperador (o jefe supremo) necesita formarse con un maestro para dignificar y honrar tan altas responsabilidades. En tal sentido, el alumno o interlocutor ocasional, “premia” según sea la personalidad, actitud y trayectoria de quien tenga delante, previa información (u observación directa) con el máximo respeto al que pueda aspirarse al distraer la mirada a los ojos de la persona o dignatario con el que tenga que negociar o entrevistarse.

## **6ª. TILDAR DE MONJE A UN CHINO ES OFENSIVO, INSINUANDO MENDICIDAD:**

La experiencia china o cualquier otra que pueda vivirse en una cultura ajena no está exenta de riesgo si la precipitación o la tentación de vínculo asociativo con lo que previamente se conoce no se regula o tiene en cuenta. En algunos casos, como el que comentaré no deja de ser curioso que el efecto puede ser tan opuesto que lo positivo puede tornarse radicalmente negativo. Resulta que ante una exposición de un alumno muy inspirada en la universidad china donde ejercía comenté: *“Cuán profundo era su conocimiento y la meditación que nos traía la asemejaba a la de un monje en actitud contemplativa”*. El repentino silencio e insatisfacción evidente fueron palpables y la reacción de fastidio inmediata. Dicha figura es impropia de personas que mantienen un vínculo familiar y transmite, a la vez, según el inconsciente colectivo chino, un desinterés por lo material que caracteriza a individuos desconectados de la realidad y ajenos al esfuerzo que supone la satisfacción de sus necesidades más básicas.

© Miguel Rivas  
© Know Square S.L.