



July 9th, Level #3 Transcript

How to Stop Being Afraid of Native Spanish Speakers

Hola, ¿qué tal? Esto es How to Spanish Podcast. Yo soy David. Y yo soy Ana. En este episodio vamos a hablar de cómo dejar de tenerle miedo a los hablantes nativos.

—

Bienvenidos al episodio número 400 de How to Spanish Podcast. Cuatrocientos. Me encanta celebrar estos números. Yo sé que a veces para ti los números no son tan importantes, pero para mí sí me encantan los números. Y poder celebrar con ustedes cuatrocientos episodios es la verdad increíble. Sí. Nos encanta hacer lo que hacemos y estamos muy agradecidos a todos ustedes por permitirnos llegar a sus oídos y aprender español con nosotros.

Y por cierto, creo que es un buen momento también para compartirles que fuimos elegidos por PodRanker como el mejor podcast para aprender español en este 2026. Vamos a compartir por ahí en nuestras redes sociales nuestro badge, nuestro, ¿cómo se dice? Nuestra insignia de ser el mejor podcast. Nuestra insignia, el mejor podcast para aprender español en 2026. Estamos muy contentos. Pero entonces, a lo que nos truje Chench, que justamente es sobre el proceso de aprender español.

Exacto. Entonces, vamos a primero decir la realidad. Muchos de nosotros nos ponemos nerviosos al hablar un idioma extranjero con un nativo porque los ponemos en un pedestal, porque se nos olvida algo muy simple que cuando te lo diga vas a decir, pues claro, pero en ese momento lo olvidas. Los hablantes nativos del idioma que tú aprendes, en este caso, por ejemplo, los mexicanos o los españoles o los colombianos son simplemente humanos. ¿A poco? Solo son humanos como tú.

Pero queremos hablar un poco más allá. O sea, esto es muy obvio, pero ¿por qué en nuestra mente, por qué psicológicamente tenemos esta barrera, este miedo de hablar con hablantes nativos? Y lo más importante, te vamos a decir, basado en la psicología, ¿cómo puedes evitar esto? ¿Cómo puedes por fin dejar de tenerles miedo?

Y vámonos rápidamente primero con los por qué. ¿Por qué creemos que los nativos son tan importantes? Superiores. Son entes superiores. Y déjame decirte que yo creo lo mismo de los hablantes nativos de inglés y seguramente los que estudian alemán creen lo mismo de los hablantes nativos de alemán. Entonces, no estás tan mal, pero tenemos que trabajar en eso.

Y bueno, el primer de los puntos que queremos mencionar es algo que ya hemos dicho en otros episodios y que creo que es algo que debemos tener siempre muy claro. Esta idea de que los nativos siempre están con

una lupa, con algo para darse cuenta instantáneamente de cometido un error, estás mal, que nos están criticando todo el tiempo. Eso es una completa mentira.

La verdad es que la mayoría de hablantes nativos no son tus maestros, no les importa si cometes errores, no te están calificando y no van a irse diciendo, yo creo que esta persona es un nivel a cero porque definitivamente no sabe hablar español. No supo conjugar el subjuntivo. Claro que no.

Lo que nos importa, la verdad, es que puedas transmitir el mensaje. El qué, qué es lo que quieres decir, no cómo. Obviamente va a haber excepciones, pero la mayoría de las personas te puedo asegurar que les importa lo que tienes que decir, no cómo lo tienes que decir.

Y hay un concepto que se llama el sesgo, que es la forma en español de decir bias, el sesgo de endogrupo y exogrupo. Y esto fue desarrollado por unos psicólogos, no puedo decir muy bien sus nombres, como Gairdner y Dovidio o algo así, pero es un modelo que demuestra que los humanos estamos acostumbrados a clasificar a la gente como ellos y nosotros. Si lo piensas, siempre hacemos eso, ¿no?

Por ejemplo, ellos, los hispanohablantes, y nosotros, los angloparlantes. Ellos, los padres, nosotros, los que no tenemos hijos. Siempre estamos clasificando a la gente. Y el problema es que con los hablantes nativos, siempre los clasificamos como un ellos. Yo no soy parte de ese grupo. Y como son la mayoría, por ejemplo, si viajas a México, pues la mayoría habla español, se convierten como en un grupo superior, porque saben más español que tú, obviamente, porque son la mayoría.

Entonces esto psicológicamente crea una barrera entre tú y los hispanohablantes. Y eso también te provoca este estrés de, es que ellos son mejores, es que ellos hablan mejor español, es que ellos sí saben español y yo no.

Y aunado a eso, hay un mito que también es, pues sí, que creemos, ¿no? Y es parte de todo esto, que hay una perfección nativa, ¿no? No solo que nos están midiendo con lupa, sino que todos los nativos hablan un español, en nuestro caso, perfecto.

Y amigo mío, déjame decirte que es una de las más grandes mentiras que hay. Si yo me pusiera a contar en mi interacción diaria cuando voy a la carnicería a comprar vegetales al supermercado, la cantidad de ocasiones que escuchas errores entre hubiera, hubieran, hubiesen, hayan, haya, hayan, haya, haygan, este, te puedo asegurar que no hay día que no escuche errores como nativo.

Los hispanohablantes también tartamudean, dudan, usan muletillas que no tienen sentido, utilizan contracciones mal hechas, pos, pus, en mil cosas.

Entonces, esa idea de que hablamos perfectamente porque nacimos en un lugar, no es raro. Te aseguro que tú, en tu idioma nativo, que la mayoría que nos escuchan son de inglés, seguramente tienes errores en inglés, ¿no? Así es.

Y algo bien importante es ¿por qué nos sirve enfocarse en la perfección? Porque ya dijimos, como sentimos que los hispanohablantes, en este caso, son superiores, que todo el tiempo nos están corrigiendo, nos ponemos una presión de ser perfectos. Y quieres decir todo bien, conjugar todo bien. Pero ¿por qué esto es un gran problema que tienes que evitar?

En primer lugar, porque los estudios de neurociencia demuestran que cuando dos humanos tienen una interacción, incluso si hay barreras del idioma, cuando su conversación es genuina y están conectando, se

sincronizan cosas bien raras. Sus ondas cerebrales, incluso su ritmo cardíaco, se sincronizan con la otra persona. Esa es la magia de conectar con otro humano.

Y cuando tú te pones en este modo robot, tengo que decir todo perfecto, realmente no estás intentando ver a la otra persona como lo que es. Otro humano que tiene sentimientos, que tiene errores, etc., lo ves como una máquina que te está corrigiendo o calificando.

Y en ese caso, la interacción genuina no funciona y por lo tanto no conectas con ese humano. Y puede provocar incluso que haya cierta barrera como de ya no quiero hablar contigo porque la otra persona no está sintiendo que hay una conexión.

Y esto ocurre gracias a la comunicación no verbal. Entonces, aunque el lenguaje es importante, depende de cada situación. Hay veces que el porcentaje de importancia de la comunicación no verbal es más grande que las palabras. A veces lo puedes ver con tu familia, tus hijos o tu esposa o lo que sea. Puede mover un ojo y tú sabes que es guarda silencio, no te pelees, mil cosas. Todos sabemos que la comunicación no verbal es muy poderosa y por lo tanto se complementa así de las palabras, pero puedes comunicar mucho más solo mostrando tus emociones, tus intenciones.

Y algo más antes de pasar. Estamos a punto de decirte cómo solucionar esto, pero no podemos dejar de mencionar el tema del estrés. La amígdala es una parte de nuestro cerebro que se activa cuando detectamos una amenaza. Está ahí para informarnos de qué hacer contra esta amenaza, cómo sobrevivir básicamente. Y tú dirías, bueno, obviamente mi vida no está en peligro cuando hablo con un hablante nativo, pero la verdad es que nuestro cerebro puede interpretar otras cosas como amenazas.

Incluso si tú sientes que tu ego, tu orgullo está en peligro, porque a lo mejor pues tú piensas que eres una persona inteligente, ¿no? Pero al momento de hablar con un nativo te da miedo parecer tonto, hablar como un niño chiquito. Y eso es vilmente orgullo, puramente orgullo.

Y tú sientes ese como miedo de que hoy no van a pensar que soy tonto o lo que sea. Tu cerebro ya está interpretando eso como una amenaza, a pesar de que sabes que el hablante nativo no te va a comer.

Pero cuando eso sucede, tu corteza prefrontal se desactiva. Y en esa parte es donde está tu cerebro pensante, el cerebro que puede conjugar, que puede recordar las palabras, que puede expresarse como una persona normal. Entonces tú solito te estás poniendo en una situación en donde no vas a recordar todo lo que ya estudiaste. Entonces es bien importante no caer en este punto o solucionar este problema para que no sigas olvidando todo lo que ya aprendiste.

Así es. Entonces es importante que no solo te dejes llevar y disfrutes la conversación en tema, digamos, social, sino biológico. Si no te relajas, estos procesos químicos naturales van a evitar que recuerdes todas las conjugaciones que te aprendiste, todo el vocabulario. Y se vuelve un círculo vicioso porque al final dices, ah, lo sabía pero no lo pude recordar. Y es que estabas en modo sobrevivir, ¿no? Y por lo tanto no podías acceder a tu base de datos de todos los vocabularios, todo lo que realmente ya sabes.

Pero bueno, entonces, ¿qué hacemos? ¿Recuerdas esta idea que te dijimos del exogrupo y el endogrupo, ellos contra nosotros? Bueno, algo que puedes hacer para tú mismo sentir que eres parte del grupo al que pertenece el hablante y que el hablante no te vea como el extranjero que habla un idioma, sino como que te incluye un poco más, es hacer algo muy simple. Puedes encontrar un enemigo o, enemigo entre comillas, o una circunstancia en común.

Entonces, por ejemplo, puedes hacer lo típico de hablar del clima. Si estás en una fila, decir, uy, la fila está muy larga hoy, ¿no? O decir algo así como, wow, esta comida está muy rica, o en este lugar el café es buenísimo, ¿verdad? Puedes encontrar algo en común que haga que la otra persona automáticamente se sienta un poco más conectada a ti.

¿Y por qué esto es importante? Uno, tú te vas a relajar. Dos, vas a pensar que la otra persona es humana como tú. Y número tres, vas a causar que la otra persona automáticamente tenga más paciencia y más empatía contigo.

Sin duda el tema de la empatía es muy importante del otro lado, ¿no? Poniéndonos del hablante nativo, porque justamente a veces también como hablantes nativos podemos decir, ah, es el aprendiz de español, entonces o tengo que hablarle muy despacito, o si conozco el otro idioma, su idioma, voy a cambiar a ese idioma, ¿no?

Entonces el que escuchen un inicio de un esfuerzo de estas pláticas muy sencillas que no tienen relevancia, van a hacer que él diga, ah, ok, hablo español, a lo mejor ni siquiera se van a poner a pensar, ah, tiene un acento y no es nativo, simplemente van a decir, ah, ok, es una interacción normal, puedo seguir hablando como con cualquier otra persona.

Otra cosa que puedes hacer es usar el efecto camaleón. Hay algunos estudios que demostraron que los humanos inconscientemente imitamos el lenguaje no verbal de las personas. Cuando estás hablando con alguien y la persona se toca la nariz constantemente, es muy probable que tú inconscientemente empieces a tocarte la nariz también. Y esto es porque siempre estamos intentando conectar con la persona. Entonces esto, cuando tú imitas a alguien, eso le da una señal al cerebro de, estamos seguros, estamos con alguien que está conectando con alguien similar a nosotros.

Entonces un tip que puedes seguir es, en lugar de obsesionarte por estar dentro de tu cabeza pensando, este es el verbo correcto, voy a conjugar correctamente, no me voy a equivocar, enfócate en la otra persona, confía en que ya has estudiado español, ya puedes tener una conversación aunque sea simple, olvida eso, enfócate en la otra persona, mírala a los ojos, piensa, esta es una persona, es un humano como yo, y busca cuál es su comunicación no verbal. ¿Se toca mucho el cabello? Toca tu cabello también. ¿Se sienta con los brazos cruzados? Cruza los brazos también.

Muéstrale por medio del lenguaje no verbal que puedes conectar con él y lo que eso va a causar es que también la otra persona se sienta más tranquila y diga, ok, estamos conectando, a pesar de que haya errores o haya un acento o esta persona a veces olvida las palabras o se tarde un poquito en pensar cómo decir las cosas, no importa, estamos conectando, puedo quedarme en esta interacción y ser paciente.

Y ahí te va un consejo que seguramente nadie te ha dicho antes porque la realidad es que a veces pensamos unilateralmente, ¿no? Pero hay mucho de relación humana en lograr una comunicación efectiva y esta cosa se le ha llamado el efecto Ben Franklin y te preguntarán, ¿Ben Franklin, el presidente? Sí, exactamente. Primero te voy a contar la anécdota y después te vamos a decir cómo es que funciona.

Ben Franklin tenía un rival político en Pensilvania y era muy hostil con él. Entonces, en lugar de intentar de que sea su amigo, de no sé, de hacer las cosas que normalmente haces para ganarte a alguien como... Hacerle favores. Hacerle favores o hablar bien de él con los medios políticos, podría ser en su caso. En un caso, digamos, de oficina, comprar chocolates y darles y cosas así.

Él hizo lo opuesto. Esto fue muy interesante. Le pidió un favor. Y tú dirías... ¿Cómo le pides un favor a tu enemigo, no? A tu enemigo. Entonces, él se enteró de alguna manera que este personaje tenía un libro que él quería y se lo pidió prestado y esta persona aceptó.

Entonces, fue una gran sorpresa la interacción. Y que haya aceptado también seguramente cambió por completo su relación. Entonces, la siguiente vez que se vieron en una asamblea, hablaron con mucha más empatía y algo muy interesante es que terminaron siendo amigos. Entonces, cambió por completo por un gesto que nadie esperaba, ¿no? Pedir algo prestado.

Y eso es porque hay algo que se llama disonancia cognitiva, que es básicamente que a tu cerebro no le gusta cuando hay algo que no tiene congruencia. Entonces, tú le haces favores a tus amigos, a la gente que te cae bien. La verdad es que no buscas hacerle un favor a tu enemigo. Pero cuando tu enemigo o alguien que no te cae muy bien te pide un favor y tú lo haces, tu cerebro es como, pues si hice esto es porque seguramente me cae bien. O sea, debe de haber una razón. Creo que somos amables con esta persona.

Entonces, cuando tú quieres que un hablante nativo tenga más empatía, tenga más paciencia contigo o tenga más ganas de hablar contigo, algo que puedes hacer es primero pedirle un favor. Entonces, puede ser algo muy simple. Obviamente va a depender del tipo de interacción. O sea, si es alguien en una oficina, si es una interacción rápida en un café.

Pero por ejemplo, vas con un barista o quieres pedir un café en español o pedir comida en español y tienes miedo de que la persona no tenga paciencia o de que te empiece a hablar en inglés o algo así, algo que puedes decir es, ay, todo se ve delicioso. ¿Qué me recomiendas tú? ¿Cuál es tu favorito? Ese es un pequeño favor. Le estás pidiendo su opinión. Y a la gente le encanta que le pidan su opinión. Le encanta decir lo que piensa. Entonces, hacer algo así puede predisponer a la otra persona a ser más amable, a tener más paciencia.

La realidad es que también nos gusta ayudar. Tenemos como humanos esa cosquillita de ayudar, ¿no? Por ejemplo, también si estás en un supermercado o algo así, le puedes decir a una persona, oye, ¿me puedes pasar eso que está en un estante? Tal vez si eres una persona pequeña. O, ¿dónde encuentro las canastas? O, ¿dónde encuentro algo en específico?

Entonces, esta manera de iniciar una conversación es mucho más natural y mucho más, podríamos llamarle genuina en el sentido de que, pues, todas las personas necesitan favores.

Y por último, queremos decirte algunas como afirmaciones. No somos tan de afirmaciones y declaraciones. David y yo no somos muy así. Pero es verdad que lo que dices con frecuencia se vuelve real para tu mente.

Entonces, si tú todo el tiempo estás diciendo, no puedo, me voy a equivocar, no sé, me están criticando, lo que sea, tu cerebro lo empieza a creer como verdad. Como verdad que no es posible cambiar. Y justamente esto te produce mucho estrés.

Entonces, algo que puedes hacer como preparación para cuando vas a tener una interacción con un hablante nativo o si empiezas a notar que en tu interacción ya estás poniéndote muy nervioso, se te está olvidando todo, algo que puedes hacer para salvar la situación es repetirte con constancia ciertas frases.

Te vamos a dar unos ejemplos y tú elige cuál podría funcionar para ti o escribe una tú mismo y apréndetela y dila con frecuencia antes de tu interacción y durante tu interacción.

La primera es la más básica y que te dijimos al principio y creo que vale la pena recordarlo. Estoy hablando con un humano. Así de fácil. Estoy hablando con alguien que es igual que yo. Otra opción es decir, conectar es más importante que conjugar. Otra muy importante también de la que hablamos es ellos quieren entenderme, no evaluarme. No son un profesor.

Exactamente. Incluso tu profesor, la verdad, es que quiere conectar contigo, ¿no? Entonces, ellos solo quieren entenderte. Y otra opción y la última que te vamos a decir es si sientes que tu cuerpo está súper tenso, puedes decir algo como baja los hombros, respira, sonríe. O simplemente respira, sonríe, respira, sonríe. Como para recordarle a tu cuerpo que estás a salvo y generar esta conexión con la otra persona con tu lenguaje no verbal.

Espero que este episodio te haya servido muchísimo para cambiar la manera en que enfrentas estas situaciones porque siendo honestos, a todos nos da miedo regarla, nos da miedo que nos vean mal, que piensen que, no sé, que no podemos hablar o que se desesperen con nosotros.

Todo lo que te hemos dicho en este episodio y en muchos otros episodios es real. Los nativos solo quieren conexión, no quieren perfección. Y eso es lo que es más importante.

Claro que es importante aprender, estudiar tu gramática, tu vocabulario. Sí que lo es porque finalmente necesitas tener algo que hablar. Pero no es lo más importante. Lo más importante es que te animes a hablar y que puedas hacerlo de una manera tranquila y feliz.

Así es. Entonces nos vemos en el siguiente episodio, el 401, y esperamos que en muchos más.

Adiós. Adiós.