
ELEMENTOS NO VERBALES DE LA COMUNICACIÓN INTERCULTURAL

И.В. Гусева

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России,
119454, Россия, Москва, пр. Вернадского, 76

El proceso de aprendizaje moderno de lenguas supone el desarrollo de la competencia comunicativa en el aula, por consiguiente, durante las clases no basta con pulir hasta la perfección la fonética, lograr la corrección gramatical o memorizar palabras, sino es indispensable dedicarse al estudio de la identidad socio-cultural del representante de otra cultura, interiorizar sus hábitos, creencias y valores. Enfocamos nuestro trabajo en descubrir y analizar algunos elementos del comportamiento no verbal de los hablantes que marcan las diferencias culturales de diferentes comunidades lingüísticas y cuya interpretación correcta requiere conocimientos adicionales extralingüísticos. Veremos como ejemplo lo contrastante y lo común en el comportamiento verbal y no verbal de los rusos, de los españoles y de los latinoamericanos. El manejo correcto del lenguaje verbal en su conjunto con el no verbal permitirá evitar “choques” y fracasos durante el contacto entre individuos portadores de culturas diferentes, será garantía de la comunicación intercultural eficiente.

Ключевые слова (Palabras clave): *comunicación no verbal, proxémica, distancia comunicativa, kinesia, comunicación táctil y gestual, lenguaje corporal, expresión facial, choque cultural, comunicación intercultural, adquisición de una lengua extranjera.*

Por muy confusas que sean las palabras,
ciertamente son más fáciles de entender
que un gesto torpe.

[Yasunari Kawabata *Primera nieve en el monte Fuji*]

La comunicación entre los representantes de diferentes culturas y comunidades lingüísticas desde hace tiempo se ha hecho realidad. En los cortos momentos del ocio y distracción optamos por abrir un libro de los clásicos de la literatura universal, ver una película de un director famoso y popular de la industria cinematográfica mundial o simplemente hojeamos una revista internacional. Las largas horas en las aulas universitarias y oficinas de trabajo las pasamos estudiando y diseñando proyectos nacionales e internacionales, leyendo informes y publicaciones relacionadas con nuestras actividades laborales, navegando en Internet en busca de información profesional o consultando las redes sociales de nuestros socios, copartícipes, compañeros de trabajo y amigos, sea en nuestra propia lengua o en la lengua original del autor. En este contexto el aprendizaje de lenguas extranjeras resulta ser el impera-

tivo del tiempo. Por consiguiente, sería lógico pensar que la lengua es algo que debería unirnos y fortalecer el contacto social, cultural y espiritual entre la gente. Y en realidad es así, a diario actuamos en los contextos multiculturales escritos y, si dominamos la lengua extranjera, no nos cuesta ningún trabajo hacerlo. Los inconvenientes surgen a la hora de tener una conversación o una discusión personal con un hablante de otra lengua. De repente el contacto verbal resulta un fracaso y nos damos cuenta de que por alguna razón las palabras no nos ayudan a franquear la incompreensión. Casi siempre la causa de esta incompreensión no es el escaso arsenal de palabras de la lengua extranjera en que hablamos, sino el “choque cultural” que sufrimos por no conocer la historia, la cultura, las costumbres y los valores que rigen en la sociedad, sus códigos éticos o de la conducta. Por eso el proceso de aprendizaje moderno de lenguas no se limita a imitar sonidos o memorizar cierta cantidad de palabras, sino supone descubrir la identidad socio-cultural del representante de otra cultura, interiorizar sus hábitos, creencias y valores. Eso seguramente nos servirá para interpretar correctamente las ideas de nuestro interlocutor formuladas en la len-

gua extranjera. Por eso decidimos enfocar nuestro estudio en algunos elementos del comportamiento no verbal de los hablantes que marcan las diferencias culturales de diferentes comunidades lingüísticas y cuya interpretación correcta requiere conocimientos adicionales extralingüísticos. Veremos como ejemplo lo contrastante y lo común en el comportamiento verbal y no verbal de los rusos, de los españoles y de los latinoamericanos.

Imagínense que por razones de trabajo nos vemos obligados a entrar en contacto con un representante desconocido de otra cultura. Los sociólogos afirman que la primera impresión, a nivel del inconsciente, es la que determina la percepción de la imagen del individuo en su totalidad. Por lo tanto, partiendo de que los primeros cinco minutos del contacto son cruciales para que nuestro encuentro resulte un éxito incontestable o un fracaso total, demos la importancia merecida al menor detalle. El saludo, la postura, los gestos, la sonrisa, ¿serán los factores relevantes? ¿Ejercerán influencia en nuestra relación? Toda nuestra experiencia comunicativa nos sugiere la respuesta afirmativa. La comunicación verbal y no verbal actuarán en conjunto ayudándonos a conseguir el objetivo planeado, es decir, producir buena impresión al interlocutor.

Los científicos han descubierto que, en general, en la comunicación diaria solo el 40% de la información se transmite con palabras y aún menor es la importancia del componente verbal durante el primer encuentro cara a cara de los individuos, que desciende hasta el 7%. Por lo tanto resulta que el 38% del impacto le corresponde al tono de voz y el 55% a los elementos no verbales de la comunicación, es decir, al comportamiento proxémico, kinésico y las característica paralingüísticas (los actos de toser, reír, llorar, suspirar, guardar silencio, la tendencia a hacer o llenar pausas, etc.) [2, p. 152].

La proxémica tiene que ver con la distancia que mantenemos durante las conversaciones de diferente índole. En nuestro análisis nos referiremos solo a la distancia social, sin mencionar la personal o íntima que se mantiene durante los contactos con los familiares y amigos. Aunque, al parecer, cada persona determina por su cuenta la distancia comunicacional cómoda, resulta que en realidad este espacio personal se deriva de la tradición arraigada en la cultura formada sobre el fundamento de la experiencia secular del pueblo. Las diferencias en la distancia sorprenden, son enormes entre algunas culturas. Basándose en los datos del análisis de las entrevistas con casi 9 mil personas de 42 países para determinar la distancia óptima entre interlocutores durante el diálogo,

el diario argentino PERFIL afirma que los que toleran la menor distancia entre los interlocutores son los argentinos: “La Argentina, con 77 cm, encabeza el ranking de naciones que aceptan mayor cercanía física con extraños. Como para alentar la fama internacional de “besuqueiros” y “toquetones”. De hecho, somos el país donde se pone menor distancia física al saludar o conversar con una persona conocida o extraña, según las conclusiones de un estudio internacional publicado en la revista *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Nos siguen Perú (80 cm), Bulgaria (81), Ucrania (86) y Eslovaquia (89)” [10].

Pero, si recurrimos a otras investigaciones en este campo, el record seguramente no quedará invicto porque existen datos que demuestran que los rusos les adelantamos en este sentido no solo a los argentinos, sino a muchas otras culturas eslavas porque nuestra distancia social empieza desde los 30 cm. [3, p. 92]. Las explicaciones son muchas. Por ejemplo, que el concepto del espacio personal, la así llamada “burbuja privada” del individuo, entre los representantes de las culturas táctiles prácticamente coincide con el tamaño del cuerpo del hablante; que lo de hablar alto o gritar (por ejemplo, en el transporte público o en un centro comercial) se censura en la sociedad y para ser oído uno necesita acercarse mucho, etc.

Ese fenómeno es imposible ignorarlo, de lo contrario corremos el riesgo de no poder evitar los malentendidos culturales, los que no se alcanzó a evitar durante las entrevistas oficiales entre la canciller alemana Ángela Merkel y el ex presidente francés Nicolás Sarkozy. El líder francés solía reducir demasiado la distancia comunicativa como muestra de la proximidad ideológica o la comunidad de intereses, lo que quedó malinterpretado por parte de Merkel que consideró que “los abrazos, besos y palmaditas no eran sino una forma de “imponer el control” en las relaciones políticas. Reflejarían la voluntad de dominar la situación” [7]. ¿Cuál fue la actitud de la sociedad iberoamericana? Muy irónica, predominaron las referencias que encerraban “la burla del puritanismo alemán: “A Merkel no le gusta que Sarkozy la manosee” (El País); “No me achuches, Sarkozy” (El Mundo); “A Merkel no le gusta que Sarkozy la toque” (Cadena Ser); “Los arrumacos entre Merkel, Sarkozy” (20 minutos); “A Merkel le incomodan los toqueteos de Sarkozy” (La Vanguardia)” [7]. Los expertos en proxémica indican que en aquella situación no hubo malas intenciones, porque la organización de su hábitat el individuo la hereda junto con otros hábitos que forman la cultura de su etnia o nación.

En lo que se refiere a la tradición rusa, el caso extremo de exageración en la demostración pública del afecto hacia el interlocutor sin duda fue Leonid Brezhnev, el líder soviético en la época de los años 60-80 que, menospreciando el protocolo, solía saludar con tres besos a todas las personalidades públicas. El ritual pasó a la historia como “El Triple Brezhnev” [9] y durante varios años fue objeto de bromas en la prensa de muchos países, por ejemplo, en los periódicos españoles se documentó como “el beso comunista”, “el beso fraternal socialista” o “el beso político”. Aunque la naturalidad en la expresión de la simpatía sigue siendo parte de la mentalidad común de los rusos, los líderes actuales se atienen estrictamente a las normas del protocolo de entrevistas internacionales.

Cuanto menor es el espacio propio que se requiere dentro de una cultura, más importancia tendrá la comunicación táctil y gestual: la expresión facial, la sonrisa, la postura corporal, es decir, todo lo que estudia la kinesia, son elementos de la comunicación no verbal que matizan, complementan o incluso, en cierta medida, modifican nuestra comunicación verbal. Las distancias comunicativas que son la norma en la comunidad imponen el comportamiento tanto lingüístico como paralingüístico. Por ejemplo, las culturas de distancia larga seguramente censurarán el continuo cambio de expresión facial y la gesticulación intensa, y las de corta distancia, al revés. Citaremos aquí un estudio que de una manera muy graciosa habla de la gran variedad de gestos en diferentes culturas: “Las manos son la parte del cuerpo más usada para emitir señales no verbales. Por ejemplo, para indicar que “una chica es muy guapa”, un italiano, haría la rosca en la mejilla, un griego se acariciaría la mejilla, un brasileño formaría dos tubos con las manos como si mirase por un telescopio, un francés lanzaría un beso con la punta de los dedos, un árabe se mesaría la barba, un sudamericano se estiraría el párpado inferior con el dedo índice. Como gesto general, recordamos la delineación de la silueta de mujer. Un gesto italiano antiguo, es el “retorcido de bigotes” que indica que hay que arreglarse para iniciar la conquista. Este gesto podemos verlo en las antiguas películas americanas. Así, vemos la utilidad de las manos, solamente en la realización de un gesto, pero hay muchos más” [8].

La gestualidad, formando parte del numeroso arsenal del lenguaje corporal es un proceso natural, es intuitivo y se forma a nivel del inconsciente y por lo tanto es casi imposible falsificarlo, siempre que no se trate de una actuación teatral u otros comportamientos intencionales. Los gestos acompañan

la comunicación oral proporcionando mayor intensidad a las ideas y, a veces en contra de la voluntad del hablante, pueden revelar las emociones despertadas por la conversación, el grado del acuerdo o, incluso, desmentir lo que estamos diciendo. Por lo tanto, la interacción no verbal es indispensable para el desarrollo correcto y completo de la competencia lingüística. La gestualidad como parte del lenguaje no verbal tiene varias funciones, de las cuales se derivan las clasificaciones suyas (distinguen los gestos emblemáticos, ilustrativos, reguladores etc.), pero en nuestro estudio solo mencionaremos los que son una parte inalienable de la competencia comunicativa completa por tener diferente interpretación en distintas culturas o ser el patrimonio exclusivo de una sola cultura.

La cultura rusa es una cultura expresiva, nuestro estilo comunicativo se caracteriza, como ya hemos dicho antes, por una distancia comunicativa muy corta, por la total ausencia de la necesidad de vigilar la inviolabilidad del espacio propio en la intercomunicación, por una manifestación abierta y libre de todo tipo de emociones tanto con palabras, como a través de una gesticulación intensa y las expresiones faciales espontáneas. Mencionaremos solo algunos gestos propios del código gestual de la comunidad rusa que fácilmente pueden parecer extraños, incomprensibles o, incluso, ridículos a los representantes de otras culturas.

1. Si un ruso se propone contar con los dedos, empieza por el dedo menique, al cual le siguen todos los demás y los flexiona hacia la palma de la mano, mientras que los mexicanos, por ejemplo, cierran la mano antes de contar y después van abriendo los dedos uno por uno. Los españoles suelen sacar las cuentas de la misma manera, pero algunos empiezan por el dedo índice o el pulgar.

2. Para hacerle ver a uno que está fatigado, aburrido o molesto porque se ha hartado de alguna actividad un ruso acerca el dedo índice a la garganta y lo pasa horizontalmente como si estuviera “cortándose” la cabeza. Esta sensación expresada con palabras en España sería *estar harto hasta la coronilla o hasta las narices*, pero en ruso textualmente es *estar harto hasta la garganta*, es eso lo que expresa el gesto.

3. Para insinuar que uno está algo ebrio o en general es propenso a abusar del alcohol sin recurrir a las palabras los rusos utilizan el capirotazo hecho junto al cuello con el pulgar y el dedo corazón. La aparición del gesto data de la época de Pedro I el Grande (1672-1725). Cuenta la leyenda que el zar quiso agradecer a uno de los artesanos más talen-

tosos de una empresa proveedora de la corte imperial rusa y le preguntó cuál era su mayor deseo. El hombre confesó que soñaba con tener el privilegio de tomar gratuitamente el aguardiente en cualquier taberna (es que el Estado en aquella época tenía el monopolio en el ámbito de producción y venta de alcohol) y pidió que le pusieran un sello en el cuello que comprobara aquel derecho suyo. Ese “documento” le sirvió toda la vida para no pagar las bebidas nunca, cuando pedía alguna no tenía más que indicarlo con un gesto especial.

4. Para llamar a una persona a veces se usa el movimiento del dedo índice que primero indica y después se retrae hacia la persona que está llamando, se hace con la palma hacia arriba, pero tanto en España y en países latinoamericanos, como en Rusia se considera ofensivo y se recurre a este gesto solo llamando a los animales. Para hacerle acercarse a una persona en Rusia y en España se debe hacer lo mismo, pero con la mano entera y no sólo el índice y en México, este mismo gesto se hace de igual manera, pero con la palma hacia abajo.

5. La práctica de cruzarse los dedos está divulgada tanto en Iberoamérica como en Rusia. El significado del gesto no varía mucho y viene impuesto por las antiguas creencias precristianas de que la cruz era un símbolo de la unidad y cohesión que reunía en sí todas las fuerzas del bien y reforzaba y retransmitía el apoyo distanciado y múltiple. En la actualidad tiene el significado un poco simplificado, pero la tendencia de su uso sigue sin cambios, sirve para proteger. En términos más concretos nos cruzamos los dedos esperando que se cumpla algún deseo nuestro o a veces, influenciados, más bien, por las películas de Hollywood algunos lo hacen al mentir para no ser descubiertos.

Si consultamos el diccionario de la Academia Mexicana de la Lengua veremos que en México este gesto incluso tiene su propio nombre, se llama “hacer changuitos” [12]. Es que en el español de México chango quiere decir mono y el movimiento de cruzar los dedos se parece a la manera de que los monos se agarran a los árboles. Estos animales en muchas culturas se asocian con la buena suerte, todos recordamos la imagen de los tres changuitos que se cubren los ojos, las orejas y la boca con las manos motivándonos a no decir, no escuchar y no ver atrocidades.

Además de los gestos nos parece importante mencionar el elemento de expresión facial muy significativo y elocuente que es la sonrisa. ¡Cuántos malentendidos ha provocado este simple efecto de contracción de los músculos de la cara! ¡Cuántas veces hemos

notado la sorpresa y el desengaño de los extranjeros al ver caras serias en las calles, en las oficinas o en el transporte público de Moscú y aún más serias en San Petersburgo! ¿Significa eso que los rusos somos un pueblo malhumorado, lúgubre, pesimista y melancólico? Definitivamente no. Eso significa que cada una de las culturas tiene sus normas de transmitir mensajes mediante los medios no verbales.

Volviendo a la idea de las características comunicativas propias de diferentes comunidades lingüísticas recordemos que la cultura rusa igual que la española y la mayoría de las latinoamericanas desde el punto de vista de las distancias proxémicas es de contacto, de poca distancia entre interlocutores. Su comunicación se distingue por alto grado de empatía, el involucramiento personal en la conversación. Su lenguaje es expresivo y enfático, cargado de emociones. Además su estilo comunicativo es de alto contexto de acuerdo con la famosa clasificación del antropólogo norteamericano Edward Holl, es decir, gran parte del contenido se codifica por gestos, expresión facial y otros elementos del lenguaje corporal. Todas estas peculiaridades hacen aún menos comprensible por qué los representantes de una cultura tan expresiva como es la rusa apenas sonríen. La explicación de esta contradicción o, más bien, “conflicto de culturas” la proponen los especialistas en culturología. Para los españoles y latinoamericanos la sonrisa es un movimiento con un claro intento comunicativo, es una herramienta, una invariable del repertorio habitual de gestos en el ámbito profesional y personal, es el símbolo del bienestar. Claro que además de todo esto, es una simple reacción biológica a un mensaje agradable. Para los rusos es solamente una reacción biológica sin ningún intento comunicativo. Cuanto más alta es la posición de la persona en la sociedad o en el entorno profesional, menos sonríe porque esa es la imagen de una personalidad pública en la mentalidad rusa. Una persona seria, inteligente, de razonamiento sólido e irrefutable seguramente merecerá respeto y confianza en la sociedad. La sonrisa resulta totalmente inoportuna en este contexto, revela la frivolidad y prueba que la persona no es consciente de la importancia de los problemas o no toma en serio las ideas del interlocutor y por lo tanto incluso puede provocar malestar sentimental o recelo.

La sonrisa en la comunidad rusoparlante debe tener motivo emocional, puede expresar simpatía, confianza, gratitud, etc., pero no tiene nada que ver con el protocolo o normas de cortesía. La misma idea se expresa en el sinfín de refranes. Mientras que el refrán español dice “Al mal tiempo, buena cara” o

“buena sonrisa”, los refranes y dichos rusos afirman lo contrario: “la risa sin motivo es el indicio de la estupidéz” [смех без причины – признак дурачины], “se ríe como si fuera un tonto” [смеётся как дурак], “el pecado va de la mano de la risa” [где грех, там смех], “la sonrisa no te va a saciar el hambre” [смехом сыт не будешь; посмешишь – не накормишь], “la risa provoca lágrimas” [смех и слезу прошибёт] e incluso “el que ríe mucho mal acaba” [смех до добра не доводит]. Aunque francamente dicho esta parte integrante de nuestra mentalidad últimamente sufre cambios sustanciales y las generaciones nuevas sonríen cada día más encontrando la justificación, tal vez, en la famosa afirmación que atribuyen al dramaturgo español Alejandro Casona: “No hay ninguna cosa seria que no pueda decirse con una sonrisa”.

Es difícil sobrevalorar la importancia del estudio de los medios de comunicación no verbal en el pro-

ceso de adquisición de una lengua extranjera porque en la actuación de cualquier persona las palabras no son más que un elemento que configura la imagen proyectada. El mayor efecto del discurso oral se consigue gracias a la manera sutil de combinar y manejar correctamente los elementos verbales y no verbales de la comunicación. Para comprender a un representante de otra cultura no basta aprender el vocabulario básico de su lengua, hay que poseer herramientas especiales para decodificar los elementos de su mensaje en su totalidad interpretando correctamente la expresión de la cara, el tono de voz, la gesticulación, es decir, las características paraverbales, proxémicas y kinésicas del proceso de la comunicación. Son ellas las que, en conjunto con las palabras, determinan el éxito o el fracaso de la comunicación.

Список литературы

1. Босрок М.М. Путеводитель по обычаям и этикету. Южная Америка, М.: АСТ: Астрель, 2010, 441 с.
2. Крейдлин Г. Е. Мужчины и женщины в невербальной коммуникации. М.: Языки славянской культуры, Studia Philologica, 2005, 233 с.
3. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации. М.: Рукописные памятники древней Руси, 2009, 507 с.
4. Сергеева А.В. Русские стереотипы поведения. Традиции и ментальность. М.: Флинта. Наука, 2012, 313 с.
5. Тер-Минасова С.Г. Язык и межкультурная коммуникация. М.: Изд-во МГУ, 2004, 352с.
6. Языковая личность: текст, словарь, образ мира. К 70-летию чл.-корр. РАН Ю.Н. Караулова: Сб. статей, М.: Изд-во РУДН, 2006, 554 с.
7. ¿Afecto, erótica o poder?, Blogolengua sobre lengua española y otras formas de decir. Acceso: <http://www.blogolengua.com/2008/10/afecto-erotica-o-poder.html> (consulta 12.07.17)
8. Jiménez E. Aproximación al mundo de los gestos desde una perspectiva cultural. Academia, 2017, 35 p. Acceso: http://www.academia.edu/1162227/Aproximación_al_mundo_de_los_gestos_desde_una_perspectiva_cultural (consulta 19.07.17)
9. Los besos de Brézhnev, una tradición que ha pasado a la historia. Revista electrónica Sputnik (06.07.2016). Acceso: <https://mundo.sputniknews.com/videoclub/201607061061644408-triple-brezhnev/> (consulta 12.07.2017)
10. Perfil D. F. Ballarino Los argentinos, entre los más ‘besuqueiros’ y ‘toquetones’ (21.05.17) Acceso: <http://www.perfil.com/ciencia/los-argentinos-entre-los-mas-besuqueiros-y-toquetones.phtml> (consulta 12.07.17)
11. Rulicki S. Comunicación no verbal: Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos. Buenos Aires, Granica, 2012, 192 p.
12. ¿Se dice chonguitos o changuitos? (30 de noviembre de 2015). Revista electrónica CHILANGO. Acceso: <http://www.chilango.com/general/se-dice-chonguitos-o-changuitos/> (consulta 19.07.2017)
13. Yasunari Kawabata Primera nieve en el monte Fuji, Bogotá, Colombia, 2008, Grupo Editorial Norma S.A., 216 p.

Сведения об авторе:

Гусева Ирина Валериевна – кандидат филологических наук, доцент кафедры испанского языка МГИМО МИД России (Россия, Москва). Сфера профессиональных интересов: лингвострановедение, культурология.
E-mail: irina.1007@mail.ru.

NON-VERBAL LANGUAGE IN THE INTERCULTURAL COMMUNICATION

I.V. Guseva

Moscow State Institute of International Relations (University),
76, Prospekt Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia

The Abstract: *In the modern process of learning languages attention is paid to the development of communicative abilities. That is why while working in the classroom it is not enough to just improve phonetic and grammar skills or to learn new words, it is also important to study socio-cultural identity of the representatives of other cultures, their habits, beliefs and values. Our work focuses on discovering and analyzing some elements of nonverbal behavior of the speakers that show cultural differences of various linguistic communities and the correct interpretation of which requires additional extra-linguistic knowledge. As an example we will examine similarities and differences in verbal and non-verbal behavior of Russians, Spaniards and Latin Americans. Correct combination of verbal and non-verbal languages will help to avoid "shock" and failures while contacting with individuals from different cultures and will guarantee an efficient intercultural communication.*

Key Words: *non-verbal communication, proxemics, communicative distance, kinesics, touch and gesture communication, body language, facial expression, cultural shock, intercultural communication, language acquisition.*

References

1. Bosrok M.M. Putevoditel' po obychaiam i etiketu. [Guide to Customs and Etiquette.] Iuzhnaia Amerika, M.: AST: Astrel', 2010, 441 p.
2. Kreidlin G. E. Muzhchiny i zhenshchiny v neverbal'noi kommunikatsii. [Men and Women in Nonverbal Communication] M.: Iazyki slavianskoi kul'tury, Studia Filologica, 2005, 233 p.
3. Larina T.V. Kategorii veshlivosti i stil' kommunikatsii. [Courtesy and Communication Style] M.: Rukopisnye pamiatniki drevnei Rusi, 2009, 507 p.
4. Sergeeva A.V. Russkie stereotipy povedeniia. Traditsii i mental'nost'. [Russian Behavior Patterns. Traditions and Mentality] M.: Flinta. Nauka, 2012, 313 p.
5. Ter-Minasova S.G. Iazyk i mezhkul'turnaia kommunikatsiia. [Language and Intercultural Communication]. M.:Izd-vo MGU, 2004, 352p.
6. Iazykovaia lichnost': tekst, slovar', obraz mira. K 70-letiiu chl.-korr. RAN Iu.N. Karaulova: Sb. Statei. [Linguistic Personality: text, vocabulary, vision of the world] M.: Izd-vo RUDN, 2006, 554 c.
7. ¿Afecto, erótica o poder?, Blogolengua sobre lengua española y otras formas de decir. Available at: <http://www.blogolengua.com/2008/10/afecto-erotica-o-poder.html> (accessed 12.07.17)
8. Jiménez E. Aproximación al mundo de los gestos desde una perspectiva cultural. Academia, 2017, 35 p. Available at: http://www.academia.edu/1162227/Aproximación_al_mundo_de_los_gestos_desde_una_perspectiva_cultural (accessed 19.07.17)
9. Los besos de Brézhnev, una tradición que ha pasado a la historia. Revista electrónica Sputnik (06.07.2016). Available at: <https://mundo.sputniknews.com/videoclub/201607061061644408-triple-brezhnev/> (accessed 12.07.2017)
10. Perfil D. F. Ballarino Los argentinos, entre los más 'besuqueiros' y 'toquetones' (21.05.17) Available at: <http://www.perfil.com/ciencia/los-argentinos-entre-los-mas-besuqueiros-y-toquetones.phtml> (accessed 12.07.17)
11. Rulicki S. Comunicación no verbal: Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos. Buenos Aires, Granica, 2012, 192 p.
12. ¿Se dice chonguitos o changuitos? (30 de noviembre de 2015). Revista electrónica CHILANGO. Available at: <http://www.chilango.com/general/se-dice-chonguitos-o-changuitos/> (accessed 19.07.2017)
13. Yasunari Kawabata Primera nieve en el monte Fuji, Bogotá, Colombia, 2008, Grupo Editorial Norma S.A., 216 p.

About the author:

Guseva Irina Valerievna – PhD in Philology, Associate Professor of Spanish Language Department, MGIMO-University (Russia, Moscow). Spheres of professional interest: culture-oriented linguistics, Mexican Spanish, mentality and linguistic world-image of Spanish-speaking people. E-mail: irina.1007@mail.ru.

* * *