

MÁSTER EN LENGUAS Y TECNOLOGÍA

Curso Académico: 2019/2020

TÍTULO TRABAJO FIN DE MÁSTER:

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LA CLASE MAGISTRAL UNIVERSITARIA EN ESPAÑA Y CHINA

AUTOR/A: JING XI

Declaro que he redactado el Trabajo de Fin de Máster “Análisis comparativo de la comunicación no verbal en la clase magistral universitaria en España y China” para obtener el título de Máster en Lenguas y Tecnología en el curso académico 2019-2020 de forma autónoma, y con la ayuda de las fuentes consultadas y citadas en la bibliografía (libros, artículos, tesis, etc.). Además, declaro que he indicado claramente la procedencia de todas las partes tomadas de las fuentes mencionadas.

Firmado: JING XI

DIRIGIDO POR: Inmaculada Tamarit Valles

AGRADECIMIENTO

Me siento muy contenta de completar este trabajo; llevo alrededor de casi 5 meses estudiando este tema y paso a paso, he conocido los principales puntos de conocimiento académico de este campo. Agradezco de corazón a todos los que de alguna manera me han ayudado y apoyado para la realización de este trabajo, especialmente a las siguientes personas:

Primero y antes de nada, a la Dra. Inmaculada Tamarit Valles, mi tutora para esta tesis. No sólo por su minuciosa y valiosa labor de dirección la cual me ha servido mucho para llevar a cabo de esta investigación, sino también por la formación académica en todos los sentidos y por la gran paciencia y el inmenso cariño que me ha brindado desde el principio; como estudiante extranjera, hay muchas deficiencias en la redacción académica de por medio. Para completar mejor este trabajo. Me gustaría agradecerle por presentarme una gran variedad de materiales de investigación relevantes, prepararse para esta investigación, responder preguntas en el proceso de redacción y revisar el texto. La mentora utilizó su valioso tiempo para guiarme pacientemente y corregir mis errores, incluso durante las vacaciones. Se puede decir que sin su valioso aliento y ayuda, no hubiera podido enfrentar y completar este trabajo sin problemas.

En segundo lugar, gracias a todos los profesores, la secretaria y los compañeros del Máster en lenguas y tecnología. A la Universidad Politécnica de Valencia donde he llevado a buen término mi estudio del Máster.

También quiero agradecer siempre a mi familia; a mis padres, dado que a pesar de la distancia, el estímulo, apoyo y alegría que me brindan me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante. En particular a mi hermano mayor Pengjun Xi.

Desde que me fui a España, ha cuidado de mí en todas las formas posibles. Gracias a su apoyo inestimable, he podido estar concentrada para estudiar y escribir mi tesis en los últimos meses.

Por última, a mis amigos que me han acompañado y animado como siempre. Un agradecimiento especial a mi amiga de México, Aurora, por completar con éxito este trabajo; tu ayuda para mí fue indispensable. A pesar de estar ocupada por tu tarea de universidad, has utilizado tu tiempo libre para ayudarme a corregir los errores gramaticales en la tesis.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1 Justificación del tema.....	13
1.2 Objetivo e Hipótesis del trabajo.....	18
2. MARCO TEÓRICO.....	22
2.1 El proceso de desarrollo de la comunicación no verbal.....	22
2.2 La investigación sobre la comunicación no verbal.....	24
2.3 Definición de la clase magistral.....	27
2.4 La influencia de la comunicación no verbal en el discurso académico: la clase magistral.....	31
2.5 Los elementos de la comunicación no verbal.....	35
2.5.1 Paralingüística.....	36
2.5.1.1 Los signos no verbales incluidos en la paralingüística....	37
2.5.1.1.1 Tono.....	37
2.5.1.1.2 Volumen.....	37
2.5.1.1.3 Silencio.....	38
2.5.1.1.4 Pausa.....	39
2.5.1.1.5 Ritmo o latencia.....	39
2.5.1.1.6 Velocidad.....	40
2.5.2 La kinésica: los movimientos corporales.....	40
2.5.2.1 Las posturas.....	41
2.5.2.2 Los gestos.....	42
2.5.2.3 Los signos no verbales más importantes en los discursos académicos: las expresiones faciales.....	44
2.5.2.4 Las miradas: el contacto visual.....	45
2.5.3 Apariencia e indumentaria: los signos no verbales que representan la imagen del hablante.....	46
2.5.4 Proxémica y Cronémica: los signos no verbales que reflejan claramente las diferencias culturales.....	47
2.5.4.1 Distancia entre personas: los signos proxémicos.....	48
2.5.4.2 La cronémica: la conexión entre tiempo y cultura.....	49
2.6 Características y funciones de la comunicación no verbal.....	51
2.6.1 Características de la comunicación no verbal.....	51
2.6.2 Funciones de la comunicación no verbal.....	52
2.6.2.1 Repetición.....	52
2.6.2.2 Soluciona dificultades al hablar.....	52
2.6.2.3 Complementación.....	53
2.6.2.4 Refuerzo y matiz.....	53
2.6.2.5 Contradicción.....	53
2.6.2.6 Regulación.....	54

2.6.2.7	Favorecimiento de las conversaciones simultáneas.....	54
2.6.2.8	Comunicación directa.....	54
2.7	Las diferencias entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal.....	55
3	METODOLOGÍA.....	57
3.1	Introducción.....	57
3.2	Selección del objeto de la investigación.....	58
3.3	Recogida de material.....	60
3.4	Análisis comparativo de signos no verbales España/China en la clase magistral.....	65
3.5	Análisis y comparación de resultados.....	67
3.6	Conclusión.....	67
4	RESULTADOS.....	68
4.1	Análisis comparativo de signos no verbales en la clase magistral en los dos países.....	68
4.1.1	Paralingüística.....	68
4.1.1.1	Tono de voz.....	69
4.1.1.2	Intensidad o volumen.....	69
4.1.1.3	Silencio.....	70
4.1.1.4	Pausa.....	71
4.1.1.5	Ritmo o Latencia.....	72
4.1.1.6	Velocidad.....	73
4.1.2	Kinésica.....	74
4.1.2.1	Movimientos y posturas.....	76
4.1.2.2	Los gestos.....	77
4.1.2.3	Las miradas.....	85
4.1.3	Indumentaria.....	86
4.1.4	Proxémica.....	87
4.1.5	Cronémica.....	88
5	CONCLUSIONES.....	91
6	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	96
7	ANEXOS.....	101
7.1	Anexo 1 Área de lingüística.....	101
7.2	Anexo 2 Área de ciencia.....	106
7.3	Anexo 3 Área de medicina.....	112
8	URL DE LAS CLASES MAGISTRALES.....	116

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1	30
Tabla 2	62
Tabla 3	64
Tabla 4	68
Tabla 5	74
Tabla 6	86
Tabla 7	87
Tabla 8	89
Figura1	77
Figura2	80
Figura3	81
Figura4	81
Figura5	82
Figura6	84
Figura7	84

RESUMEN

El presente trabajo, resultado del fin de este máster, nace con el propósito de indagar y analizar las diferencias existentes entre España y China en la comunicación no verbal de la clase magistral. El interés por la relación de estos dos términos (la comunicación no verbal y la clase magistral) se debe al desconocimiento por parte del hablante de la influencia que provocan los signos no verbales en la clase magistral entre ambos países. Por esto, en primer lugar, se ha realizado una revisión bibliográfica de los principales conceptos teóricos de la comunicación no verbal y el discurso académico (la clase magistral). Y tras ello, se ha podido lograr el principal objetivo de este estudio: la realización de una plantilla en la que se sintetizan y se comparan los principales elementos que intervienen en la comunicación no verbal en los dos países y que además, sirvan para facilitar el análisis en diferentes contextos para llevar a cabo las investigaciones. Con esta plantilla se ha realizado la siguiente parte del trabajo: un análisis de corpus, el cual consiste en una serie de videos con su transcripción correspondiente de la clase magistral correspondiente a España y China, en donde se estudian los signos no verbales utilizados por el hablante. Se identifican los diferentes signos no verbales en un mensaje, los cuales son los que brindan una mayor credibilidad al mensaje, junto con sus elementos correspondientes. Además, cabe resaltar que representa parte de los aspectos culturales de un país y en el caso de familiarizarse con dichos elementos, permite a los hablantes desarrollar una mejor competencia de habla en la clase magistral.

En los últimos años, los intercambios económicos entre España y China han sido estrechos, dando lugar a la estimulación del comercio, la investigación científica y los intercambios académicos. Por ello, la comprensión de las diferentes culturas en los intercambios interpersonales es cada vez más importante, resaltando que la comunicación no verbal desempeña un papel

importante en este intercambio comunicativo. En esta investigación se indagó sobre las diferencias que muestran los signos no verbales en la clase magistral entre las distintas culturas de ambos países: España y China. La metodología cualitativa utilizada analiza dicha clase magistral presente en esta investigación. Finalmente, se ha propuesto la conveniencia de crear un repertorio que compile los diferentes signos no verbales utilizados en la clase magistral de ambos países. El objetivo principal de este trabajo es analizar y contrastar las diferencias de la comunicación no verbal entre los discursos de dos culturas completamente diferentes. El enfoque principal es el análisis del discurso académico y el propósito es utilizar los símbolos no verbales apropiados para cada discurso académico intercultural, y por consiguiente promover los intercambios del conocimiento académico y su difusión.

En definitiva, y a modo de conclusión, se afirma que la comunicación no verbal tiene que ser contextualizada y entendida; conocerla y dominar los principales aspectos de los signos no verbales ayudarán a que la clase magistral sea una transmisión completa y óptima del mensaje. Cada país tiene su propia cultura, por lo que los signos no verbales también son muy diferentes. Para evitar malentendidos, hemos de indagar cómo usarlos en las clases magistrales de las diferentes culturales. En concreto, comprender que signos no verbales son los indicados para acompañar a nuestras palabras y cómo utilizarlos, condiciona el éxito o el fracaso de una clase magistral. El objetivo de esta investigación no solo fue evidenciar la importancia de la comunicación no verbal en el ámbito de las clases magistrales, sino también conocer bien cómo evitar malentendidos al utilizarlos en los diferentes contextos culturales.

PALABRAS CLAVE: comunicación no verbal, discurso académico, clase magistral, comunicación intercultural

RESUM

El present treball, resultat del fi d'este màster, naix amb el propòsit d'indagar i analitzar les diferències existents entre Espanya i Xina en la comunicació no verbal de la classe magistral. L'interés per la relació d'estos dos termes (la comunicació no verbal i la classe magistral) es deu al desconeixement per part del parlant de la influència que provoquen els signes no verbals en la classe magistral entre ambdós països. Per açò, en primer lloc, s'ha realitzat una revisió bibliogràfica dels principals conceptes teòrics de la comunicació no verbal i el discurs acadèmic (la classe magistral) . I després d'això, s'ha pogut aconseguir el principal objectiu d'este estudi: la realització d'una plantilla en què se sintetitzen i es comparen els principals elements que intervenen en la comunicació no verbal en els dos països i que a més, servisquen per a facilitar l'anàlisi en diferents contextos per a dur a terme les investigacions.

En els últims anys, els intercanvis econòmics entre Espanya i Xina han sigut estrets, donant lloc a l'estimulació del comerç, la investigació científica i els intercanvis acadèmics. Per això, la comprensió de les diferents cultures en els intercanvis interpersonals és cada vegada més important, ressaltant que la comunicació no verbal exercix un paper important en este intercanvi comunicatiu. Este treball tracta sobre el que succeïx respecte a l'ús de recursos no verbals en la classe magistral a Espanya i Xina. De manera que, en esta investigació es va indagar sobre les diferències que tenen els signes no verbals en la classe magistral entre les distintes cultures d'ambdós països: Espanya i Xina. La metodologia qualitativa utilitzada analitza la dita classe magistral present en esta investigació. Finalment, s'ha resumit en un repertori que use els diferents signes no verbals en la classe magistral d'ambdós països.

En definitiva, i a manera de conclusió, s'afirma que la comunicació no verbal ha de ser contextualitzada i entesa; conèixer-la i dominar els principals aspectes

dels signes no verbals ajudaran a fer que la classe magistral siga una transmissió completa i òptima del missatge. L'objectiu principal d'este treball és analitzar i contrastar les diferències de la comunicació no verbal entre els discursos de dos cultures completament diferents. L'enfocament principal és el discurs acadèmic i, el propòsit és utilitzar els símbols no verbals apropiats per a cada discurs acadèmic intercultural, i per consegüent promoure els intercanvis del coneixement acadèmic i la seua difusió.

Cada país té la seua pròpia cultura, per la qual cosa els signes no verbals també són molt diferents. Per a evitar malentesos, hem d'indagar com usar-los en les classes magistrals de les diferents culturals. En concret, comprendre que signes no verbals són els indicats per a acompanyar a les nostres paraules i com utilitzar-los, condiciona l'èxit o el fracàs d'una classe magistral. L'objectiu d'esta investigació no sols va ser evidenciar la importància de la comunicació no verbal en l'àmbit de les classes magistrals, sinó també conèixer ben com evitar malentesos a l'utilitzar-los en els diferents contextos culturals.

PARAULES CLAU: comunicació no verbal, discurs acadèmic, la classe magistral, comunicació intercultural

ABSTRACT

The present work, the result of the end of this master's degree, was born with the purpose of investigating and analyzing the differences between Spain and China in the non-verbal communication of the master class. The interest in the relationship of these two terms (non-verbal communication and the master class) is due to the lack of knowledge on the part of the speaker of the influence caused by non-verbal signs in the master class between both countries. For this reason, in the first place, a bibliographic review of the main theoretical concepts of non-verbal communication and academic discourse (the master class) has been carried out, and after that, the main objective of this study has been achieved: of a template in which the main elements that intervene in non-verbal communication in the two countries are synthesized and compared and that also serve to facilitate analysis in different contexts to carry out research. With this template the following part of the work has been carried out: a corpus analysis, which consists of a series of videos with their corresponding transcription of the master class corresponding to Spain and China, where the non-verbal signs used by the speaker. Similarly, the different non-verbal signs in a message are identified, which are the ones that provide greater credibility to the message, along with their corresponding elements. In addition, it should be noted that it represents part of the cultural aspects of a country and in the case of becoming familiar with these elements, it allows the speakers to develop a better speaking competence in the master class

In recent years, economic exchanges between Spain and China have been close, giving rise to the stimulation of trade, scientific research and academic exchanges. Therefore, the understanding of the different cultures in interpersonal exchanges is increasingly important, highlighting that non-verbal communication plays an important role in this communicative exchange.

This paper deals with what happens regarding the use of non-verbal resources in the master class in Spain and China. So, this research investigated the differences that non-verbal signs have in the master class between the different cultures of both countries: Spain and China. The qualitative methodology used analyzes the said master class present in this research. Finally, it has been summarized in a repertoire that uses the different non-verbal signs in the master class of both countries. The main objective of this work is to analyze and contrast the differences in non-verbal communication between the discourses of two completely different cultures. The main focus is academic discourse and the purpose is to use the appropriate non-verbal symbols for each intercultural academic discourse, and therefore promote the exchange of academic knowledge and its dissemination.

Ultimately, and as a conclusion, it is stated that non-verbal communication has to be contextualized and understood; Knowing it and mastering the main aspects of non-verbal signs will help make the master class a complete and optimal transmission of the message. Each country has its own culture, so non-verbal signs are also very different. To avoid misunderstandings, we have to investigate how to use them in the master classes of the different cultures. Specifically, understanding what non-verbal signs are indicated to accompany our words and how to use them, conditions the success or the bottle of a master class. The objective of this research was not only to show the importance of non-verbal communication in the field of master classes, but also to know well how to avoid misunderstandings when using them in different cultural contexts.

KEY WORDS: non-verbal communication, academic discourse, master class, intercultural communication

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Justificación del tema

El estudio de la comunicación incluye muchos aspectos que no son solo acerca del lenguaje en sí mismo, también comprende conocimientos pragmáticos, sociales, situacionales, geográficos y de comunicación no verbal. Por esto hemos de ser suficientemente competentes para que la comunicación sea efectiva. Los primeros estudios del lenguaje no verbal no se iniciaron hasta el siglo XIX. Darwin (1872), que fue uno de los principales pioneros, explicaba la expresión de las emociones por parte de los hombres y de los animales. Esto fue lo que sentó una cierta base para investigaciones posteriores.

Ya sea que se trate de pragmática, sociolingüística, dialectología, desarrollo del análisis conversacional o análisis del discurso, el objetivo común de la investigación es la comunicación. El propósito de la comunicación no es solo transmitir información a los demás, sino también usar signos apropiados de comunicación no verbal en la comunicación, de manera que el lenguaje corporal es indispensable en la comunicación.

La comunicación humana es una combinación de comunicación verbal y no verbal, reconociendo al lenguaje no verbal como una parte indispensable de todos los sistemas comunicativos. Muchos estudios demuestran que el lenguaje corporal es un medio elemental para que las personas se comuniquen de manera efectiva. Como Cestero explica: “Es de todos bien conocida la relación de dependencia que existe entre el sistema verbal y los sistemas no verbales, tanto es así que es imposible comunicar verbalmente sin emitir, a la vez, signos no verbales consciente o inconscientemente; téngase en cuenta que incluso la ausencia aparente de signos no verbales comunica” (1999: 18).

Por su parte, el antropólogo Hall apunta que “In addition to what we say with our verbal language we are constantly communicating our real feelings in our silent language -the language of behavior” (Hall 1973: 14).

Aunque siempre utilizamos el lenguaje no verbal para comunicarnos con los demás, en realidad no dominamos de manera consciente este código. En este sentido, las experiencias nos muestran que, por desconocimiento, no damos al signo no verbal la importancia que se merece y ni siquiera conocemos los códigos culturales que varían entre diferentes lenguas o naciones.

Con el progreso continuo de la sociedad humana, diferentes regiones y países comenzaron a tener su propia cultura e historia. En estas diferencias, comenzaron a surgir diferentes lenguajes corporales, los cuales a su vez tendrán diferentes significados en diferentes entornos culturales. Es aquí donde podemos encontrar diferencias entre las culturas de España y China, y sus patrones de pensamiento, que resaltan en el momento que la comunicación intercultural ocurre, y que afecta la comprensión y la comunicación entre las personas.

Existen muchas formas de comunicación interpersonal. El lenguaje corporal es la forma más primitiva de la comunicación humana. A pesar de que las personas han sido conscientes de los comportamientos no verbales involucrados en la comunicación interpersonal, se presta más atención a la comunicación verbal y se pasa por alto la importancia de la no verbal. Entre los medios no verbales que los seres humanos pueden utilizar, se encuentran las expresiones faciales y los gestos, mediante los cuales también se pueden expresar, emociones, ideas y mensajes. Rulicki define la misma como :

“Los gestos, los posturas , las miradas, los tonos de voz y otros signos y señales no verbales constituyen un lenguaje complementario

al de las palabras con el que nos comunicamos de forma constante.

El conjunto de estos elementos recibe el nombre de comunicación no verbal” (2012: 13) .

Existen muchas investigaciones sobre las diferencias culturales y los lenguajes corporales. Fast explica: “El lenguaje del cuerpo puede comprender cualquier movimiento, reflexivo o no, de una parte, o de la totalidad del cuerpo que una persona emplea para comunicar un mensaje emocional al mundo exterior” (1971:4). Por su parte, Allan y Bárbara exponen “El lenguaje del cuerpo le hará más consciente de sus indicios y señales no verbales y le enseñará a utilizarlos para comunicarse con efectividad y obtener las reacciones que desee” (2010:17). Con respecto a la investigación de signos no verbales en diferentes culturas, todavía hay una falta de investigación relevante, como afirman algunos investigadores:

“Hoy en día no contamos con una base teórica sólida que nos permita saber qué es la comunicación no verbal, qué sistemas la integran, cuáles son sus signos y cómo funcionan, debido, fundamentalmente, a la dificultad metodológica que entraña su investigación y a la poca y heterogénea tradición que tiene su estudio” (Cestero 1999a: 11).

Por tanto, consideramos que hay una escasez de estudios sobre la importancia de la comunicación no verbal en el discurso académico, concretamente refiriéndose a estudios destinados al discurso académico intercultural. Con esto quiero decir, que se trata de un área con muchas oportunidades, en la cual vale la pena indagar.

Debido a los diferentes antecedentes y tradiciones culturales, existen grandes diferencias en las ideas, valores, códigos de conducta y estilos de vida entre China y España. Estas diferencias se reflejan principalmente en el idioma y las formas de comunicación interpersonal, pero aun así, “nadie duda que las

diferencias culturales hacen que seamos distintos ” (Allan & Bárbara ,2010:17). Por su parte , Fast expone “Para comprender este lenguaje sin palabras del cuerpo, los expertos kinésicos tienen a menudo que tomar en consideración las diferencias culturales y ambientales ”(1971:4).

En diferentes contextos culturales, el lenguaje corporal se utiliza como medio para la comunicación interpersonal, por lo tanto, la buena comunicación y el lenguaje corporal son inseparables. En particular, para que un discurso sea satisfactorio, se debe saber cómo implementar la comunicación no verbal correctamente. Por ejemplo, los discursos académicos en el campo de las humanidades (una forma de difundir el conocimiento académico).

Las clases magistrales son un canal para difundir y compartir el conocimiento; es la mejor manera de difundir el conocimiento académico y la cultura. Por ejemplo: una conferencia, una ponencia, un intercambio académico internacional, etc. En este sentido, “La comunicación no solo es importante para la simple supervivencia, sino también para la transmisión del saber y de los técnicos, así como la tradición y el mantenimiento de los valores culturales y espirituales ” (Heinemann,1980:18).

Con el rápido desarrollo de la globalización económica, la reforma y la apertura al exterior, se ha acelerado el ritmo de nuestros intercambios internacionales, especialmente el rápido aumento de los intercambios con los países desarrollados occidentales. La comunicación intercultural es una nueva disciplina con vitalidad e impulso, junto con la comunicación intercultural que se ha convertido en una tendencia inevitable. Al dominar un idioma, conocer y comprender el significado del lenguaje corporal de su país de procedencia, permitirá que la comunicación sea más fluida y exitosa.

En una situación formal, el presentador siempre debe basarse en el contexto y el prestigio de una persona; si es un discurso académico internacional, posiblemente podría estar relacionado con el prestigio de un país. Por lo tanto, para entender mejor el uso correcto del lenguaje corporal en el discurso académico en China y España, es de gran relevancia hacer uso de este estudio.

Nos cuestionamos: ¿cómo dar una clase magistral efectiva? y, ¿cómo garantizar que se transmita información útil al destinatario? De igual manera, es necesario cuestionarse: en ocasiones formales, especialmente en discursos académicos, ¿cuál es la mejor manera de transmitir un mensaje? Tang cree que "el habla es un monólogo hablado. Es decir, una persona le dice a muchas personas que escuchen, principalmente hablando, complementadas con gestos, posturas, expresiones faciales" (Tang,2005: 128). Asimismo, Axtell explica que hay 250.000 tipos de expresiones faciales humanas y 1.000 tipos de posturas corporales. Debido a que se utilizan muchos gestos para comunicarse, se pueden generar alrededor de 5.000 tipos; es decir, los humanos podemos producir más de 700.000 tipos diferentes de signos físicos (1991).

El hablante debe comprender y estar familiarizado con el significado exacto de varios lenguajes corporales en diferentes contextos culturales, para que pueda comprender con mayor precisión el significado y evitar obstáculos innecesarios en la comunicación.

En este trabajo, llevamos a cabo una investigación de los elementos no verbales en un contexto intercultural; específicamente, los países de China y España. Se considera importante incluir algunos de los elementos no verbales más utilizados en los discursos académicos, y determinar de qué manera pueden ser eficientes en la comunicación con los oyentes. Es por ello que, la importancia de esta investigación radica en determinar a través del análisis

comparativo, si hay algunos factores no lingüísticos en el discurso académico, que afecten en el proceso de comunicación con el receptor.

Este trabajo, como ya se mencionó anteriormente, investiga las diferencias de la comunicación no verbal entre las culturas china y española, así como su utilización y complementación eficiente con el lenguaje verbal. Al hacer este tipo de análisis, abarcando dos naciones con sistemas de lenguaje tan opuestos en el discurso académico, se busca promover la comunicación y difusión académica entre ambas naciones.

1.2 Objetivos e hipótesis de trabajo

En este trabajo, la hipótesis que se plantea se tratará por medio de objetivos que se proponen confirmar o negar, y están directamente relacionados con los supuestos establecidos. Por lo tanto, en el presente trabajo se plantean proposiciones que van desde una visión global, a temas más particulares.

1. Tratándose una investigación contrastiva, lo primero que debemos hacer es analizar y resumir las similitudes y diferencias del lenguaje corporal y los significados expresados en los ejemplos de discurso académico en España y China. Al hacer esta comparación, se pretende revelar las razones de estas diferencias.
2. Primero, se determina el alcance de la investigación, que en este caso es el discurso académico (la clase magistral) y, dentro de este rango, a través del estudio de clases magistrales emitidas en España y China en los últimos años, se explorará la relación y las diferencias entre la comunicación no verbal y el discurso académico bajo la influencia de las diferencias culturales de ambas naciones.

3. La clase magistral es formal e influyente. Por eso, el objetivo específico de esta investigación tiene en cuenta de dos ejes; el primero, es el comportamiento útil en el discurso formal mientras que el segundo eje, es acerca de las diferencias culturales entre China y España; lo verbal y no verbal son dos aspectos inseparables en todo proceso de comunicación, por lo que deberíamos entender ambas variables en la comunicación intercultural con mayor precisión e investigar su utilización actual en los discursos, así como su impacto.
4. Para lograr el objetivo de la investigación, es necesario definir el alcance de las competencias comunicativas no verbales. Se debe comprender su significado, características y funciones. Cabe resaltar, el hecho de que se trata de dos culturas que están muy separadas y son diferentes.
5. Al estudiar el video de la clase magistral en dos países, se analizaron y compararon las similitudes y diferencias en los elementos no verbales. Los resultados obtenidos evaluarán el impacto de los factores no lingüísticos observados en la efectividad del discurso académico, establecerán la base para un repertorio y proporcionarán una referencia valiosa para el futuro intercambio académico internacional.

Como se mencionó anteriormente, al comparar las similitudes y diferencias entre la clase magistral de ambos países, se pueden presentar puntos de vista relevantes, proporcionar referencias útiles para futuros intercambios académicos internacionales y promover el progreso del intercambio académico intercultural.

Según los objetivos de investigación, los factores culturales y la situación actual del uso de la comunicación no verbal, y basado en los documentos existentes y

los estudios previos, propondremos la siguiente hipótesis:

- En las clases magistrales, la imagen del hablante de sí mismo es crucial para el éxito; mostrar autoridad y seguridad puede otorgar credibilidad para la información que está tratando de transmitir. Por ello, las diferencias culturales tienen un mayor impacto en el lenguaje corporal, y los factores ambientales serán de gran relevancia para evaluar el significado de cada uno. El rol que una persona desempeña en un momento particular, hará que actúe de manera diferente en la comunicación no verbal.
- Para llevar a cabo intercambios académicos de manera más efectiva, el uso correcto de las estrategias del lenguaje corporal es esencial. Por un lado, el uso de recursos de comunicación no verbal puede promover una mejor ejecución en los intercambios académicos internacionales y, al mismo tiempo, mejorar en gran medida la expresividad y persuasión del discurso académico. Por otro lado, este uso también está profundamente influenciado por las diversas tradiciones y formas de pensar.
- La inconsistencia entre la comunicación verbal y no verbal debilitará la credibilidad de la expresión del hablante, por lo que juega un papel importante en la clase magistral.
- El hablante puede mejorar mediante el uso adecuado del lenguaje corporal. En los discursos de tipo académico, producidos en diferentes entornos sociales, siempre existen algunos atributos fijos y funciones comunes. A través de estos, la comunicación intercultural se puede hacer más efectiva. Por supuesto, hay otras variantes que pueden reflejarse en todos los aspectos de los signos de comunicación no verbal.
- Controlar y dominar todos los aspectos del paralingüística (tono, volumen y

ritmo) proporciona certeza y convicción para los discursos académicos pues el prestigio del hablante dependerá del cambio de ritmo y pausa.

- La vestimenta del orador puede ser relacionada con su prestigio, por lo que puede usarse para persuadir a la audiencia en la clase magistral.

Con base en los supuestos anteriores, tenemos la intención de responder las siguientes preguntas: ¿Existe una gran diferencia en el lenguaje corporal en estos entornos de aprendizaje? Si existe, ¿qué tiene que ver con los antecedentes sociales y culturales?, ¿cuáles están relacionados con la ocasión de la clase magistral? ¿Cómo afecta el lenguaje corporal al habla en esta situación? En cuanto al uso del lenguaje corporal en el lenguaje académico, ¿Cuáles son las características de España y China?, ¿Cómo reflejar los antecedentes sociales y culturales de diferentes países en la comunicación no verbal como estrategia de comunicación? En el proceso de comunicación intercultural, ¿Cómo mejorar la eficiencia de las clases magistrales mediante la implementación de estrategias no verbales, evitar malentendidos y mejorar el nivel? En este caso, ¿necesitamos saber cómo usar la comunicación no verbal correcta para hacer que el discurso académico sea más confiable, transferible e influyente?

2 MARCO TEÓRICO

2.1 El proceso de desarrollo de la comunicación no verbal

La comunicación no verbal comenzó desde la existencia de los humanos, pues estos la utilizaban para comunicarse con los demás. Sin embargo, entre la mayoría de los interlocutores se piensa de manera inconsciente que la "comunicación" es solo verbal. Por lo tanto, las personas no prestaban mucha atención a las formas no verbales, y ni siquiera entendían el papel importante que juegan en el intercambio de mensajes. Sin embargo, esto ocurre solo porque las personas no son conscientes de que el sistema de comunicación completo está compuesto de signos no verbales y lenguaje verbal. También se pasa por alto el valor de los signos no verbales en la comunicación. Con la investigación en profundidad en el campo científico se comenzó a conocer y valorar los signos no verbales relevantes. Con el fin de obtener una nueva comprensión de esta forma de comunicación, Charles Darwin publicó el libro "Expresión de las emociones humanas y animales" en 1872, enfatizando la importancia de la comunicación y la expresión en la supervivencia biológica, lo que significó la apertura a la investigación de las áreas de comunicación humana.

Aunque su investigación estableció unas ciertas bases para la comunicación no verbal, las personas mantenían conceptos básicos relacionados con el lenguaje corporal. Sin embargo, debido a que los esfuerzos aún se centraban demasiado en el lenguaje oral y carecían de una comprensión más profunda y más amplia del lenguaje corporal, antes de la investigación específica sobre la comunicación no verbal, los signos no verbales seguían sin ser un objeto primordial en la comunicación. Además, la comprensión de la gente sobre el tema todavía se limitaba al lenguaje corporal. Aunque es cierto que, como recuerdan Casalmiglia y Tusón, la tradición retórica de Roma sí consideraba

relevante el estudio de los elementos no verbales para la elaboración del discurso oral: “la retórica clásica atendía a estos elementos cuando se refería a la *actio*, la parte del discurso en la que se preparaba la «puesta en escena» con todo detalle” (1999: 48). No obstante, no fue hasta el siglo XX que comenzó el estudio más profundo de la forma y la función de los signos no verbales en el discurso. En la primera mitad del siglo XX, a pesar de que la investigación especializada en el campo de la comunicación no verbal se echa en falta, sólo la obra de Sapir (1949) menciona especialmente la importancia de los signos no verbales en la comunicación interpersonal. Este es también un logro importante en el estudio de este tipo de comunicación.

Los estudios de la comunicación no verbal en profundidad tienen por tanto tan solo unos 70 años de antigüedad. Como este tipo de investigaciones no tienen una larga tradición, todavía hay muchos nuevos conocimientos que no están involucrados, lo cual hace que sea un campo con características frescas e interesantes para los investigadores. Así, en las décadas anteriores a la Segunda Guerra Mundial, la investigación en este campo se centró en aspectos limitados del lenguaje corporal (como el sonido, la apariencia, ropa y expresiones faciales, entre otros). Después, con el aumento y la comprensión profunda de la investigación, junto con el factor más importante que es la publicación exitosa de libros relacionados, hizo que el tema atrajera mucha atención. Por lo tanto, la segunda mitad del siglo XX fue un período importante para el estudio de los signos no verbales, y en la década de 1950 el estudio de la comunicación no verbal se inició con más fuerza en varios campos de la comunicación humana.

En las décadas siguientes la consolidación de este tema se produjo a través de la investigación de científicos en diferentes campos, principalmente desde la antropología, la psicología, la lingüística y sociología. Hoy en día, la investigación no sólo se está desarrollando ampliamente, sino que los

contenidos han mejorado su calidad y amplitud. Aunque aún no se conocen los signos y sistemas de la comunicación no verbal de manera clara y profunda, de lo que se puede estar seguro es de la importancia de su existencia en la comunicación humana. Así como ha habido suficiente investigación, hay suficientes conocimientos aplicables a la enseñanza, la comunicación interpersonal, el trabajo y el habla; pero aún falta llevar a cabo más investigación de los signos en diferentes culturas especialmente desde una perspectiva intercultural. Sin duda esto proporciona una buena dirección de investigación para investigaciones posteriores.

Así, desde el siglo XX la comunidad científica ha realizado numerosos estudios sobre este tema, y ha indagado minuciosamente sobre los componentes no verbales en la comunicación, obteniendo diversos resultados. Por supuesto, ello se debe a que los pioneros de este tipo de investigaciones hicieron sus contribuciones desde los inicios, y las bibliografías relacionadas, como lo son los siguientes investigadores que se mencionan, proporcionan una vía relevante para la investigación sobre la comunicación no verbal: Birdwhistell (1952), Hall (1959), Darwin (1965), Mehrabian (1972), Heinemann (1980). Como se mencionó anteriormente, en el siglo XX hubo una nueva comprensión de la investigación en el campo de la comunicación no verbal. En la actualidad, se reconoce y se presta especial atención a la importancia de los signos no verbales en el proceso de comunicación.

2.2 La investigación sobre la comunicación no verbal

La comunicación no se realiza toda (ni siquiera en su mayoría) a través del habla, por lo que los signos no verbales juegan un papel elemental y, como un sistema de signos no lingüísticos, se utilizan signos determinados para representar o transmitir un mensaje sin necesidad del uso de la palabra. Samovar y Porter (1995: 183) explican que “la comunicación no verbal implica

todos esos estímulos no lingüísticos que en un entorno de comunicación son generados por el emisor y su uso en el contexto tienen valor de mensaje potencial tanto para el emisor como para el receptor".

La comunicación no verbal hace que el intercambio comunicativo sea más abundante y fluido, pues se puede fortalecer la información emocional en el proceso de comunicación y hacer que el lenguaje tenga un significado especial. Pero la premisa es que las dos partes deben tener una comprensión común de la forma de comunicación no verbal.

El signo no verbal se compone de una parte innata, una parte imitativa y otra parte aprendida. Generalmente, distintas áreas del cuerpo tienden a trabajar unidas para enviar el mismo mensaje, aunque a veces, es posible llegar a enviar mensajes contradictorios. La comunicación no verbal tiene que ver con gestos, sonidos, movimientos y otros elementos paralingüísticos, así que nos referimos a todas aquellas formas de comunicación que no emplean la lengua como vehículo y sistema para expresarse. Es decir, todas aquellas vías de transmisión de un mensaje que no requieren de las palabras ni del lenguaje verbal.

La comunicación no verbal se suele dividir en 3 tipos o componentes agrupados en diferentes disciplinas: la kinésica, la proxémica y la paralingüística. La comunicación no verbal en el proceso de comunicación implica principalmente transmitir el mensaje al destinatario a través de gestos en lugar de palabras; puede ser lenguaje corporal, posturas, expresiones faciales y contacto visual, entre otros. Puede decirse que todos los significados que no se expresan a través del lenguaje provienen de signos no verbales, y su función no es en absoluto menos importante que la de los signos verbales. Asimismo, el uso de

los elementos no verbales incluye otros dos aspectos relacionados directamente con la cultura, la proxémica y la cronémica.

En cualquier momento durante la comunicación, los elementos verbales y no verbales desempeñarán sus roles a su manera y se complementarán entre sí: el lenguaje oral transmite información a través de las palabras, mientras que la comunicación no verbal transmite información a través de los gestos, la postura, la voz y las expresiones faciales, entre otros. Entonces, la comunicación no verbal puede definirse en palabras de Rulicki: “El lenguaje complementario de las palabras que comunicamos constantemente se compone de gestos, posturas, apariencias, tonos, otros símbolos y símbolos no verbales, y se complementan entre sí” (2012: 13). Al mismo tiempo, muestra que la comunicación se compone de muchos tipos de signos, que se pueden relacionar con lo inconsciente, y a través de la forma de los signos no verbales se transmiten muchos matices de significado en la comunicación que, en combinación con los verbales, pueden expresar un número infinito de significados complejos. Con esto, se quiere decir que los elementos de la comunicación no verbal desempeñan un papel importante en todo tipo de comunicación; desde las pequeñas interacciones interpersonales hasta los grandes intercambios interculturales. Además, se reconoce que en la comunicación, la parte del contenido del mensaje suele expresarse mediante el lenguaje, mientras que los elementos no verbales toman el papel de la parte pertinente del mensaje como marco para proporcionar la interpretación del contenido. Algunos estudiosos estiman que el 65% del significado social en el escenario de interacción entre dos hablantes se transmite a través de signos no verbales, y frente a dos fenómenos contradictorios el interlocutor está más dispuesto a creer en los signos no verbales.

2.3 Definición de la clase magistral

Como ya hemos mencionado anteriormente, el estudio que se va a realizar trata de la comunicación no verbal en los discursos académicos elegidos, concretamente se trata de un corpus de ejemplos de clases magistrales impartidas de manera presencial en el ámbito universitario. En otras palabras, se trata de analizar y comparar las diferencias en la utilización de los signos no verbales en la clase magistral en dos diferentes culturas. Por supuesto que el discurso académico puede ser escrito y oral. Como explica Arnoux, "el uso de la lengua se lleva a cabo en forma de enunciados (orales y escritos) concretos y singulares que pertenecen a los participantes de una u otra esfera de la praxis humana" (Arnoux, 2009: 38). Sin embargo, en este caso, nos centraremos principalmente en los signos no verbales utilizados en la expresión oral, por lo que necesitamos simplemente definir y aclarar previamente el concepto de la clase magistral, para llevar a cabo de la manera más clara posible la siguiente investigación.

La comunicación efectiva del discurso académico implica la capacidad de expresar ideas de manera convincente y concisa, ya sea por escrito u oralmente. El discurso académico es el que permite la comunicación de la actividad científica, en sentido amplio, a través de conferencia, ponencia, simposios, y sobre todo la clase magistral específica. Una clase magistral es una clase llevada a cabo en un aula a cargo de un profesor acreditado, de manera presencial, aunque también se puede utilizar el modo virtual. Por esto, tenemos que dar cuenta que el emisor es un docente universitario (puede ser profesores o expertos) y el destinatario son estudiantes. Se tratará de conseguir una comunicación efectiva, gracias a la capacidad y la manera de expresar ideas principalmente utilizando la comunicación no verbal.

Al igual que ocurre con la investigación de la comunicación oral en general, existen actualmente muchos trabajos y clasificaciones de referencia en cuanto a los géneros del discurso académico escrito, sin embargo, cuando se trata del discurso académico oral los recursos son más escasos (Robles 2014:120). Alcaraz Varó reúne los términos de conferencia y lección magistral como género oral-auditivo por excelencia del mundo académico” (Alcaraz Varó 2000: 156) y destaca que la finalidad de este género es la transmisión, con fines instructivos, de información, saberes, ideas o sentimientos a un auditorio compuesto por estudiantes o público en general. Asimismo, Camacho Adarve (2007) establece una estrecha relación entre la conferencia y la lección académica ya que considera que existen numerosos rasgos comunes existentes entre ambas.

Briz et al. (2008: 207) consideran la lección magistral como una de las variantes de la conferencia, ya que comparte una gran parte de las características del género, como es el objetivo de informar sobre algo, ofrecer unos conocimientos o aclarar algún tema. Por su parte Pilar Robles (2014: 124) propone una clasificación general de los géneros orales del discurso académico-científico en dos grandes grupos “atendiendo a la intención comunicativa, el contexto en el que se desarrollan y el público al que van dirigidas”: de instrucción académica y de divulgación científica, y sitúa la lección magistral dentro del primer grupo, dirigida exclusivamente al ámbito académico.

Claudia Villar (2014), dentro de su clasificación de los géneros del discurso académico oral, distingue entre géneros vinculados a la enseñanza, a lo institucional y a la investigación científica. Estos géneros se diferencian entre sí por su finalidad y en cuanto a los actores o usuarios implicados. La clase magistral se situaría por tanto dentro del primer grupo, como una actividad asociada a la situación de clase.

En la clasificación de Camacho Adarve (2007), la clase magistral o lección pedagógica se considera como un subgénero del género llamado lección, y se define por los siguientes rasgos distintivos o primarios:

- Propiedades textuales: tema especializado, estructura formal de nivel alto, registro esmerado.
- Características contextual-interactivas:
 - 1) Finalidad del género transaccional: enseñar, mover a la reflexión, exponer hechos con pretendida objetividad.
 - 2) Inmediatez receptiva simultánea, intercambialidad: papel receptivo fijo, coordenadas espaciales compartidas, destinatario restringido.
 - 3) Grado de poder: relación asimétrica entre los usuarios.

Por tanto, la clase magistral es un tipo de discurso oral que presenta características muy diferenciadas, y que consta de un emisor único frente a receptor múltiple. Aunque el contenido ya está planeado, gracias a la oralidad se pueden expresar libremente las propias ideas y adaptarse al auditorio; esto es una actividad muy frecuente en el mundo académico contemporáneo. Es decir "la clase magistral" es toda aquella lección o presentación en la que el docente es el protagonista de la enseñanza, es decir el profesor habla, el grupo de alumnos escucha, y ocasionalmente alguno de ellos interviene, preguntando o expresando algún comentario o alguna duda.

Así que la clase magistral representa un método de enseñanza por la narración, en el que los profesores enseñan o presentan conocimiento a los estudiantes a través de la instrucción oral, para que comprendan unos ciertos temas determinados. El contenido de las clases magistrales puede variar de un curso a otro. Las clases magistrales en el sistema escolar generalmente incluyen materias básicas como lingüísticas, matemáticas, ciencias, historia, geografía y sociología, entre ellos.

En la siguiente tabla, se resumen los conceptos básicos que definen la clase magistral.

La clase magistral
● El mensaje se trasmite por el canal auditivo
● La comunicación no verbal juega un papel importante en el discurso oral
● La comunicación es inmediata (la clase universitaria)
● La expresión es espontánea, el contenido planeado
● El emisor: Es un experto o un profesor Los destinatarios: Son estudiantes
● El docente es el protagonista de la enseñanza

Tabla 1 Los conceptos de la clase magistral (Elaboración por la autora)

Con base en la explicación anterior, podemos resumir los siguientes puntos sobre las características de este género del discurso académico (la clase magistral):

- Es un tipo de discurso formal
- Expone ideas universales que dan pie a inferir
- Conjuga la cohesión y coherencia en la argumentación de ideas
- La actividad principal: la comunicación de la actividad científica
- Los participantes: expertos o estudiantes universitarios en campos profesionales o áreas de conocimiento relacionadas.

2.4 La influencia de la comunicación no verbal en el discurso académico: la clase magistral

Como ya hemos señalado antes, cuando nacemos, no sabemos cómo comunicarnos con las demás personas, y mucho menos sabemos utilizar las palabras para expresar nuestros sentimientos e ideas. En ese momento, sólo utilizábamos ciertos lenguajes corporales para comunicarnos con nuestros padres (Davis,1973). Por lo que esta característica de la comunicación es naturalmente inherente al ser humano.

La comunicación es un proceso dinámico, que conlleva la interacción entre interlocutores. En la comunicación, debido al alto grado de conexión entre las señales verbales y no verbales, la interacción entre las personas también aumentará el uso de varios signos no verbales y, si el hablante puede combinar el lenguaje corporal y el lenguaje hablado para comunicarse, es fácil comunicar información clara y completamente a la audiencia. Por ello, “Nevertheless the most powerful and natural communication between humans is the combined use of verbal and non-verbal elements” (Jovanovic ,2003:4).

La combinación de comunicación no verbal y comunicación verbal es un grupo inseparable en cualquier ocasión. Por eso, en lo relativo a la docencia se define que “En la enseñanza, las personas se comunican tanto de modo verbal como no verbal” (Heinemann,1980: 83) y “En la enseñanza, maestro y alumno están en comunicación constante, pues todos los aspectos de su conducta son comunicativos y no pueden no comportarse de algún modo” (Heinemann,1980: 82). Con todo esto, es evidente que la utilización de los signos no verbales es un aspecto importante en el desarrollo de una clase magistral.

Por lo general, en la comunicación, el hablante considerará usar el lenguaje corporal al hablar, y el oyente observa la postura corporal y las expresiones

faciales del hablante e intenta comprender la información transmitida por estos signos no verbales. Dado que algunos signos no verbales utilizados en la comunicación son inconscientes, ya que son la expresión más verdadera de las emociones, los hablantes deben prestar atención a su uso. Pero los receptores confían en estos de manera inconsciente. Lo más importante es que esto también es una parte importante de la comunicación diaria y es esencial. Además, la comunicación no verbal puede ser una expresión emocional que puede tener una función persuasiva en cualquier discurso. Como afirman algunos autores:

“La expresión corporal, el gesto, crea las pausas cuando hablamos y transmite intenciones. Hablar es una acción de todo el cuerpo. La mayoría de las veces, incluso, dice más el cuerpo que las propias palabras. En realidad, los gestos mínimos, especialmente de la cara y los ojos, son lo que más van a impactar en el que tenemos enfrente. Conocer el lenguaje gestual te permite expresar con más profundidad y seguridad” (Del Barrio y Barragán, 2011: 21)

Cuando el orador de una clase magistral emite su discurso, sin importar el tema, el propósito del discurso es transmitir información relevante y funcionar bien con la audiencia. Entonces, la buena comunicación no solo debe ser un discurso directo hacia la audiencia, sino también comprender, retroalimentar e interactuar activamente con la audiencia (Verderber et al, 2011). Entonces, ¿cómo se comunica el hablante con la audiencia durante el discurso? Sin duda, en este caso, el movimiento del cuerpo es la mejor manera, ya que se trata de un lenguaje silencioso y efectivo. En particular, la mejor manera de transmitir la información de manera clara y efectiva al destinatario en el discurso académico es usar el lenguaje corporal.

A partir de los estudios de Albert Mehrabian, prestigioso antropólogo, se concluyó que solo el 7% de la información que recibe el oyente proviene del lenguaje verbal, el 38% de los elementos prosódicos (utilización de la voz) y el

55% de los elementos gestuales corporales y faciales. Podemos encontrar, a partir de estos importantes datos, que el 93% de la comunicación se expresa a través de la lingüística no verbal, lo que explica la importante influencia del lenguaje no verbal en la comunicación social (Mehrabian,1972).

En definitiva, hoy en día, a pesar del alto grado de desarrollo del sistema de comunicación lingüística humana, el sistema de la comunicación no verbal sigue desempeñando un papel importante en nuestra vida cotidiana. En este sentido, los investigadores coinciden en que "Por supuesto, la herramienta más importante para que los humanos realicen actividades comunicativas es el lenguaje, pero las herramientas comunicativas no son sólo lenguaje, sino que también se basan en muchos signos no verbales. De hecho, "la comunicación social suele mezclar herramientas verbales y no verbales" (Chen,1983: 177). En misma línea, en palabras de Abercrombie "hablamos con nuestros órganos fonadores, pero conversamos con todo nuestro cuerpo" (1968:55).

Aunque los dos se producen al mismo tiempo, la expresión de signos no verbales puede transmitir emociones más reales que las expresiones verbales. Obviamente, nuestros símbolos no verbales más comúnmente utilizados son las expresiones faciales y los gestos. Se trata de otro lenguaje corporal inconsciente que se confunde con el lenguaje. Por ejemplo, las acciones que se realizan con los ojos y algunas expresiones obvias, así como otros signos no verbales sutiles, pueden expresar mejor las verdaderas emociones de una persona (Hans Anjali y Hans, 2015). Es decir, este lenguaje corporal inconsciente es el que puede expresar las emociones más verdaderas. Por lo tanto, en las conferencias académicas, los hablantes pueden usar signos no verbales para transmitir información y también deben prestar atención para controlar algunas de sus expresiones faciales o gestos, de modo que el destinatario pueda ser convencido por el discurso.

En este sentido, vale la pena destacar que la comunicación no verbal, además de ser utilizada en la comunicación diaria y la enseñanza, también es muy útil para el discurso académico. Junto con el sistema del lenguaje, constituye un acto de habla completo en el que personas que comparten ideas, dentro de un área compleja de conocimiento. Por lo que los discursos académicos vívidos e interesantes son inseparables del uso del lenguaje no verbal. Para ser precisos, dominar el uso de la comunicación no verbal es una habilidad indispensable para el orador; si el emisor usa los signos no verbales apropiados en el discurso, esto puede hacer que el discurso sea más atractivo y auténtico, puesto que estos signos no verbales cumplen con la función, por un lado, de ajustar, complementar, enfatizar y reemplazar la palabra. Por otro lado, son útiles para ayudar a explicar algunos significados que son difíciles de expresar. Por ello, son la mejor herramienta de transmisión de información para todo tipo de discurso académico.

El componente cultural es determinante para la efectividad de los mensajes, ya que se necesita un espacio compartido: "Pronto caemos en la cuenta de que cualquier pauta cultural, así como todo acto de comportamiento social, implica siempre una comunicación en un sentido explícito o implícito" (Sapir, 1966: 162). Es decir, si el oyente puede entender las palabras que ha dicho el presentador, puede comprender las emociones y los lenguajes no verbales del emisor y es capaz de experimentar las emociones, pensamientos y vitalidad de los contenidos en el emisor, se pueden complementar más fácilmente entre ellos. En la misma línea, Heinemann afirma que: "La enseñanza es un proceso comunicativo, a través del cual se transmite una competencia comunicativa" (1980:81).

En la clase magistral, la efectividad del discurso dependerá en gran medida de si el hablante tiene una expresión oral buena o deficiente, de su forma de habla y habilidades del discurso; es decir, de la competencia discursiva del

presentador. Este tipo de competencia incluye elementos de tipo verbal y no verbal. Por lo tanto, se trata de una estrategia de comunicación para hacer que el discurso académico sea más efectivo, sin excluir el tener que prestar atención a que la información sea presentada en un lenguaje preciso. Sin embargo, existe el riesgo de que se presenten actitudes de nervios o duda, así como otras razones por las que el hablante inevitablemente cometerá pequeños errores. En este caso, el uso de estrategias no verbales puede ayudar a compensar estas deficiencias y así lograr mejores resultados.

2.5 Los elementos de la comunicación no verbal

Las formas de comunicación no verbal son muy diversas y existen en un amplio rango. Por ejemplo, la imagen, el vestido, los adornos y el peinado de una persona, entre otros, pueden transmitir mucha información al destinatario. Es decir, todo lo que puede transmitir información sin utilizar las palabras, también se reconoce como signos no verbales. Hay varios elementos principales en la comunicación no verbal que, aunque se han estudiado cada vez más, son los signos más complicados y más difíciles de entender al inicio, ya que algunos son incluso imperceptibles e incluso pueden emitirse de manera inconsciente.

Por lo tanto, necesitamos comprender claramente los conceptos, características y funciones relevantes de estos signos no verbales, para posteriormente poder llevar a cabo este trabajo contrastivo. A continuación se realizará una descripción detallada de los diferentes elementos de la comunicación no verbal. Nos basaremos en la clasificación de Cestero (2017).

2.5.1 Paralingüística

La paralingüística es la parte de la comunicación no verbal que estudia todos aquellos signos no verbales que acompañan a la comunicación verbal y que se constituyen de señales e indicios, como uno de los elementos de esta comunicación junto con la kinésica, que forman parte del proceso comunicativo. Los elementos paralingüísticos son elementos vocales no lingüísticos producidos por los órganos del aparato fonador humano. La principal forma de expresión es a través del cambio de sonido, pues aporta una mayor comprensión al mensaje que se quiere transmitir. En este sentido, ya Darwin afirmó que "en muchos tipos de animales, incluido el hombre, los órganos vocales son eficientes en el más alto grado como medios de expresión" (1965: 350). Por otro lado, como Hall afirma, "la fuente común de información acerca de la distancia que separa a dos personas es la altura de la voz" (2003:139).

Como uno de los elementos inseparables de la comunicación no verbal, este sistema está compuesto por las cualidades y los modificadores de la voz (por ejemplo: los distintos acentos, el volumen con el que se habla, la entonación, la velocidad y el ritmo empleados...), los sonidos fisiológicos y emocionales (por ejemplo: el llanto, la risa, el suspiro, el carraspeo, el silbido, el bostezo, la expiración, la inspiración), además, la pausa, el silencio, la onomatopeya y la interjección. Todo esto puede transmitir diferente información gracias al control de la voz. Afirma Aguilar que "la clasificación de la voz como suave o estridente, melodiosa o entrecortada, y el juicio que conlleva sobre su poseedor es el resultado de sumar las particularidades de dicción a las características prosódicas" (2000: 89).

2.5.1.1 Los signos no verbales incluidos en la paralingüística

Como hemos mencionado, principalmente, resaltan los cambios de sonido que acompañan al lenguaje oral. Por ello, el tono, el ritmo, la velocidad, el volumen y el silencio o pausa pueden ser representativos, como signos no verbales. Se incluyen además “consonantizaciones y vocalizaciones convencionales de escaso valor léxico, pero con gran valor funcional y expresivo” (Cestero, 1999: 33).

2.5.1.1.1 Tono

El tono utilizado al hablar con las personas muestra claramente las emociones y la actitud hacia el interlocutor, por lo que el receptor puede comprender claramente nuestras emociones cambiando el tono durante la conversación, incluso identificando con qué tipo de persona están hablando. Debido a nuestro tono de voz, se expresará más o menos un cierto grado de intimidad, que puede revelar nuestra personalidad hasta cierto punto. Por ejemplo, un tono de alto perfil les recuerda a las personas la felicidad y el entusiasmo, pero se puede pensar que son irracionales, ingenuos e incapaces de transmitir mucha credibilidad. El perfil bajo indica calma, madurez, confianza y credibilidad clara. Si es demasiado bajo, transmitirá más desconfianza, menos motivación e incluso aburrimiento. En el discurso, el hablante normalmente usa cambios de tono para reforzar ciertas ideas. Por ello, podemos decir que los distintos tipos de voz “aportan componentes inferenciales que especifican o matizan el contenido de los enunciados” (Cestero, 1999: 32).

2.5.1.1.2 Volumen

El cambio de volumen utilizado durante la comunicación nos proporciona asimismo cierta información. En general, un volumen más bajo indica un cierto sentido de intimidad y amistad, al mismo tiempo, también puede indicar falta de

experiencia o frustración, pero también puede deberse a la timidez; es decir cuanto mayor es el volumen, representa a alguien más feliz, teniendo en cuenta el carácter que se le dé al diálogo. Por ejemplo, cuando dos personas se pelean o cuando están enojadas con alguien, el volumen aumentará mucho, con el objetivo de indicar que están en una posición dominante.

En los discursos, los oradores a menudo usan cambios de volumen para enfatizar o diluir diferentes palabras o frases. Además, según el espacio en que se desarrolla la comunicación, si el lugar del discurso es espacioso, el orador puede aumentar el volumen solo para que todos los presentes puedan escuchar su voz.

2.5.1.1.3 Silencio

La ausencia de sonido de una duración de más de un segundo es lo que se llama silencio. Cuando hay un período de vacío, este tipo de silencio puede decir que una persona tiene una personalidad callada. Pero el silencio puede conllevar muchos significados representativos, como tristeza y aprobación, entre otros. Por esto, el silencio por sí mismo tiene significado, por ejemplo: una persona está triste por algo malo, no quiere decir nada a los demás. Como mencionó Martí (2004) “el silencio representacional, vinculado a nuestro lenguaje interior, nos ayuda a conocernos mejor”.

La función de estas ausencias de sonido varía según las diferentes culturas. Así, los silencios, que son poco frecuentes en español, pueden ser motivados por un fallo en los mecanismos interactivos, como el de cambio de hablante, el de corrección y el de respuesta a pregunta, o por un fallo comunicativo, como en caso de titubeos, dudas, reflexiones, etc. Además, pueden servir para presentar ciertos actos comunicativos o para enfatizar el contenido del discurso (Cestero 2017: 24). Además, existe un silencio significativo, que tiene un carácter confirmador.

Por tanto, no debemos olvidar que la ausencia de sonido también comunica (Poyatos, 1994b: 165-169), cuando “el silencio, el verdadero mensaje, no viene dado por la carencia de los signos esperados, sino por el silencio mismo, sin referencia a nada más.” (Poyatos, 1998b: 55).

2.5.1.1.4 Pausa

La pausa en la comunicación suele ser una paralización o una detención breve, ya que la acción se retoma pronto. A este respecto hemos de definir claramente la pausa durante un periodo de tiempo comprendido entre 0 y 1 segundos aproximadamente. Para ser más precisos, las pausas funcionan, básicamente, como reguladoras de cambio de turno, para indicar el final de uno y el posible comienzo de otro, aunque el español es una lengua bastante peculiar a este respecto y no hace mucho uso de ellas (Cestero 2017: 24). Además, pueden servir para presentar ciertos actos comunicativos (por ejemplo, hacer preguntas, introducir anécdotas o narraciones, etc.) o como enfatizadoras del contenido de los enunciados ya emitidos o que se van a emitir. Además, pueden ser reflexivas o de carácter fisiológico, como cuando el hablante está nervioso o no está familiarizado con el contenido del discurso y repentinamente no sabe u olvida lo que se debe decirse. Asimismo, el orador puede decidir recurrir a una breve pausa para despertar a la atención del destinatario o destacar la importancia de algo.

2.5.1.1.5 Ritmo o latencia

Se refiere a la fluidez oral de una persona; es decir, el tiempo que transcurre desde el final de una frase hasta el comienzo de otra frase, que también depende del hábito de hablar con rapidez. Por ejemplo, las personas de procedencia española hablan generalmente rápido, por lo que su ritmo también lo es. En general, si el ritmo es lento o intermitente, muestra un rechazo al contacto, un deseo de irse y una actitud aburrida. Por el contrario, el ritmo

rápido puede provocar desconfianza y tensión. Dominar el ritmo es la mejor manera para que el hablante mejore el nivel del habla. Los receptores de ritmos regulares y monótonos se aburrirán y pensarán que el discurso no es natural. Por el contrario, un ritmo irregular causará confusión y hará que el receptor no conozca qué quieres expresar, ya que puede provocar problemas de coherencia del discurso.

2.5.1.1.6 Velocidad

La velocidad de habla del hablante depende de la persona en su modo habitual, en donde también se podrá mostrar la personalidad del hablante. Las personas que hablan rápido en China, son las que normalmente se identifican como gente que carece de paciencia. Por supuesto, hemos dicho que los españoles hablan a una velocidad rápida provenientes de un hábito entre las personas. Además, en el discurso, el hablante tiene la posibilidad de usar una velocidad de habla más lenta y un tono adecuado para enfatizar algunos contenidos importantes para que el receptor pueda escuchar con atención.

2.5.2 La kinésica: los movimientos corporales

La kinésica es la ciencia que estudia todo lo relacionado con el lenguaje corporal, tal como definió Rodríguez: “es un campo que estudia nuestro comportamiento físico, principalmente a través de los movimientos de la cara, las extremidades superiores e inferiores, y da una señal para determinar la información transmitida entre los interlocutores; sirve como un refuerzo para la comunicación verbal” (2010: 22). Por su parte, Poyatos define la kinésica como:

“Los movimientos o posiciones de base psicomuscular conscientes o inconscientes, aprendidos o somatogénicos, de percepción visual o audiovisual y táctil o cinestésica que, aislados o combinados con la

estructura lingüística o paralingüística y con otros sistemas somáticos y objetuales poseen valor comunicativo intencionado o no" (1999b: 139).

Así, la kinésica es una disciplina que analiza la comunicación no verbal relacionada con las posturas corporales, los gestos y las expresiones faciales. Puesto que presenta una posibilidad de análisis mucho más completa y variada, puede ayudar a obtener mejores resultados no sólo en la enseñanza, sino también en el discurso; se puede transmitir información complicada de manera más clara a los oyentes. Birdwhistell (2010) estimó que el 35% de la comunicación cara a cara entre dos interlocutores es tonal y el 65 % es corporal o no verbal.

Por tanto la kinésica es también parte de un discurso efectivo, como explica Poyatos: "La kinésica es el estudio sistemático de los movimientos corporales no orales, de percepción visual, auditiva o tangible, que aislados o combinados con la estructura lingüístico-paralingüística, poseen valor expresivo en la comunicación interpersonal" (1970: 733). Por ello, al estudiar el comportamiento humano, se utiliza la postura, la mirada y el gesto, siendo los tres signos no verbales los factores básicos para investigar claramente el signo no verbal utilizado en el discurso.

2.5.2.1 Las posturas

La postura del cuerpo es un comportamiento relativamente estable, generalmente duradero, que se puede mantener durante unos minutos o incluso horas en la misma noción de movimientos. Como señala Cestero (1999: 38), se puede transmitir de las dos maneras, tanto de manera consciente como inconsciente. Es decir, es controlable e incontrolable. Esto hace que no sea fácil para las personas analizar la información transmitida por el signo no verbal. En otras palabras, el lenguaje corporal sutil no es más fácilmente descubierto por

otros. Por esta razón, en comparación con otros signos no verbales, hay menos investigación respecto a este campo, aún cuando tiene un alto valor cultural y comunicativo.

Sin embargo, en el discurso la impresión mutua entre el receptor y el hablante depende principalmente de la postura. En particular, en el discurso formal, el hablante debe prestar especial atención a este tipo de elementos. Por su parte, Poyatos afirma que “solo añadiendo el aprendizaje de las distintas maneras y posturas al de los gestos, puede adquirirse una fluidez cultural no verbal (...) necesaria para comunicarse en una lengua” (Poyatos 1994a: 206).

La postura tiene dos formas principales: postura abierta y cerrada, es decir, representa la aceptación o rechazo de la información. Por ejemplo, durante una conversación entre amigos, cuando el receptor se cruza los brazos o las piernas, está en una postura cerrada que muestra un mensaje de rechazo. Por el contrario, si el interlocutor tiene una posición abierta en el momento, muestra una tendencia en su interacción que indica que el receptor está dispuesto en recibir la información. Además, ciertos actos incluyen las acciones de caminar, sentarse y/o estar de pie, que son gestos que pueden indicar estados emocionales en ciertos momentos específicos.

2.5.2.2 Los gestos

Los gestos son “movimientos psicomusculares con valor comunicativo” (Cestero, 1999: 36). Además de la postura, los gestos son los signos no verbales más utilizados en nuestra vida diaria, los cuales pueden ser movimientos de manos, expresiones faciales, movimientos de pies, entre otros.

Ya sean gestos ejecutados de manera consciente o inconsciente, al expresar o comprender la información transmitida por otros, su uso es sin duda el de mayor frecuencia entre todos los signos no verbales. Además, pueden llegar a

reflejar plenamente ciertas diferencias culturales. Según los estudios sobre la gestualidad (Knapp, 1980; Poyatos, 1994b), los gestos se pueden clasificar en cinco tipos para su explicación:

- **Emblemas (gestos simbólicos):** Este es un lenguaje corporal consciente, del que la mayoría de las personas puede entender su significado, o su equivalencia en información verbal (por ejemplo, pedir permanecer en silencio o decir adiós), aunque también puede tener diferentes significados dependiendo de las diferentes culturas. Un ejemplo de un gesto simbólico, es el símbolo del pulgar que representa "OK", lo cual es "bueno" o "bien" tanto en España como en China. Sin embargo, en Nigeria, este signo se considera un gesto insultante; en Australia, significa maldecir, incluso en Grecia e Italia, un signo del pulgar hacia arriba significa "deshacerse", "conflicto", etc. Esto también ocurre en Irán, Irak y muchos otros países de Oriente Medio (también en algunos países de África occidental y América del Sur). El pulgar hacia arriba es un acto provocativo, casi lo mismo que el dedo medio utilizado en los países occidentales.

- **Ilustradores o ilustrativos:** Este signo tiene un efecto enfatizador y complementario del discurso verbal. Es decir, son gestos que acompañan y complementan de manera verbal e incluso sustituyen a ciertas palabras o signos que serían difíciles de expresar. Por ejemplo, dibujar comillas para enfatizar, indicar una medida con las manos para sustituir imágenes o números de manera clara, mover la cabeza para intensificar, poner la palma de la mano hacia delante en señal de ofrecimiento, entre otros.

- **Reguladores:** Estos gestos sirven para ayudar a ordenar interacciones, algunos de los gestos reguladores más habituales son asentir o sacudir la cabeza, indicando sí o no. Estos signos simplemente ayudan a seguir el curso de la comunicación. Por ejemplo, durante un

discurso, el destinatario alza la mano para pedir la palabra, y el orador señala al destinatario para que pueda intervenir.

- **Adaptadores:** Estos signos no verbales ofrecen información adicional sobre la personalidad o el estado de ánimo del orador, que normalmente indica miedo, nerviosismo, preocupación, mentira, entre otros. Por ejemplo, rascarse, tocarse el pelo, balancear las piernas, tocar las gafas o el micrófono, etc.; incluye todo lo que pueda expresar alguna información real del hablante, debido a que es un lenguaje corporal innato y los movimientos son inconscientes.

- **Las expresiones faciales:** Estos son signos no verbales que representan las emociones verdaderas de cada persona. Casi todos pueden entender el significado de estos signos. Sin embargo, algunos de los signos no verbales deben observarse cuidadosamente para descubrirlos, ya que estos pueden ser imperceptibles a primera vista. Además, estos pueden no existir en diferentes culturas, o no tener los mismos significados en cada país. Por ejemplo, la alegría, la felicidad, la emoción, la ira y la tristeza son gestos que expresan emociones o estados emocionales, pero que se podrán expresar o percibir en distintas maneras según el entorno, además, pueden ser espontáneos o totalmente controlados. Los buenos oradores pueden controlar o saben utilizar prudentemente estos gestos al mostrar sus buenas habilidades del habla.

2.5.2.3 Los signos no verbales más importantes en los discursos académicos: las expresiones faciales

Las expresiones faciales son la fuente de comunicación más abundante, pues su frecuencia de utilización no se compara con la de algún otro lenguaje corporal. Estudios llevados a cabo por distintos psiquiatras han descubierto que, en diferentes países y culturas, las expresiones faciales de las personas

expresan sentimientos y actitudes similares. Dado que las expresiones faciales son un lenguaje común, es difícil saber cómo son las de una persona en específico y a veces, también es muy difícil llegar a controlarlas. El hablante debe ser consciente de la importancia de sus expresiones faciales y tratar de regularlas lo más naturalmente posible. Expresiones que causan malentendidos o expresión como disgusto, hostilidad, nerviosismo, etc., se producen porque el receptor a menudo observa cuidadosamente las expresiones faciales del hablante, y el hablante también refleja cierta información que dan las expresiones faciales de la audiencia. Cuando el receptor no entiende estos aspectos, tiende a tener dudas y aparece la posibilidad de que tenga deseos de retirarse por falta de interés.

"El rostro ocupa el lugar primordial en la comunicación de los estados emocionales, refleja actitudes interpersonales, proporciona retroalimentaciones no verbales sobre los comentarios de los demás, y algunos aseguran que, junto con habla humana, es la principal fuente de información" (Rodríguez, 2010:229).

2.5.2.4 Las miradas: el contacto visual

Un refrán chino dice que "los ojos son la ventana del alma". El contacto visual, ya sea en la conversación o en el discurso, desempeña un papel importante que no solo puede reflejar la personalidad de una persona, sino también las diferencias culturales del país. Las personas que temen mantener contacto visual con los demás generalmente tienen una personalidad tímida o no tienen confianza en sí mismas. Este caso es común en China por un lado, debido a la personalidad de las personas y por otro lado, debido a la influencia de las costumbres culturales. Aun así, el contacto visual es indispensable; se puede decir que el hablante necesita aprender esta habilidad puesto que refleja su respeto básico por los demás y lo reflejará en sus capacidades propias como orador, que se pueden dar en discursos académicos, reuniones de negocios o

discursos políticos. Según las investigaciones llevadas a cabo por Sean (1991), si los interlocutores se conocen mutuamente, el tiempo de contacto visual casi puede llegar al 70%. Por otro lado, el tiempo de contacto visual entre dos personas que participan en esta investigación normalmente suma entre 30% y 60% en una conversación entera.

Por su parte, Argyle (1987) concluyó en uno de sus estudios que cuando un interlocutor usa gafas oscuras, es como establecer un espacio cerrado delante del interlocutor, lo que dificulta su contacto visual y por lo tanto, hace que la continuidad o fluidez de la conversación se detenga o se interrumpa con mayor frecuencia. Por tanto, el contacto visual es un vínculo importante en el intercambio.

“Jean Paul Sartre sugirió una vez que el contacto visual es lo que nos hace real y directamente conscientes de la presencia de otra persona como ser humano, que tiene conciencia e intenciones propias. Cuando los ojos se encuentran se nota una clase especial de entendimiento de ser humano a ser humano” (Davis 2004:80).

Durante el discurso, aunque no se pueda caminar por todas partes en el espacio por factores ambientales, es conveniente mantener contacto visual hacia la dirección de cada destinatario presente en la medida de lo posible, pues esto hará que la audiencia sienta que se les ha prestado atención y así, el orador obtendrá mejores resultados para el final del discurso.

2.5.3 Apariencia e indumentaria: los signos no verbales que representan la imagen del hablante

La comunicación no verbal hace que la comunicación interpersonal sea más abundante y fluida. Además de los gestos y las distancias apropiadas, hay un elemento importante en el discurso que también tiene un papel insustituible en

la comunicación interpersonal, se trata de la imagen del hablante. Por lo tanto, en los discursos académicos (los discursos formales) se debe ser más prominentes en el impacto de la comunicación no verbal, especialmente en este elemento.

Cuando dos desconocidos se encuentran por primera vez, la apariencia es lo primero que capta la atención de la otra persona. Según investigaciones, el 84% de la primera impresión de una persona se basa en su apariencia. Por lo que esta, incluyendo la forma de vestir, se convierte en un lenguaje silencioso a través del cual las personas pueden expresarse y comprender distintas percepciones. Por ejemplo, el orador se considera digno, estable y con una actitud amigable si su vestimenta es elegante, simple y concisa. Como Bogatyrev afirma, "la función de un vestido es la expresión de las actitudes propias de quienes lo emplean" (1937: 93).

En adición, se puede decir los discursos académicos se producen en situaciones formales y su audiencia está compuesta principalmente de estudiantes y profesionales del mismo campo. Cabe resaltar que en los discursos académicos internacionales, los oradores deben prestar especial atención a su vestimenta, pues como Flügel (1950) analizó en la comunicación no verbal, el vestido es la apariencia más representativa. Asimismo, Murphy en su investigación identificó la indumentaria como un aspecto destacado de los aspectos importantes de la comunicación entre los miembros de los grupos sociales (Murphy, 1964).

2.5.4 Proxémica y Cronémica: los signos no verbales que reflejan claramente las diferencias culturales

La proxémica y la cronémica juegan un papel importante en la comunicación no verbal, resaltando en las diferencias culturales. Se trata de los elementos que

“reforzando el significado de los elementos de los sistemas básicos, ofrecen información social o cultural” (Cestero, 1999: 17). Asimismo Poyatos (1994b: 30) resalta el carácter cultural de numerosos hábitos que conforman nuestra conducta no verbal, ya que son controlados por normas que varían según las diferentes culturas. De este modo, todo el lenguaje no verbal, social y emocional, estaría condicionado en parte por la identidad colectiva.

2.5.4.1 Distancia entre personas: los signos proxémicos

La proxémica es la disciplina que estudia cómo llevamos a cabo la gestión de los espacios en nuestra interacción social, laboral y personal con otros individuos. El antropólogo Edward T. Hall acuñó el término y definió el concepto como “las observaciones y teorías interconectadas del uso humano del espacio como una interpretación especial de la cultura” (1973). La idea central es que la distancia entre las personas pueda reflejar las diferencias entre las dos culturas. Puede definirse como “la concepción, la estructuración y el uso que del espacio hace el ser humano” (Cestero, 1999: 57). Igualmente, podemos referirnos a los “hábitos relativos al comportamiento, elementos ambientales y las creencias de una comunidad que tienen que ver con la concepción, el uso y la distribución del tiempo” (Cestero 1999: 57). Se diferencian cuatro grandes tipos de espacios: íntimo, personal, social y público, describiéndose de la siguiente manera:

- **Distancia íntima:** se refiere al espacio comúnmente establecido solamente para la familia, pareja romántica o mejores amigos, ya que se trata de comportamientos o acciones que implican contacto muy cercano. Como supone la disciplina, la distancia entre 15 y 45 centímetros es la que se da para los susurros.

- **Distancia entre personas:** en este caso, la distancia se da entre 46 y 120 centímetros. Por lo general, esta es la distancia que se da entre compañeros de clase o amigos de cualquier tipo en una conversación. Aún así, esta distancia se puede ajustar de acuerdo a los deseos personales.

En efecto, algunos estudios señalan que "El espacio personal es un territorio portátil con límites invisibles que se expanden o se contraen dependiendo de la situación" (Rubén, 1988: 186). Por ejemplo, hay una cierta diferencia en esta distancia entre China y España. En China, a menudo vemos a dos chicas (amigas) cogidas de la mano ya que, para los chinos, esto solo significa que son mejores amigas. En cambio, para los españoles, además dar un beso para saludar, les gusta mantener una distancia normal, pues se presta más atención al espacio personal.

- **Distancia social:** esta distancia generalmente es adecuada al tener contacto con un superior en el trabajo o algún extraño con el que se encuentre por primera vez. Los expertos establecen esta medida entre 120 y 360 centímetros.

- **Distancia de audiencia:** Es la distancia más grande entre las personas, siendo de más de 360 centímetros. Se trata de la mejor distancia para hablar en público, por lo que es muy adecuada para celebrar reuniones, clases universitarias, congresos o en general discursos académicos formales (conferencia, ponencia), ya que esto tiene una cierta relación con el prestigio y la autoridad. En otras palabras, las diferencias radican en el estatus social. Además se trata de un "factor crítico en el proceso de comunicación" (Miller, 1981).

2.5.4.2 La cronémica: la conexión entre tiempo y cultura

La cronémica consiste en la interpretación de la conducta humana con respecto al tiempo, la cual implica una concepción cultural y un modo de entender la vida. Asimismo, es la parte de la comunicación no verbal que cada uno de nosotros realizamos de nuestra propia utilización del tiempo. Por esto, las culturas

poseen distintas interpretaciones y concepciones del tiempo, cuyo valor varía según el punto de vista de cada procedencia.

Por su parte, Hall (1977) explica que “las culturas organizan el tiempo en monocrónico (M-Time) o policrónico (P-Time)”. Esta clasificación corresponde a dos tipos distintos de pensamiento acerca del tiempo, específicamente a la ejecución de tareas. Así, basándonos en esta clasificación del tiempo, podemos entender las diferencias culturales de este signo no verbal.

1) Tiempo monocrónico

Las culturas monocrónicas se caracterizan por ser muy conscientes del tiempo y los horarios, y tienden a promover ciertas expectativas sobre la puntualidad, la rapidez, la planificación y su priorización. Suelen percibir el tiempo como algo lineal y secuencial, con la realización de una única actividad en cada momento y la realización de diferentes actividades de forma serial. Con la puntualidad, la contextualización será alta según cada cultura; en algunas, el control del tiempo es altamente valorado. Dichas culturas, tales como la estadounidense, las naciones Centroeuropeas y Corea del Sur, son un claro ejemplo de esta clase de culturas donde el tiempo es altamente valorado.

2) Tiempo policrónico

Las culturas policrónicas conciben el tiempo de un modo cíclico y más flexible, permitiendo la realización de diferentes tareas simultáneamente. Las sociedades policrónicas están relacionadas con las costumbres de tiempo hispanoamericano, que se trata de ejecutar varias tareas a la vez; el trabajo es constantemente interrumpido, mientras que los compromisos se cumplen si es posible. También se realizan constantes cambios en las planificaciones previas, lo cual de igual manera es muy común en los países sudamericanos, China, la India o regiones de Oriente Próximo.

Tratándose del país de China, el tiempo puede ser policrónico o monocrónico, así que la puntualidad dependerá de los individuos del estatus social, es decir, las personas con un estatus social bajo son más puntuales que aquellas con un estatus social alto. Por supuesto, también depende de la situación específica. Sin embargo, se reconoce que la mayoría de los hispanoamericanos están relacionados con el tiempo policrónico. En cuanto al discurso, el orador selecciona el período de tiempo apropiado, y controla el período de tiempo de comunicación apropiado en los discursos académicos, pues esto ayuda a promover la estabilidad y eficacia de la comunicación en diferentes tipos de discurso y diferentes duraciones.

2.6 Características y funciones de la comunicación no verbal

2.6.1 Características de la comunicación no verbal

Con base en todos los conceptos de comunicación no verbal mencionados anteriormente, se reconoce que los signos no verbales son una parte indispensable de la comunicación interpersonal, y que la comunicación no verbal es muy compleja y diversa. Como Harrison dijo: “como los mensajes no verbales suelen ser implícitos, son más ambiguos que los verbales, y los hablantes generalmente responden más naturalmente a la información no verbal que a la información verbal. En otras palabras, es como si estuvieran menos sujetos al control consciente, siendo esta suposición no infundada. Por lo que las oraciones engañosas, se podrían basar en la comunicación no verbal” (1974: 38).

Asimismo, como se mencionó anteriormente, la comunicación no verbal puede ser compleja, puesto que debe ser consistente con el comportamiento verbal, es difícil de describir y señalar, y parte de nuestro comportamiento no verbal

que es difícil de controlar, como signos de expresiones sutiles que no son fáciles de detectar.

2.6.2 Funciones de la comunicación no verbal

El lenguaje no verbal cumple una multitud de funciones. Por lo general, existe una interdependencia entre lo que decimos y lo que expresamos con el cuerpo, pero se dan situaciones en las que la comunicación no verbal tiene más significado que el lenguaje verbal. Normalmente los elementos no verbales de la comunicación no sólo facilitan la relación de los seres humanos, sino que son imprescindibles para otorgar todo el sentido a lo que decimos por sus múltiples funciones, como veremos a continuación con algunos ejemplos.

2.6.2.1 Repetición

La repetición se utiliza para enfatizar o aclarar el lenguaje verbal. A veces la expresión verbal de la información es más ambigua y confusa. Por ejemplo, si alguien se pregunta cómo va a llegar el tren podríamos decir: "Está ahí" mientras señalamos con el dedo en esa dirección, para asegurarnos de que el receptor tenga un mensaje claro y así reiterar el mensaje tanto de forma verbal como no verbal.

2.6.2.2 Solucionar dificultades al hablar

Cuando hablamos con los demás, posiblemente podamos olvidar temporalmente cómo expresar nuestro mensaje usando las palabras adecuadas para facilitar el entendimiento. En el momento que reflexionamos sobre esto, podemos llegar a usar gestos o emplear palabras como los sonidos "Eeeee" "ahah" o "ennnnn", de manera que podemos ganar tiempo hasta que damos con las palabras adecuadas.

2.6.2.3 Complementación

Cuando decimos palabras que consideramos “bellas” o “amorosas” para referirnos a amigos o padres, no es suficiente para expresar nuestros sentimientos. Un posible ejemplo sería el Año Nuevo chino, que es un momento de reunión familiar. Después de no haber visto durante mucho tiempo a la madre por estar ocupados con el trabajo y finalmente sucede el reencuentro, la frase "Te extraño tanto" posiblemente no podrá transmitir bien nuestra emoción, pero un gesto afectivo como un abrazo fuerte y largo será suficiente para expresar el amor por la madre. Sobre la base de las palabras, el lenguaje corporal se utiliza para reforzar este sentimiento, de modo que el destinatario pueda sentirlo claramente.

2.6.2.4 Refuerzo y matiz

En la comunicación o el discurso, el hablante puede enfatizar o cambiar el significado de una palabra a través de la voz y el tono. Es decir, una misma palabra puede tener diferentes significados según el tono utilizado. Un ejemplo es cuando se dice la palabra “sí”, que si se hace en tono interrogativo, se trata de una pregunta. Por el contrario, pronunciarla en un tono seguro y firme indicará que "sí" es una afirmación. Esto ocurre con la comunicación de diversos sentimientos, al igual que cuando se transmite la sensación de algo irónico.

2.6.2.5 Contradicción

En la comunicación verbal y no verbal, todo se da de manera sincrónica. Además de ayudar a que el lenguaje oral comunique mejor la información, el lenguaje no verbal también puede llegar a revelar la información que el hablante no desea que otro parte entienda. Por ejemplo, por lo general cuando una persona está mintiendo, su lenguaje corporal es incongruente con su lenguaje verbal. Es decir, es contradictorio. Otro ejemplo típico de nuestra vida cotidiana, es cuando se pregunta a un amigo “¿Qué tal?” y a pesar de que se encuentre

triste, este normalmente responde “bien” o “muy bien” con una sonrisa fingida; su expresión facial es completamente diferente a lo que expresa verbalmente.

2.6.2.6 Regulación

El comportamiento no verbal también tiene una función especial en cuanto a que puede usarse para controlar la comunicación entre los interlocutores. Mejor dicho, es el medio principal para controlar el flujo de diálogo entre interacciones en una conversación; puede tratarse de un guiño, el tiempo del contacto visual, un cambio de tono, una sonrisa, entre otros. Por ejemplo, en un discurso, si el hablante quiere comunicarse con el destinatario o dejar que se concentre en escuchar su discurso, el orador puede aumentar el contacto visual con ellos, o por ejemplo levantar las cejas e invitarlo a intervenir. Además, las pausas cortas también son muy efectivas para asegurarse de que el destinatario pueda centrar toda su atención en esta clase magistral.

2.6.2.7 Favorecimiento de las conversaciones simultáneas

Esta función es muy interesante y útil ya que muchas personas lo usan a menudo, pero realmente no se dan cuenta de este signo no verbal. Esto se debe a que es usado de manera semiconsciente y sucede al mismo tiempo que la acción. A modo de ejemplo, cuando estamos llamando a una persona, en ese momento un amigo nos pide usar el ordenador. Podemos usar un gesto con la mano para indicarle que vaya a otra habitación mientras terminamos de hablar por teléfono.

2.6.2.8 Comunicación directa

A veces, el lenguaje corporal puede expresar directamente y no se necesita un lenguaje adicional. Por ejemplo, cuando un profesor imparte una clase, generalmente no necesita preguntar si el estudiante tiene alguna pregunta ya que puede saberlo a través del lenguaje corporal de los alumnos. Es decir, cuando el estudiante abre los brazos hacia los lados o se encoge de hombros,

a la vez que sube ligeramente las cejas, indica que no sabe o no entiende. Otro ejemplo, es cuando en un discurso académico, debido a que es un campo profesional, el contenido del discurso será más complicado. Cuando el receptor no entiende un cierto punto de conocimiento, fruncir el ceño es el signo no verbal más directo para expresar dudas.

2.7 Las diferencias entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal

Como hemos visto, en un intercambio comunicativo, coexisten dos formas de comunicarse; una es la comunicación verbal y la otra es la comunicación no verbal. Sin embargo, en general las personas no tienen en cuenta la existencia de esta última forma. Una manera de definir mejor la comunicación no verbal, es compararla con la verbal, desde diferentes puntos de vista:

- 1) **Desde el punto de vista de la gramática y la estructura:** La comunicación verbal sigue reglas gramaticales y tiene una estructura rigurosa. En cambio, la comunicación no verbal no tiene reglas, patrones formales, ni una estructura fija. Por consiguiente, para comprender adecuadamente el signo no verbal, podrá ser necesario un análisis exhaustivo del contexto circundante para determinarlo.

- 2) **Símbolos de lingüística:** La comunicación verbal utiliza símbolos específicos, mientras que la comunicación no verbal no tiene un conjunto de símbolos con un significado claro. En otras palabras, las letras y las palabras en el lenguaje son signos que expresan el concepto. Por ejemplo, los caracteres chinos son signos ideográficos del chino, y todos tienen significados específicos los cuales nunca cambian. Aunque hay muchos signos en la comunicación no verbal, no todos tienen un significado determinado. Es decir, pueden cambiar sus significados según la situación.

- 3) **El aprendizaje:** El lenguaje se adquiere, pues no es inherente a la existencia; necesita ser aprendido y practicado. El comportamiento comunicativo no verbal es en parte innato al instinto humano, pero también en parte adquirido (Hu,1999).

- 4) **La sostenibilidad:** La comunicación verbal es discontinua; comienza cuando se habla, pero se rompe al detener esta acción, mientras que la comunicación no verbal es continua ya que existe una cierta comunicación inconsciente y constante como las expresiones faciales, las posturas, las miradas, entre otros. Incluso si se detiene el habla, los movimientos del cuerpo continúan transmitiendo información. En otras palabras, no dejamos de comunicarnos silenciosamente con otros.

3 METODOLOGÍA

3.1 Introducción

La comunicación no verbal es una disciplina que se ha empezado investigar hace relativamente pocas décadas. Consideramos que se necesitan más procesos de investigación para incluirlo en las discusiones académicas. Este trabajo propone un estudio comparativo de los signos no verbales utilizados en el discurso académico entre dos países (China y España), por lo que esta investigación deberá tener en cuenta el componente intercultural. Entonces el trabajo empírico tiene que seguir una metodología determinada que posibilite la comparación intercultural en el discurso académico, dentro de un análisis comparativo audiovisual. En este apartado vamos a explicar, de forma detallada, los pasos que se han seguido para llevar a cabo la investigación.

Dado que no teníamos suficiente tiempo y recursos relacionados para investigar en el entorno real del discurso académico, elegimos seis videos como corpus para analizar y comparar las diferencias de la comunicación no verbal, porque en estos videos se puede observar directamente el lenguaje corporal del hablante, las expresiones faciales y otros elementos no verbales relacionados en los discursos académicos seleccionados. En total hemos analizado sobre 82 minutos de grabación. En el marco teórico hemos mencionado como géneros del discurso académico la conferencia, la ponencia y la clase universitaria, donde los principales destinatarios son estudiantes, y hemos elegido la clase en el ámbito universitario como objeto de esta investigación.

La metodología que se ha utilizado para realizar este trabajo es un análisis cualitativo de los signos no verbales que existen en los vídeos seleccionados; elegimos clase de lingüística, ciencia y medicina en la universidad. Vamos a

explicar en los siguientes capítulos, de forma detallada, los pasos que se han seguido para llevar a cabo la investigación.

En este trabajo llevamos a cabo un método de investigación principalmente cualitativo. La investigación cualitativa a menudo abre nuevas opciones e ideas que no se conseguirían con una investigación cuantitativa. Asimismo, se realiza con pequeños muestreos. De ella se consigue extraer datos más subjetivos, lo que permite conocer más sobre el individuo. En este sentido, Denzin y Lincoln afirman: “La investigación cualitativa, es una actividad situada, que ubica al observador en el mundo. Consiste en una serie de prácticas materiales e interpretativas que hacen visible el mundo...” (2012: 48). Taylor y Bogdan aseguran que “la investigación cualitativa se refiere en su más amplio sentido a la investigación que produce datos descriptivos” (1992: 20). Por su parte, Kirk y Miller afirman que “la investigación cualitativa es un fenómeno empírico, localizado socialmente, definido por su propia historia, no simplemente una bolsa residual conteniendo todas las cosas que son cuantitativas” (1986:10). Por ello, utilizamos una cierta cantidad de materiales visuales de enseñanza de clase magistral de alta calidad que nos permitan analizar las diferencias del lenguaje no verbal en los discursos académicos en los dos países.

3.2 Selección del objeto de la investigación

Como hemos dicho anteriormente, se trata de un estudio contrastivo de los signos no verbales con un enfoque intercultural, así que en primer lugar procedemos a recogida de material que puede ilustrar directamente, es decir, en el que es fácil observar los signos no verbales a través de los datos que seleccionamos, por medio de los videos como materiales de este trabajo. Elegimos este instrumento como objeto de este estudio, en el que se busca la expresión directa y espontánea de las ideas de los emisores en el discurso académico.

Esta investigación tiene como objetivo analizar y comparar las diferencias culturales de la comunicación no verbal en el entorno académico, no solo para evitar malentendidos sino también para contribuir a facilitar la comprensión y la transmisión de las informaciones del discurso académico en intercambios internacionales. Por tanto, el resultado final podría contribuir a crear un inventario de signos no verbales destinados a la aplicación en el discurso académico en los dos países, lo que nos obliga a indagar con los diferentes sistemas de signos no verbales a la vez, a saber, paralingüísticos, cronémicos, cinésicos y proxémicos introducidos en los discursos académicos de forma completa e integrada.

Por esto, lo primero que ha de realizarse es delimitar los elementos de comunicación no verbal en el discurso académico que se van a estudiar y determinar la manera en que se van a clasificar los signos no verbales, o sea, constatar y seleccionar el objeto de investigación.

En vista de algunas de nuestras propias limitaciones y algunos resultados de investigación existentes (diferencias generalizadas), podemos realizar una investigación exhaustiva sobre los signos no verbales utilizados en el discurso académico sobre esta base. En primer lugar, compararemos todos los signos no verbales utilizados en dos culturas diferentes en el entorno del discurso académico en el video y, en segundo lugar, analizaremos las diferencias entre la comunicación no verbal en diferentes culturas, más precisamente, analizaremos los signos no verbales utilizados en el discurso académico en dos culturas completamente diferentes para determinar las diferencias o similitudes más significativas. Los resultados de la comparación pueden proporcionar una lista de elementos no verbales que podrían usarse como referencias para los discursos académicos interculturales en el futuro.

Esta tesis de máster tiene como propósito comprobar si las hipótesis propuestas son o no verdaderas, en tal sentido, consideramos que lo mejor es llevar a cabo un análisis contrastivo, cuyo objetivo principal es conocer mejor las diferencias en los comportamientos no verbales en los dos países.

3.3 Recogida de material

Por lo tanto, para hacer este estudio más fiable, convincente y auténtico, los materiales que seleccionamos y recopilamos son ejemplos de clases magistrales de España y China como objetos analíticos. Igualmente, consideramos que el trabajo es académico y especializado, por lo que elegimos la clase de universidad como sujeto de estudio, y los estudiantes son la audiencia principal en el discurso académico.

Así, hemos escogido seis muestras representativas de la clase magistral universitaria, tres videos de España y otros tres de China. En primer lugar, para obtener información sobre los comportamientos no verbales correspondientes, elegimos el contenido temático y la duración del video similares, (entre 22-38 minutos cada video aproximadamente) en segundo lugar, la finalidad de este estudio es constatar que los signos que se han registrado son representativos de las culturas diferentes.

Seleccionamos los materiales de video según el contenido y los dividimos en tres grupos para comparar: el campo de la lingüística, el campo de la medicina y el campo de la ciencia. Hemos tratado de elegir una muestra representativa para obtener mejores resultados. Por estas razones, elegí estos discursos teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- El tipo de vía o canal comunicativo o según la situación que se expresa, así los discursos académicos que he elegido para analizar pertenecen a la clase magistral, y los oradores son todos profesores universitarios o

expertos en campos académicos específicos.

- Desde una perspectiva del contenido general, cada uno de los dos grupos de discurso presenta similitudes. El contenido académico similar del discurso tendrá una dificultad similar: el hablante transmite contenido complejo al destinatario a su manera (se combina el componente verbal y no verbal), lo que es más propicio para nuestra observación de sus lenguajes corporales.
- Desde la perspectiva del tiempo, las clases magistrales ya elegidas de España y China muestran una duración de tiempo similar, y las diferencias entre ellos se pueden comparar de manera justa.
- Desde la perspectiva del tema, los materiales de análisis seleccionados se encuentran en el mismo campo en cada grupo de videos de comparación, por ejemplo, en el primer grupo, todos están relacionados con el campo de la lingüística.
- Desde un punto de vista autorizado, las universidades seleccionadas son de prestigio en el país propio. Por ejemplo, los videos de conferencias académicas chinas son de Universidad Renmin de China, la Universidad de Pekín y la Universidad de Tsinghua en China. Esta es la mejor universidad en China y tiene cierta influencia. Los videos de conferencias académicas son de la Universidad de Granada, la Universidad de Barcelona y una clase especial de un profesor de la Universidad Complutense de Madrid, también una de las universidades españolas más influyentes.

A continuación presentamos en una tabla los videos seleccionados para su estudio, clasificados por nombre del hablante, área académica y nombre de universidad. Por tanto, un listado de las clases magistrales de España y de

China seleccionados y utilizados en este estudio como muestra representativa.

Tabla 2

GRUPO		TÍTULO DE LA CLASE MAGISTRAL	NOMBRE DE UNIVERSIDAD	NOMBRE DE PROFESOR/A
G r u p o 1	1A	La comunicación El acceso pragmático a la lengua	Universidad de Granada	Alfonso Martínez Raztón
	1B	Qué es la transmisión: la explicación de lingüística	Universidad Renmin de China	Hailong Liu
G r u p o 2	2A	La teoría cuántica (2ª parte) tan precisa... y tan sorprendente	Universidad de Barcelona	Juan Carlos Paniagua
	2B	Nomenclatura de compuestos orgánicos	Universidad de Tsinghua	Yanmei Li
G r u p o 3	3A	Microbiología clínica la base de las Enfermedades Infecciosas	Universidad Complutense de Madrid	Emilio Bouza Santiago
	3B	Clase de Medicina Historia médica	Universidad de Pekín	Daqing Zhang

Podemos observar en la tabla que hay un total de 6 objetos de investigación que sirven como objetos de referencia. Además, para garantizar la coherencia del contenido y los videos relacionados, a partir de ahora cuando hagamos referencia a un cierto video y para evitar confusiones, elegimos usar una combinación de números y letras para representar un video. Por esto, la letra "A" representa las clases magistrales de España, y la letra "B" representa las clases magistrales de China. Hemos seleccionado tres campos académicos diferentes: lingüística, medicina y ciencias. Dado que este es un estudio comparativo, en cada campo académico, hay un video que representa al país respectivo como objeto de investigación. Basado en los tres campos académicos diferentes, los videos se dividen para su análisis y comparación en

tres grupos, y los símbolos que representan el video se combinan con números y letras "1A, 1B; 2A, 2B; 3A, 3B", como se explica a continuación:

Grupo 1

1A: "La comunicación, el acceso pragmático a la lengua" es una presentación de la asignatura de Lingüística del Centro de Lenguas Modernas se presenta por profesor Alfonso Martínez de Universidad de Granada, es académico del área de lingüística.

1B: "Qué es la transmisión: la explicación de lingüística" se presenta por profesor Hailong Liu, es académico de área de lingüística.

Grupo 2

2A: "La teoría cuántica (2ª parte) tan precisa... y tan sorprendente" presentado por el profesor Juan Carlos de la Universidad de Barcelona, es área de ciencia (Electroquímica).

2B: "Nomenclatura de compuestos orgánicos" presentado por la profesora Yanmei Li de Universidad de Tsinghua, es área de ciencia (Química Aplicada).

Grupo 3

3A: "Microbiología clínica la base de las Enfermedades Infecciosas" por el doctor Emilio Bouza Santiago (Hospital Gregorio Marañón) en las Jornadas PostMIR 2018 en Madrid, además él es profesor de Departamento de Medicina de la Universidad Complutense de Madrid y es académico del campo de la medicina.

3B: Este video pertenece al discurso académico público de medicina, se refiere a unos contenidos de historia médica y es presentado por el profesor Daqing Zhang de la Universidad de Pekín, es académico del campo de medicina.

Primero, debemos crear una tabla basada en el video que contenga todos los signos no verbales utilizados en el discurso académico seleccionado; en segundo lugar, analizaremos y compararemos los signos no verbales entre los dos países según esta tabla, y finalmente, llevamos a cabo una explicación de las diferencias y las razones de esta diferencia.

En la siguiente Tabla 3 enumeraremos todos los signos no verbales que aparecieron en las clases magistrales que seleccionamos y algunos que no están involucrados, ahora bien, tienen una influencia importante en la cultura de cada país, por lo que tenemos que tener en cuenta cómo usarlo apropiadamente en la clase magistral en los dos países.

Tabla 3

Categorías		Signos no verbales
Cinésica	Los gestos	Emblemas ,Ilustradores ,Reguladores ,Adaptadores
	Gesticulación facial	La sonrisa, El miedo, La sorpresa
	Gesticulación con la cabeza	Asentir, Negar, Inclinación lateral, Giros de cabeza, Mover la cabeza para intensificar
	Gesticulación con las manos	Dibujar comillas, Indicar una medida con las manos
	Movimientos y posturas	Acercamiento, Retirada, Expansión, Contracción, Movimiento lateral, Sentarse, De pie, Caminar de ida y vuelta
	Las miradas	Contacto visual, Modo de " barrido "

Proxémica	Espacio personal	Distancia social (120cm a 360 cm), Distancia pública (360 cm)
Cronémica	Gestión del tiempo	
Paralingüística	Timbre	Muy bajo , Bajo ,Medio ,Alto ,Muy alto
	Tono de voz	Suave, Fuerte, muy fuerte, Ascendente o Descendente, Acentos.
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave , Bajo/Suave , Alto/Fuerte , Muy alto/fuerte
	Ritmo	Muy suave , Suave, Agitado, Muy agitado
	Silencio	Pausas largas / cortas,
	Tempo	Muy lento ,Lento , Medio , Rápido ,Muy rápido
Indumentaria	Ropa para ocasiones formales o informales	

Los usos de los signos no verbales representativos en las clases magistrales.
(Elaboración por la autora)

3.4 Análisis comparativo de signos no verbales España/China en la clase magistral

Esta sección presenta un análisis comparativo de algunos rasgos de los signos no verbales de la cultura china y de la cultura española en forma de tablas para comprender claramente el contenido de la investigación realizada más adelante. Antes de presentar esas tablas, es importante hacer algunas explicaciones y comentarios relevantes sobre el método utilizado de creación de la tabla. Por lo tanto, resumimos los siguientes comentarios y explicaciones:

- 1) Este apartado proporciona símbolos relacionados con el análisis comparativo. Cabe señalar que su propósito no es solo presentar esos diferentes signos no verbales, sino también recopilar símbolos similares y diferentes, así como estos significados o formas de ejecución de signos en

el discurso académico.

- 2) Ciertos signos no verbales pueden tener varios significados, además debido a las diferencias culturales existen muchos más significados. Por ello se han escogido las funciones comunicativas principales de la comunicación no verbal.
- 3) A pesar de ser signos no verbales de la comunicación general de esa cultura y puesto que se usan en situaciones concretas del ámbito académico, estos signos de la comunicación general tienen también unos usos específicos en la comunicación del mundo de los discursos académicos.
- 4) Teniendo en cuenta que muchos signos no verbales seleccionados generalmente están asociados con ciertas funciones comunicativas, también debe tenerse en cuenta que estas tablas nos permitirán observar algunas de las comparaciones de símbolos no verbales más típicas en las dos culturas, más precisamente, los signos no verbales en el campo de la investigación académica en España y China.
- 5) Por último, en cuanto a la clasificación de los signos no verbales, se puede observar analizar que se han organizado en 5 tablas de las cuales cuatro coinciden, más bien, en particular con las cuatro disciplinas características de la comunicación no verbal, a saber: la paralingüística, la proxémica, la cronémica y la kinésica, más otros signos no verbales.

Estas cuatro disciplinas se explicaron completa y claramente en el marco teórico, sin embargo, en la siguiente sección, se explicarán de manera más exhaustiva y aplicada, centrándose en las diferencias de signos no verbales entre las culturas de China y España en el discurso académico.

A continuación, hacemos una comparación de todos los análisis de los vídeos. Debido a la duración temporal demasiado larga, hemos dividido cada período de tiempo entre 2-3 minutos para observar, describiendo el contenido relevante expresado por el hablante durante el período de tiempo y los signos no verbales utilizados.

3.5 Análisis y comparación de resultados.

Después del análisis del corpus de la clase magistral, crearemos las tablas correspondientes para marcar las diferencias de la comunicación no verbal en los dos países y los motivos de estas diferencias.

3.6 Conclusión

Basado en los resultados obtenidos en el análisis, responderemos a las preguntas planteadas en el inicio de este trabajo, y luego resumiremos los resultados y haremos unas propuestas sobre los signos no verbales utilizados en las diferentes culturas, en particular, los que son más utilizados en las clases magistrales.

4 RESULTADOS

4.1.1 Paralingüística

La mayoría de los signos no verbales de la paralingüística tienen características comunes en diferentes culturas, y los significados son similares. Sin embargo, hemos observado que algunos de estos signos no verbales muestran diferencias sutiles en los discursos académicos analizados en China y España. A continuación exponemos los resultados observados en los diferentes elementos paralingüísticos del corpus analizado, según la clasificación que muestra la tabla 4.

Tabla 4

Signos		País	
		España	China
Paralingüística	Tono de voz	Bajo/suave, alto/fuerte, muy alto/fuerte	
	Intensidad o volumen	Muy bajo/suave, bajo/suave, alto/fuerte, muy alto/fuerte	
	Silencio	Tiempo corto o Tiempo largo	
	Pausa	Pausas largas y frecuentes	Pausas breves y pocas
	Ritmo o Latencia	Agitado, muy agitado	Despacio, muy suave, suave
	Velocidad	Habla un poco rápido.	Habla lento y moderado

4.1.1.1 Tono de voz

En cuanto al tono de voz de los hablantes en la clase magistral, no hay una diferencia especial entre España y China, pues en todos los ejemplos analizados es través del cambio de tono lo que fortalece la relevancia o importancia cierto argumento o contenido. Por otra parte, el tono fuerte y rápido en el discurso académico también podrá expresar la emoción del hablante. Encontramos algunos ejemplos, en las clases magistrales de España: 1A 【 0:07-02:09/ 08:18-10:19/ 12:22-14:23 】 ; 2A 【 0:06-3:06/ 18:17-21:18/ 25:28-28:29/ 28:30-31:31/ 31:32-34:33】;3A 【00:30-03:30】,en la clase magistral de China :1B【04:13-06:15/ 14:24-16:25; 2B 【06:09-09:10 】; 3B 【03:31-06:31】. Por tanto, podemos afirmar que este aspecto es similar en los dos países, pues no hay diferencias que sean muy obvias y el hablante, como se ha mencionado anteriormente, utilizará los signos no verbales a su conveniencia, según dependa la situación.

4.1.1.2 Intensidad o volumen

De igual manera, no hay diferencias entre ambos entornos que se noten de manera demasiado obvia. En cuanto al volumen, dependerá del espacio de la sala y la distancia entre el hablante y el destinatario. Se tiene que asegurar que todos los receptores sean capaces de escuchar adecuadamente al hablante. Asimismo, la intensidad del habla cambia según la expresión deseada. Por ejemplo, si se desea llamar la atención del receptor para transmitir algún mensaje importante, se puede acudir a un volumen de mayor intensidad.

Después de comparar y analizar tres grupos de oradores de la clase magistral en culturas completamente diferentes, el cambio de volumen es evidente en casi todos los videos de discursos académicos. No hay diferencia especial

entre los dos países en este punto, se aumenta el volumen para fortalecer el contenido importante de una parte determinada. De manera que para justificar mejor su precisión, elegimos unas partes en los videos que resaltan este punto de vista, como el hablante de España el primer grupo(1A) 【09:57/12:27/12:39】 cuando los puntos clave siempre se enfatizan en el discurso, se aumenta el volumen o intensidad para que los destinatarios sepan estos puntos son muy importante , al igual que el hablante de China en la clase magistral (1B) 【06:35/06:53/16:43】 . Y en los videos de otras clases magistrales (2A,2B;3A,3B), los oradores casi aumentan el volumen durante todo el discurso para llamar la atención de los receptores y enfatizar el contenido clave.

4.1.1.3 Silencio

El silencio en un corto lapso de tiempo es usado en los ejemplos de clases magistrales en España para enfatizar algo importante; también es lo mismo en China. Pero, los silencios largos tienen significados muy diferentes en los dos países.

En los discursos académicos, el largo silencio del orador puede servir para pensar o esperar que el destinatario responda una determinada pregunta relacionada. Generalmente, para los chinos, en una clase magistral, el destinatario escucha principalmente, ya que no hay demasiada interacción con el profesor. Incluso si el profesor hace preguntas, debido a su personalidad introvertida, el estudiante sabe la respuesta, pero tiene miedo de decir algo incorrecto, por lo que el destinatario elegirá permanecer en silencio y el maestro en su mayoría pregunta y responde por sí mismo, por lo que el silencio puede utilizarse solo cuando el hablante está pensando en cómo explicar, como el hablante en el video 1B (China). En el caso de los españoles, son de mente abierta y dispuestos a expresar sus opiniones. Independientemente de si son correctos o no, en ocasiones el profesor espera a que el destinatario responda

después de hacer una pregunta. Por lo tanto, el largo silencio de un hispanohablante es más probable que sirva para pensar en el problema o bien está esperando comentarios del destinatario, como el hablante en el video de 1A (España).

Además, en la cultura de China, se da un significado más positivo al silencio, mientras que en la cultura de España, se le puede dar un significado algo negativo, como una interrupción. Además, algunas personas extranjeras del Occidente, consideran el "silencio" de los orientales como una falta de confianza en la comunicación interpersonal, e incluso piensan que es un desprecio o un insulto a la otra parte, para los chinos el "silencio" también juega un papel muy importante en la comunicación interpersonal. Por ejemplo, se utilizará al responder preguntas embarazosas o difíciles. También, cuando se expresa un acuerdo con las opiniones de los demás, generalmente se utilizan tres símbolos no verbales: sonrisa, asentimiento y silencio.

4.1.1.4 Pausa

Generalmente, en los tres grupos de videos de clase magistral (1A ,1B; 2A,2B; 3A,3B), en la clase magistral en China, el profesor utiliza largas pausas y frecuentes en el discurso, por el contrario, en la clase magistral en España el profesor no muestra unas pausas demasiado largas, y son menos frecuentes. Esto también tiene cierta relación con la velocidad de habla del hablante.

Al comparar los tres grupos de videos, podemos observar que hay diferencias obvias en el primer grupo (1A, 1B -Lingüística). En el video 1A (España), en todo el video del discurso, aunque el hablante también tiene muchas pausas durante el discurso, especialmente al hacer preguntas a la audiencia, pero casi no hay pausas a la hora de explicar o explicar la definición. A diferencia del video de 1B (China), el hablante, en todo el discurso, no solo habla despacio,

sino que también tiene más pausas y más frecuentes, ya sea que esté explicando algo o haga las preguntas a los receptores. En los otros dos grupos de videos, no hay una diferencia más específica, pero hay relativamente pausas al hacer preguntas. Como se mencionó anteriormente, la duración de la pausa depende de la velocidad de habla del hablante. Por lo tanto, en el video del discurso académico de China, las pausas de todos los hablantes en la clase magistral son más largas y frecuentes que las de los hablantes de España en la clase magistral.

4.1.1.5 Ritmo o Latencia

Analizamos el primer grupo (1A,1B) y el segundo grupo (2A,2B) de los videos. Se encuentra algo en común, que es que a veces, el orador habla con una velocidad y ritmo más lentos para enfatizar ciertos puntos. En el primer grupo de videos, podemos observar que dos hablantes de diferentes países tienen ritmos muy diferentes en la clase magistral. El hispanohablante, al hablar, su ritmo es rápido y agitado, a veces incluso muy agitado, como **【00:40/06:11/06:29/10:35...】**. En comparación con el ritmo de los hablantes de chino en la clase magistral, es más relajado, por ejemplo en el video 1B, se ha mantenido el ritmo del discurso del orador que habla despacio, muy suave y suave.

La mayoría de las veces, los españoles hablan de manera un poco más rápida y su ritmo de hablar puede considerarse como agitado o muy agitado, especialmente cuando el contenido del tema es interesante y conocido para el hablante. En cambio, al tratarse de discursos formales en particular, los chinos hablan en un ritmo más despacio. Siempre buscan expresar sus ideas con un ritmo lento. Por supuesto, esto está relacionado con los hábitos de los chinos mismos, porque si el ritmo de hablar es demasiado rápido, el destinatario pensará que eres impaciente o que estás muy nervioso.

4.1.1.6 Velocidad

Debido a la influencia de los hábitos, los españoles a menudo hablan rápidamente con sus amigos. Para ellos, esta es la velocidad normal del habla. A veces, cuando se expresa la respuesta y la información importante, la velocidad de hablar será más rápida. Por el contrario, los chinos hablan despacio. Esto es muy similar a su personalidad, ni lento ni rápido. Cuando sea necesario expresar contenido importante, la velocidad de expresión será más lenta, siendo la misma que se utilizaría en la enseñanza a un niño; esto es para garantizar que la información recibida por el destinatario llegue de manera precisa, completa y clara.

Por razones culturales, los españoles hablan muy rápido, lo cual es una velocidad normal para ellos y un hábito, sin embargo, en comparación con los hablantes de chino, la velocidad del habla es demasiado rápida, especialmente en el primer grupo y en el segundo grupo. En los videos de los dos grupos de clases magistrales, analizamos la velocidad de habla del orador en diferentes momentos durante el discurso. Para ser más precisos, podemos observar unos ciertos períodos de tiempo en los videos, el primer grupo, (1A,1B) y el segundo grupo (2A,2B-Anexo2) 【 05:00-09:00/ 14:10-17:30/18:00-21:47 /22:30-25:40/30:20-34:00 】 . Estos ejemplos demuestran completamente la diferencia en la velocidad del habla de hablantes de diferentes países.

Por supuesto, hay otros factores que afectan a la velocidad de habla de los hablantes, pero aunque sean hábitos culturales diferentes, hay similitudes. Por ejemplo, el tercer grupo de videos es una clase magistral de medicina. Los dos ponentes son profesores muy respetados en el campo académico médico. En concreto, tienen un alto estatus social, los hablantes hablan despacio en el discurso académico, esto puede ser también un símbolo de prestigio y poder,

en este sentido no hay grandes diferencias en ambas culturas.

Además de los signos no verbales anteriores que se reflejan claramente en el video, también se debe prestar especial atención al problema del tiempo bajo los diferentes contextos culturales.

4.1.2 Kinésica

La Kinésica es muy productiva en la comunicación persuasiva académica y se emplea, habitualmente, tanto para expresar emociones y mostrar actitudes, aptitudes y estados de ánimo, como para captar la atención y con ello, resaltar información relevante.

A continuación destacamos los resultados más relevantes de los elementos kinésicos en el corpus analizado, según muestra la tabla 5.

Tabla 5

Categorías		País	
		España	China
	Los posturas (los movimientos del	Al estar de pie, es común moverse de un lado a otro en el espacio para acortar la distancia con la audiencia. Al estar sentado, el cuerpo se inclina hacia adelante y se	Al estar de pie, no se mueve hacia adelante y atrás en un amplio rango, y casi no hay movimiento del cuerpo. Al estar sentado, se mantiene la espalda recta, se ponen las

Kinésica	cuerpo)		mueve hacia la izquierda y hacia la derecha. El cuerpo está relajado.	manos sobre la mesa y el cuerpo está paralelo esta. El estado de cuerpo se encuentra un ángulo de 90 grados.
	Los gestos	Gesticulación facial	Sonrisa sencilla de alta intensidad. Otras expresiones faciales utilizadas que el hablante necesite para expresarse.	No hay demasiadas expresiones faciales, excepto una simple sonrisa sencilla.
		Gesticulación con la cabeza	Asentir significa "sí"; sacudir la cabeza significa en contra significa "no".	Sostenerse la cabeza por detrás. Asentir cuando se expresa consentimiento de cierta idea; se sacude la cabeza cuando no se está de acuerdo, al igual que en España.
		Gesticulación con manos	Al expresar números, se comienza con el dedo meñique; se usa el dedo índice para especificar un objeto.	Al expresar números, se comienza con el pulgar; se usa el pulgar y el dedo índice para especificar un objeto.
	Las miradas		El contacto visual es muy importante; se	El contacto visual con los destinatarios es

		mantiene la mirada con los destinatarios.	muy limitado o rápido.
--	--	---	------------------------

4.1.2.1 Movimientos y posturas

Aunque esto también depende de las dimensiones del espacio y de si el hablante está de pie o sentado durante el discurso, según el análisis del segundo grupo de videos (2A,2B), ambos oradores se encuentran de pie. A los hispanohablantes les gusta caminar de un lado a otro, y acortar la distancia con el destinatario para una mejor comunicación mientras que, los hablantes chinos no se mueven mucho, y se mantienen en un rango pequeño y cercano, ya sea estando sentados o parados durante el discurso académico.

A los españoles les gusta ponerse cómodos, por lo que la postura es relajada y no da una sensación de demasiada seriedad. Los chinos prestan atención al "espíritu", por lo que enderezan sus cuerpos, se levanta la cabeza y se levanta la barbilla, con el objeto de que se muestre un sentimiento solemne y sagrado; se pueden expresar así en una situación de discurso muy formal. Al analizar las clases magistrales seleccionadas, podemos encontrar que los hablantes en las clases magistrales de chino son todos discursos de pie. Entre ellos, encontramos la postura del orador más representativa (1B), y los hablantes en las clases magistrales de español seleccionadas, excepto el hablante en el primer grupo de clases magistrales, los demás estaban de pie, además, el orador presentó una postura muy relajada (1A), está sentado durante el discurso e interactuó con los destinatarios de manera muy natural.

Cuando el orador está de pie, mantiene las manos ligeramente en la cintura y mira a los destinatarios con una sonrisa (véase figura 1), como la clase

magistral 2B 【15: 15】. Este signo no verbal aparece más en las clases magistrales de chino, cuando el hablante pregunta al receptor o espera que el receptor responda, inconscientemente realizará este gesto, especialmente para hablantes mayores. Usado en esta situación formal, es más una manera de expresar su confianza en sí mismo del hablante. También es cierto que a veces, esta posición puede ser vista como una demostración de autoridad y superioridad.



Figura 1 (La imagen extraída del video 2B)

4.1.2.2 Los gestos

1) Gesticulación facial

Aunque hay muchos signos no verbales en España que no son utilizados en China o que tienen un diferente significado al recurrir a ellos, la interpretación de cada expresión facial es la misma en casi todo el resto del mundo, incluyendo la sonrisa, la expresión de sorpresa, ira, interés, entre otros.

De los 6 videos, podemos observar que los hispanohablantes muestran expresiones faciales más ricas que los chinos. En las clases magistrales 1A y 2A, los hablantes son buenos en el uso de expresiones para transmitir información a los destinatarios, como cuando hacen preguntas o piensan, el

hablante frunce ligeramente el ceño, que es lo mismo que hacen los hablantes chinos. En la clase magistral en China, los profesores son más serios, salvo por una simple sonrisa y algunas expresiones faciales sutiles. Entre ellos, en el tercer grupo de videos, el hablante chino muestra la expresión facial más representativa de la clase magistral. Durante el discurso, su expresión facial es un poco seria.

La única diferencia se encuentra en la forma de expresión. Por un lado, se reconoce la característica de personalidad tímida de los chinos. Por otro lado, en ocasiones formales el hablante prestará atención a su imagen, dando a las personas una sensación de prestigio; en pocas palabras, podría parecer una expresión un poco seria. Además de una simple sonrisa, no hay demasiadas expresiones faciales o expresiones exageradas. Por el contrario, a los españoles les gusta expresarse de manera más transparente, ya sea utilizando el cuerpo o por alguna expresión facial. Por ello, a excepción de algunos signos no verbales que se representan, optan más por utilizar otros elementos para expresar sus sensaciones reales o ideas en el discurso académico.

2) Gesticulación con la cabeza

Para lo que se refiere a movimientos de cabeza, en los videos podemos observar que España y China expresan el mismo significado mediante este ademán. Sin embargo, la gente de China prefiere usar el habla al decir “sí” o “no” de manera verbal para expresar su consentimiento o desacuerdo. Por ejemplo, cuando el hablante le hace una pregunta cerrada a los destinatarios, ellos responden principalmente asintiendo o sacudiendo la cabeza al hablante.

3) Gesticular con las manos

Los gestos realizados con las manos son el lenguaje corporal más utilizado tanto en la comunicación como en el discurso (formal o informal), y también son los signos no verbales que el receptor puede entender y recibir más fácilmente.

Los chinos no son muy expresivos hablando y, por lo tanto, no suelen utilizar sus manos para gesticular; por ejemplo, nunca se señala con el dedo índice. Este gesto en España también es considerado de mala educación si se señala a una persona. En China, si se quiere hacer alguna indicación, debe hacerse con la palma de la mano abierta; tampoco se debe utilizar el dedo índice para llamar la atención de una persona, pues se tiene que usar de nuevo la palma de la mano abierta y con un movimiento conjunto de todos los dedos, doblar o plegar los dedos hacia dentro para indicar que se requiere de la presencia o atención del destinatario. Igual, se pone la palma de la mano hacia arriba para aceptar algo.

Según el tercer grupo (3A ,3B) de videos, podemos encontrar que en ambos, al orador le gusta meter las manos en sus bolsillos, (véase figura 2), como en las clases magistrales 3A 【04:37】 y 3B 【07:42】 o detrás de la espalda (véase figura 3), como la clase magistral 3B 【16: 42】 cuando explica algo al oyente. En este caso, posiblemente se trate de un experto en un campo académico o de mayor edad; estos dos signos no verbales representan una especie de autoconfianza y autoridad personal. Muestran una gran dosis de confianza en uno mismo, es un gesto típico en el discurso, sobre todo los hombres con el estatus social alto les gusta usarlo. Por ello, este gesto no difiere mucho entre China y España.

En los discursos académicos, los hablantes tienen algún uso inconsciente de los elementos kinésicos, estos signos son inconscientes, como sostener bolígrafos, tocarse narices o tocarse gafas, etc. En general, se producen por estar demasiado nervioso, por lo que el mensaje que se transmite en diferentes culturas es el mismo. Por ejemplo, en la clase magistral 1B, el orador a veces toca el micrófono y sus propias gafas y en la clase magistral 1A, el hablante también toca las gafas o se frota la nariz.

En los videos de las clases magistrales en los dos países, podemos observar a los hablantes de españoles al dar ejemplos, o calcular algo, comienzan con el dedo meñique 【1A -15:19 /3A - 08:30】 , mientras que los hablantes de chino comienzan con los pulgares 【2B-05:23 /08:11】 .

Cuando se enumeran objetos o se calcula algo numérico, los españoles prefieren comenzar con el dedo meñique (véase figura 4). Normalmente este gesto se utiliza para describir a una persona muy delgada en la comunicación diaria en China. En este caso, en este video 1A 【15: 19】 , solo se usa para representar un objeto o calcular número. Pero este gesto no tiene un buen significado en China, ya que es un gesto que representa humillación por lo que, en ocasiones formales como discurso académico, si se desea enumerar o calcular algo, es mejor no usar el dedo meñique y comenzar desde el dedo pulgar al anular para contabilizar (véase figura 5).



Figura2(Fuente

:

<https://www.iprofesional.com/negocios/321084-grupo-campici-compro-boston-seguros-se-consolida-entre-los-principales-del-pais>)



Figura3 (Fuente: <https://www.soymimarca.com/soy-lo-que-hago-con-mis-manos/>)



Figura 4 (Fuente: <https://www.yunshi.com.cn/shouxiang/6946.html>)

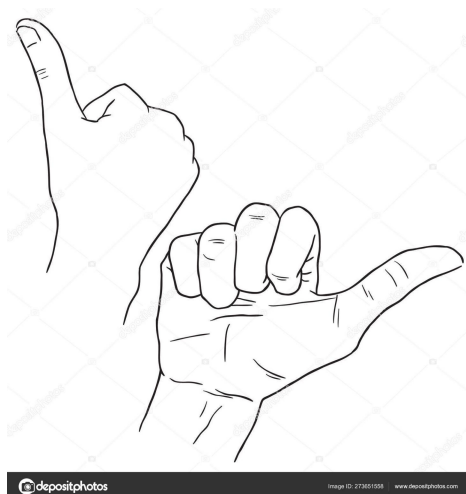


Figura5(Fuente:<https://sp.depositphotos.com/similar-vectors/357302822.html?qview=273651558>)

Basándonos en clasificación de los gestos, resumimos los siguientes signos no verbales que aparecen en las clases magistrales elegidas. En dos culturas completamente diferentes, existen ciertas diferencias pero también similitudes.

- Emblemas: En la clase magistral 1A (España), El hablante pidió a las personas que escribieran verbos 【05:24】 , y al mismo tiempo hizo un signo no verbal de escritura, a saber, colocando el dedo índice en la boca para pedir silencio 【05:25】 . Estos gestos expresaron el mismo significado que en China.
- Ilustradores: Al describir un objeto que es muy redondo, como la clase magistral 3B 【15:27】 o que es muy largo y la distancia es lejos, como la clase magistral 2A 【18:00】 utilizan signos no verbales relacionados para ayudar en la expresión en palabras.
- Reguladores: Cuando el destinatario pidió responder/preguntar a la pregunta, el hispanohablante usa su dedo índice para señalar al

destinatario, como la clase magistral 1A 【01:58】 ,y para indicarle permiso para hacer preguntas. En China, generalmente se asiente con la cabeza , como la clase magistral 2B 【15:04】 .

- Adaptadores: Los significados de estos signos no verbales son similares entre los dos países, como frotarse la nariz ,como 1A 【04:40】 y 2B 【15:43, tocar las gafas (casi todos hablantes tienen el mismo comportamiento, excepto el hablante sin gafas) y la barbilla con la mano, como en la clase magistral 1A 【03:02】 y 2A 【18:08】 ,entre ellos.
- Expresivos-afectivos: La mayoría son las sonrisas que observamos en todos los videos, y algunos hablantes tienen ceño fruncido ligeramente, como la clase magistral 1A 【08:02】y 1B【04:47】 , o levanta las cejas, como la clase magistral 2B 【15:05】 y 1A 【06:22】 .

A modo de ejemplo, destacamos los siguientes dos elementos gestuales, que es necesario que se entiendan y usen razonablemente, especialmente en ocasiones formales como lo son a menudo las clases magistrales.

- 1) Reguladores: Estos gestos ayudan a ordenar interacciones; la forma de expresión es algo diferente en los dos países, como alzar la mano para pedir la palabra o señalar a alguien para darle permiso para intervenir. El discurso académico o la ocasión formal en China, es cuando los oyentes se quieren preguntar algunos problemas a los hablantes; se debe levantar las manos de antemano, con la palma hacia el orador o el lado izquierdo, con el brazo doblado hacia arriba y llegando más alto que la parte superior de la cabeza. No se puede utilizar el dedo índice para pedir la palabra, pues este es un comportamiento descortés, y también extremadamente irrespetuoso con el hablante. Cuando el hablante permita que el receptor hable u opine algo, se debe levantar la palma de la mano y hacer un gesto de invitación, evitando señalar con el dedo índice al receptor (véase figura 6). Sin

embargo, los hispanohablantes no prestan tanta atención a muchos gestos al respecto, es decir, es una forma normal de expresión para ellos y no representa falta de educación.



Figura 6 (Fuente :<https://j.17qq.com/article/gfwhnwhsy.html>)

- 2) Ilustradores: El signo no verbal de "dibujar comillas" (véase figura 7) complementa el discurso verbal, dando un efecto enfatizado. Este gesto siempre aparece en el discurso de España, ya sea un discurso formal o informal, y su función es dar énfasis a una palabra o un contenido de igual relevancia; es para subrayar algo. Sin embargo, no se utiliza mucho en China, ni se sabe claramente el significado. Por ello, hay muchas personas que creen que se usa para expresar una idea irónica.

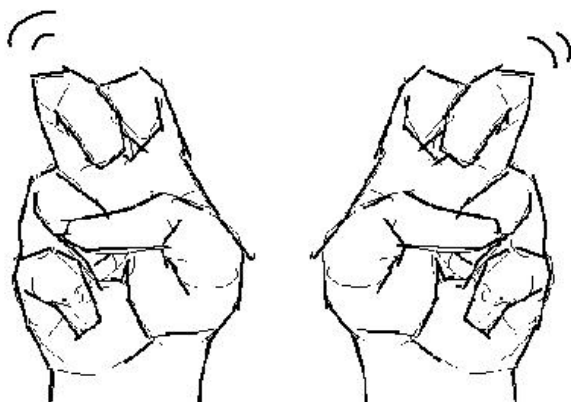


Figura 7(Fuente:<https://zhuanlan.zhihu.com/p/30464559>)

4.1.2.3 Las miradas

En una comunicación, la mirada es uno de los signos no verbales más útiles e imprescindibles. Desde el contacto visual, se puede obtener mucha información, pero aún así vale la pena señalar algunas diferencias en ambos entornos culturales. En primer lugar, está la duración del tiempo; los españoles siempre mantienen contacto visual con los interlocutores durante el intercambio comunicativo, lo que indica que están dedicados a este tema y está presente un alto nivel de interés. Por otro lado, en China es inevitable tener contacto visual con el receptor, pero también se muestra un respeto a los demás, evitando mirar a los ojos de las personas durante un lapso de tiempo muy prolongado, mirando a otros lugares ocasionalmente. También, se puede mantener contacto visual en un corto tiempo, y luego dirigir la mirada a otros rasgos faciales de la persona como su boca, cejas, nariz, entre otros. En particular, es importante que se preste atención a este aspecto de interacciones entre hombres y mujeres.

Analizando algunos videos, los hispanohablantes siempre han mantenido contacto visual con los destinatarios durante sus discursos, pero los hablantes de chino tienen una pequeña cantidad de contacto visual o contacto visual rápido con los destinatarios. Con unos ejemplos, los videos 1B 【00: 42/ 02: 39/07: 09...】 y 3B 【01:11/05:27...】 , podemos ver en estos momentos que el hablante mantiene contacto visual rápido con el destinatario y, más a menudo, mira la pantalla, el suelo y en otras direcciones.

Además, existe otro punto a tomar en consideración para los discursos formales. Si el orador es de edad avanzada y los destinatarios son jóvenes o menores que el hablante, el destinatario evitará el contacto visual directo, bajará un poco la cabeza y mirará hacia abajo; esto no es grosero en China, pues se puede considerar que es una manera de admiración por los ancianos.

Por supuesto, este comportamiento no verbal es irrespetuoso y puede representar mala educación con los españoles.

4.1.3 Indumentaria

En la siguiente tabla resumimos los aspectos destacables del uso de la indumentaria en los ejemplos analizados.

Tabla 6

Signo \ País	España	China
Indumentaria	<p>No hay requisitos de estándares específicos para la ropa, ya sea formal o informal.</p> <p>El estilo es moderno y no se suelen llevar colores brillantes.</p>	<p>No hay un estándar en específico, pero se deben cumplir las características de las ocasiones formales.</p> <p>Estilo moderno, conservador y formal; como en España, tampoco se suelen llevar colores brillantes.</p>

En las ocasiones formales de los discursos académicos, según el análisis de la ropa de los ponentes en los 3 grupos de vídeos de clases magistrales, podemos observar que la vestimenta del orador en el primer y segundo grupo(1A,1B;2A,2B) de videos es muy común, solo la vestimenta del orador en el tercer grupo (3A,3B) de videos es más formal. Por esto, podemos decir que no hay requisitos estrictos para vestirse en ninguno de los dos países; sólo se requiere vestirse decentemente, que se adapte a la ocasión y tenga buena imagen. Por ello, puede ser ropa de estilo formal o informal. Al mismo tiempo, podemos ver que las indumentarias de los 6 hablantes de la clase magistral no

muestran colores muy brillantes.

4.1.4 Proxémica

Tabla 7

País / Signo	España	China
Proxémica	La distancia entre el hablante y el oyente está entre la distancia social y la distancia pública, y a veces más cercana.	El emisor y el destinatario mantienen una cierta distancia pública o al menos una distancia mayor que la distancia social.

Según el análisis de los videos, se pueden notar elementos destacables con respecto a la proximidad entre las personas. En el video del primer grupo (1A,1B) de la clase magistral, el hablante chino (1B) ha estado parado detrás del escritorio, desde el inicio del discurso hasta el final apenas se acercó al destinatario. El hispanohablante está sentado en el escritorio, pero el cuerpo se ha inclinado hacia adelante, especialmente al interactuar con el destinatario (1A- 【05:16/05:52/10:00...】), tratando de reducir la distancia entre ellos. En el segundo grupo de clases magistrales (2A,2B), los cambios en la distancia entre los dos hablantes y los receptores fueron muy similares, y ambos se movieron hacia adelante y hacia atrás dentro de un área pequeña. El último grupo (3A,3B) de videos también es muy similar, el hablante toma la iniciativa de acercarse al receptor para acortar la distancia y así comunicarse mejor.

En la cultura local española, dar un beso en el rostro para saludar a los demás es común, este ejemplo muestra que la distancia entre las personas es relativamente corta en comparación con la que se da entre chinos. La gente de

China es más tradicional y conservadora, pues todos mantienen una distancia prudente entre ellos. Con respecto a la distancia pública de los dos países en los discursos académicos, como mencionamos anteriormente, existen algunas diferencias debido a la influencia de la cultura. Por ejemplo, en las clases universitarias españolas, la relación entre los profesores y los alumnos se puede describir como amistosa en muchas ocasiones, como la clase magistral 1A, la actitud del hablante es como charlar con sus amigos, interactuar con el destinatario de forma muy relajada y dar su discurso académico. Por ello, la distancia entre ellos es menor que la distancia pública, y se puede igualar a la que se da entre amigos. Sin embargo, en las clases universitarias chinas, la distancia entre maestros y estudiantes puede ser mayor que la distancia pública, pero definitivamente no es menor que la distancia social y todos los estudiantes respetan mucho a los maestros, como se observa en las clases magistrales 1B,2B y 3B. Combinando este ejemplo, se concluye que en los discursos académicos, para la gente de China se debe mantener una distancia prudente como símbolo de respeto por la autoridad del hablante. Para los españoles, es común acortar la distancia entre el hablante y el oyente, pues se considera como una manera más conveniente de comunicar o transmitir información.

4.1.5 Cronémica

El impacto de las diferencias culturales entre China y España toma ciertas posturas en términos de tiempo. Por ejemplo, en un discurso formal, para los chinos, la audiencia debe llegar antes de la hora acordada de que comience la conferencia. Antes del acto, mientras el público encuentra su asiento, el orador prepara todas las cosas que se deben usar en el discurso, como el PPT preparado, el micrófono y los materiales, etc. El discurso se debe empezar con puntualidad, y los destinatarios no deben entrar a la sala después de que el discurso haya empezado, pues es muy irrespetuoso para el hablante; si llega a

haber una interrupción, se considerará muy grosero, y solo se desarrollará una actividad a la vez. Especialmente en ocasiones importantes y formales como un discurso académico internacional, se debe prestar mucha atención al asunto de la puntualidad. La tabla siguiente resume las diferencias más señaladas en cuanto a la gestión del tiempo.

Tabla 8

Signo País	Cronémica
España	Para la mayoría de los españoles, el tiempo y la puntualidad son muy flexibles, por lo que al llegar un poco tarde a algún lugar, suele ser comprensibles para ellos y no se considera de muy mala educación.
China	Para los chinos, el tiempo y la puntualidad son indispensables. La puntualidad es el respeto más básico para los demás. Al mismo tiempo, es una cortesía de los individuos.

Por tanto para los españoles, los horarios son muy flexibles y se pueden cambiar de acuerdo con diferentes situaciones para adaptarse a todos los asistentes. Además, son frecuente las interrupciones y se desarrollan diversas actividades a la vez, pudiendo cambiar los compromisos. Por ejemplo, después de que comienza el discurso, los destinatarios aún pueden entrar a la sala para participar, pero sólo se podrá ingresar por la puerta trasera y encontrar un asiento en silencio; esto no se considerará mala educación.

Se ha encontrado otra diferencia más importante de este elemento; durante el

tiempo de un discurso, el hablante empieza presentándose. En España, cuando el hablante expone, el oyente puede interrumpir su discurso para hacer preguntas mientras que en China, cuando el hablante se encuentra hablando, el receptor solo debe concentrarse en escuchar; incluso si tiene alguna duda sobre cierto aspecto, se debe esperar a que termine el discurso o que el orador le pregunte al destinatario si tiene alguna pregunta, como la clase magistral de 1A en España 【01: 56】 ,y de 2B en China 【15: 02】 . Podemos observar que en la clase magistral de español, aunque el hablante está dando un discurso el receptor puede interrumpir y hacer preguntas. Por el contrario, en la clase magistral de chino, el receptor generalmente necesita esperar a que el hablante termine de hablar y obtener permiso para hacer preguntas.

5 CONCLUSIONES

En el capítulo anterior, hemos analizado los resultados en cuanto a las diferencias y similitudes de la comunicación no verbal intercultural en un corpus de ejemplos de clase magistral. En este último capítulo presentamos las conclusiones de este trabajo, respondiendo a las preguntas de investigación planteadas basadas en los objetivos y ofreciendo las propuestas no solo para la comunicación no verbal apropiada en el discurso académico intercultural, sino intentando también proporcionar algunas referencias para la investigación futura en esta área.

En el corpus seleccionado para llevar a cabo este estudio, nos hemos centrado en los signos no verbales que han sido observados en las clases magistrales elegidas, a partir de una metodología de investigación cualitativa, con el fin de comparar las posibles diferencias y similitudes entre ambos países. Queremos destacar la importancia de estos signos no verbales utilizados en el discurso académico, concretamente en la clase magistral, en las diferentes culturas. La finalidad de este análisis ha sido contribuir al conocimiento de estas diferencias culturales, lo que puede permitir evitar malentendidos innecesarios en estos discursos en el caso de encontrarnos en entornos multiculturales. La clase magistral nos parece una actividad imprescindible hoy en día dentro de un mundo académico globalizado en el que diversas culturas interactúan y de ahí el interés de este estudio, que ha pretendido arrojar un poco más de luz en el uso de elementos de la comunicación no verbal en dichos entornos.

Como ya hemos mencionado anteriormente, hay otros signos no verbales que son muy importantes en el discurso formal y, aunque no han aparecido en este análisis, se deben tener también en cuenta y comparar sus diferencias culturales para evitar malinterpretaciones en el discurso académico intercultural. Además, hay que señalar que los españoles utilizan un lenguaje corporal muy

rico tanto en la comunicación informal como en la formal. Por lo tanto, hay algunos signos no verbales que están presentes en los discursos formales en España pero que no existen en China y por tanto tampoco tienen ningún significado específico para los oyentes chinos. Del mismo modo, signos no verbales se expresarán en diferentes formas para representar un mismo significado.

En el presente Trabajo Fin de Máster se ha buscado dar respuesta a los objetivos propuestos inicialmente. El gran objetivo planteado ha sido conocer claramente las diferencias en el uso de la comunicación no verbal en la clase magistral entre España y China, con el objeto que los hablantes adquieran la competencia comunicativa en el intercambio no verbal utilizado en discurso académico para lograr un discurso efectivo y evitar posibles interpretaciones incorrectas en las distintas culturas.

En primer lugar, hemos observado que en efecto sí existen ciertas diferencias en la comunicación no verbal entre las diferentes culturas, y hay dos razones para esta diferencia. Por un lado, esto está relacionado con los hábitos culturales de los españoles que, para ser precisos, poseen una personalidad más extrovertida que los chinos y cuando los interlocutores comunican, prefieren expresar sus ideas por medio del lenguaje corporal, por lo tanto, los signos no verbales utilizados son abundantes. Sin embargo, muchos signos no verbales existen solo en España, y los que no tienen un significado específico en China, ni siquiera se conocen. Por otro lado, debido a factores ambientales, existen diferencias en los signos no verbales utilizados en los discursos formales e informales, y puesto que el discurso académico es formal, los hablantes prestarán más atención a su imagen en esta situación utilizando unos signos no verbales apropiados, así las principales diferencias se observan en el uso de los gestos en el contexto cultural de ambos.

En segundo lugar, los resultados muestran asimismo que estas diferencias entre los signos no verbales utilizados en las clases magistrales en español y chino pueden no ser altamente significativas, ya que al mismo tiempo hemos detectado que existen similitudes en su uso en ambas culturas. A excepción del lenguaje corporal individual, podemos afirmar que casi todos los signos no verbales expresan significados similares, especialmente las expresiones faciales.

De manera que podemos afirmar que, en la clase magistral intercultural, el uso del signo no verbal adecuado no solo hace que el discurso académico sea más confiable, transferible e influyente, sino también puede servir para evitar diferencias culturales y malentendidos. El discurso puede ser así considerado como una actividad creativa, de modo que el orador debe prestar más atención al uso de la comunicación no verbal para maximizar la efectividad del discurso. El hablante transmite información sobre sus emociones a través de movimientos corporales, expresiones faciales y cambios de sonido para inspirar y en ocasiones para persuadir, para que los pensamientos y las informaciones lleguen a los destinatarios. Es decir, solo a través de la comunicación no verbal puede el discurso, en este caso una clase magistral, convertirse finalmente en un sistema de comunicación completo, por tanto, desde la lingüística no sólo debemos estudiar lo que una persona dice sino también cómo lo dice.

La comunicación no verbal es pues indispensable en los discursos académicos, puesto que no solo contribuye a la expresión oral del hablante, sino que también evita la posible ambigüedad de la información transmitida, y asegura que el receptor acepte y entienda información importante. Asimismo, en algunos campos académicos especializados, el conocimiento es más difícil de entender y explicar claramente. Por ello, el uso del lenguaje no verbal puede mejorar el nivel de una presentación y de un intercambio académico como una clase magistral.

Así pues, a través de la investigación y la comparación, hemos intentado demostrar que la comunicación no verbal no solo es muy útil en la comunicación diaria, sino que también posee una función importante en las clases magistrales como ejemplos de discurso académico con alto componente formal, por lo que la combinación de un lenguaje hablado fluido y los signos no verbales apropiados juegan un papel muy importante en la transmisión de un discurso académico complejo. Algunos hablantes son más introvertidos y apenas usan los signos no verbales para expresar sus opiniones o ideas importantes, generalmente solo utilizan sonrisas y gestos simples, otros oradores usan el lenguaje corporal de manera demasiado frecuente cuando hablan debido a la tensión o los nervios. Sin embargo, podemos destacar que se usan ciertos signos no verbales relevantes en las clases magistrales de manera efectiva, especialmente la sonrisa y el contacto visual.

En resumen, los signos no verbales tienen un papel relevante en la clase magistral para que la información proporcionada por el orador llegue eficazmente a los oyentes. Mostrar correctamente el lenguaje corporal puede mejorar el atractivo de la personalidad, y luego lograr mejores efectos en el discurso académico. En cambio, si hace que la otra parte se sienta en una posición incómoda, esto afecta el progreso de la transmisión de las informaciones, por ejemplo si no se tiene en cuenta la cultura de los destinatarios. Por esto, en la comunicación intercultural, debemos aprender y comprender el significado y la aplicación del signo no verbal en diferentes culturas, con el fin de reducir los conflictos de comunicación y mejorar la calidad de la comunicación.

Aunque este trabajo aún tiene limitaciones y deja sin explorar algunos problemas ligados a la comunicación no verbal, esperamos que esta investigación realizada no solamente ayude a aumentar la conciencia del hecho

de que la competencia comunicativa no verbal es un requisito imprescindible en el discurso académico, sino que los hablantes puedan conocer bien las diferencias y similitudes existentes en el discurso académico formal (la clase magistral) en los dos países.

Para acabar, quisiéramos añadir que este trabajo no debería quedarse aquí, podría servir de punto de partida para líneas de investigación futura. Como se ha comprobado entre los dos países objeto de estudio, España y China, existen similitudes, pero también diferencias en el uso de la comunicación no verbal. Por ello, sería interesante proponer la creación de un repertorio de elementos no verbales utilizados en la clase magistral con la finalidad de contribuir al desarrollo de la competencia gestual e intercultural de los académicos.

En particular, queremos subrayar que se trata de un campo muy amplio y con una gran variedad de posibilidades para continuar con su estudio, con el fin de lograr una clase magistral más efectiva en las diferentes culturas. Esto es, somos conscientes de que la utilización de signos no verbales en combinación o coestructuración con los verbales es necesaria en las clases magistrales, y especialmente significativa en el caso de que se produzca en un entorno multicultural. Por eso, deberíamos tener en cuenta de manera más profunda en la investigación futura los aspectos relacionados con el signo no verbal utilizado en la clase magistral en diferentes culturas.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Abercrombie, D. (1968) Paralanguage. *British Journal of Disorders of Communication*, nº 3. Londres, 55-59.
2. Aguilar, L. (2000). La prosodia. En: Alcoba, S. (coord). *La expresión oral*. Barcelona: Ariel.
3. Álvarez de Arcaya Ajuria, H. (2004). Influencias de la comunicación no verbal en los estilos de enseñanza y en los estilos de aprendizaje. *Revista de educación*, 334, 21-32.
4. Alcaraz Varó, E. (2000). *El inglés profesional y académico*. Madrid: Alianza Editorial.
5. Argyle, M. (1987). *Psicología del comportamiento interpersonal*. Madrid: Alianza.
6. Arnoux, E. (2009). *Pasajes. Escuela media-enseñanza superior. Propuestas en torno a la lectura y escritura*. Buenos Aires: Biblos.
7. Axtell, R. E. (1991). *Gestures. The do's and taboos of body language around the World*. New York: John Wiley & Sons, Inc.
8. Baró, T. (2012). *La gran guía del lenguaje no verbal. Cómo aplicarlo en nuestras relaciones para lograr el éxito y la felicidad*. Barcelona: Paidós.
9. Birdwhistell, R. L. (1952). *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*. Department of State, Foreign Service Institute.
10. Birdwhistell, R. L. (2010). *Kinesics and Context: Essays on Body Motion Communication*, Vol. 24. University of Pennsylvania Press.
11. Bogatyrev, P. (1937). *The functions of folk costume in Moravian i Slovakia*. The Hague: Mouton & Co. N. V.
12. Briz, A., M. Albelda Marco, M. J. Fernández Colomer, A. Hidalgo Navarro, R. Pinilla y S. Pons Bordería (2008). *Saber hablar*. Madrid: Santillana
13. Camacho Adarve, M. (2007). "Los géneros en el discurso oral español", *Espéculo. Revista electrónica de la Universidad Complutense de Madrid*, 37.

Disponible en <http://www.ucm.es/info/especulo/numero37/generos.html>. Acceso: 30.07.2020.

14. Casalmiglia, H. y Tusón, A. (1999), *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Madrid: Ariel.
15. Castelló, M. (coord), Iñesta, Anna., Miras, Mariana., Solé, Isabel., Teberosky, Anna., Zanotto, Mercedes. (2007). *Escribir y comunicarse en contextos científicos y académicos*. Barcelona: Graó.
16. Castro Duque, L. A., & Castro Casa, K. (2018). *El lenguaje corporal del docente y su influencia en el aprendizaje de los estudiantes*. Tesis de Maestría (Magíster en Educación). Universidad Católica de Manizales. Facultad de Educación.
17. Cestero Mancera, A. M. e Inmaculada Penadés Martínez (eds.) (2017). *Manual del profesor de ELE*, Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá, Servicio de Publicaciones, pp. 1051-1122.
18. Cestero Mancera, A. M., 1999. *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Madrid: Arco Libros
19. Cestero Mancera, A. M. (2017): "La comunicación no verbal", en Ana M. Cestero Mancera e Inmaculada Penadés Martínez (eds.). *Manual del profesor de ELE*, Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá, Servicio de Publicaciones, pp. 1051-1122.
20. Darwin, C. (1965). *The expression of the emotions in man and animals* (Vol. 526). Chicago: University of Chicago press. (Original work published 1872).
21. Davis, F. (1973). *Inside Intuition*. New York : New American Library.
22. Davis, F. (2004). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza editorial.
23. Del Barrio, J. A., & Borragán, A. (2011). Cómo atraer la atención hablando. Un reto para la enseñanza. Bordón. *Revista de pedagogía*, 63(2), 15-26.
24. Denzin, N.K y Lincoln, Y.S. (2012). Introducción: El campo de la investigación cualitativa. En NK Denzin, Lincoln YS (Coords.) *Manual de investigación Cualitativa* (48). Thousand Oaks: Sage Publications.
25. Fast, J. & Bastos, V. (1971). *El lenguaje del cuerpo* (Vol. 1). Kairos.

26. Flugel, J.C. (1950). *The psychology of clothes*. London. Hogarth Press.
27. Fonseca, M. (2005). "*Comunicación oral*". Madrid: Pearson.
28. Hall, E. T. (1973). *The silent language*. New York: Anchor books. (1ª ed. 1959, Garden City: Doubleday and Company.
29. Hall, E. T. (1977). *Beyond Culture*. New York: Anchor Press/Doubleday.
30. Hall, E.T. (2003). *La dimensión oculta*. México: Siglo XXI Editores.
31. Hans Anjali, M., Hans, E. (2015). Kinesics, Haptics and Proxemic: Aspects of Non-Verbal Communication. *IOSR Journal Of Humanities And Social Science Volume 20, 2, Ver. IV, 47-52*.
32. Harrison, R.P. (1974). *Beyond Words: An Introduction to Nonverbal Communication*. New York: Prentice-Hall.
33. Heinemann, P. (1980). *Pedagogía de la comunicación no verbal*. Barcelona: Herder.
34. Hernández, P. R. (2013). Principios de persuasión y lenguaje corporal. *Cuadernos del Tomás, (5)*, 141-156.
35. Hervas Fernández, G. (1998). *Cómo dominar la comunicación verbal y no verbal. Teoría y actividades*. Madrid: Editorial Playor.
36. Hessel, E. L. (1975). The role of pupil size in communication. *Scientific American*. 233(5), 110-119
37. Jovanovic, N. (2003). Recognition of meeting actions using information obtained from different modalities -a semantic approach-. *CTIT technical report series*; No. TR-CTIT-03-48. Enschede: Centre for Telematics and Information Technology (CTIT).
38. Kirk, J., Miller, M. (1986). *Fiabilidad y validez en la investigación cualitativa*. Beverly Hills: Sage Publications.
39. Knapp, M. L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
40. Knapp, M. L. (1980). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Barcelona: Paidós.
41. Martí, M. (2004). En los límites del lenguaje: los silencios positivos, *Actas*

del V Congreso de Lingüística General: León 5-8 de marzo de 2002, 2, 1887 - 1897.

42. Mehrabian, A. (1972). *Nonverbal Behavior*. New York: Aldine Atheton.

43. Miller, P. W. (1981). *Nonverbal Communication*. Washington, D. C: National Education Association.

44. Murphy, Robert F. (1964). "Social distance and ved". *American Anthropologist*. 66: 1257-74.

45. París, C. (2014). Reflexiones sobre el discurso oral. Hablar en público. *Ribalta: Quaderns d'aplicació didàctica i investigació*, (21), 75-90.

46. Pease, A. & Pease, B. (2010). *El lenguaje del cuerpo: cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Editorial Amat.

47. Poyatos, F. (1970). Paralingüística y kinésica: para una teoría del sistema comunicativo en el hablante español. *Actas del Tercer Congreso Internacional de Hispanistas*, pp. 725-738. El Colegio de México.
http://cvc.cervantes.es/literatura/aih/pdf/03/aih_03_1_081.pdf

48. Poyatos, F. (1994a), *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Madrid: Itsmo.

49. Poyatos, F. (1994b). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje. Kinésica e interacción*. Madrid: Itsmo.

50. Poyatos, F. (2016). Los silencios en el discurso vivo y en la literatura: para el estudio realista del lenguaje y su entorno, *ORALIA*, Vol. 1, 47-70.

51. Robles Garrote, P. (2014) Propiedades contextuales del discurso académico científico: la conferencia y sus variantes, *Sintagma*, 26, 119-131

52. Rodríguez, I. (2010). *Lenguaje no verbal*. A Coruña: Netbiblo.

53. Ruben, B. D. (1988). *Communication and Human Behavior*, 3rd Ed. New York: Macmillan.

54. Rulicki, S.(2012). *Comunicación no verbal. Cómo la inteligencia emocional se expresa a través de los gestos*. Granica: Barcelona.

55. Samovar, L. & Porter, R. (2000). *Communication Between Cultures*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.

56. Sapir, E. (1966). Communication. En B. Berelson-M. Janowitz (Dirs). *Reader in public opinion and communication*. Nueva York, Free Press.
57. Sean, N. (1991). *Classroom Nonverbal Communication*. London: Routledge.
58. Taylor, S.J, Bogdan, R. (1992). *Introducción a los métodos cualitativos en investigación. La búsqueda de los significados*. Paidós.
59. Vásquez, G. (2001). *El discurso académico oral*. Madrid: Edinumen.
60. Verderber, R. F., Verderber, K. S., & Sellnow, D. D. (2011). *The challenge of effective speaking*. Cengage Learning.
61. Villar, C. M. (2014). *Las presentaciones académicas orales en E/LE de estudiantes alemanes: un análisis macrotectual, discursivo y contextual del género en nativos y no nativos*. Frankfurt: Peter Lang.
62. 唐树芝,2005. 口才与演讲[M].北京: 高等教育出版社,128- 128.
63. 李元授, 1999. 白丁.口才训练[M].武汉: 华中理工大学出版社, 173- 173.
64. 陈原,1983. 《社会语言学》, 北京, 学林出版社,177.
65. 胡文仲, 1999.《跨文化交际概论》. 北京:外语教学与研究出版社.

7. ANEXOS

Anexo 1: Grupo 1: Área de lingüística

Minutos: 0:07-22:15

Grupo 1 Signos Tiempo	1A		1B	
	Contexto	La comunicación no verbal		Contexto
0:07-2:09	<p>Primero, saluda a las audiencias. Luego, presenta un poco del contenido relevante del curso; el orador interactúa con la audiencia, haciéndole preguntas e incluso pidiendo sus opiniones. Asimismo, da pauta a contestar las posibles preguntas que tengan los destinatarios del discurso.</p>	<p>Se encuentra sentado enfrente de la mesa, manteniendo un contacto visual; coge el bolígrafo con la mano derecha y, colocándolo en su regazo, a su vez usa su mano izquierda con frecuencia. Inclina el torso hacia delante, y el giro del torso tiene una inclinación lateral hacia el oyente. Sigue inclinándose hacia delante y atrás y posee una velocidad de habla y ritmo un poco rápido. Señala algo con el bolígrafo.</p>	<p>Pone sus manos sobre la mesa para apoyar el cuerpo, Mira hacia la izquierda y abajo, sin tener contacto visual directamente con los oyentes. Mueve levemente su mano izquierda.</p>	<p>Primero, saluda a los destinatarios y luego, presenta algunos contenidos relevantes del curso. Hecho esto, comienza a explicar qué es la comunicación en lingüística.</p>
2:10-4:12	<p>Responde preguntas y da varios ejemplos y conocimientos relacionados con este curso.</p>	<p>El cuerpo está dirigido hacia el interlocutor, con la dirección de su mirada hacia arriba, así como un contacto visual algo largo; tiene un giro hacia el interlocutor. Los dos hombros se encuentran retraídos, procede a acariciar su barbilla, ambas manos extendidas y juntas, une las yemas de los dedos.</p>	<p>La velocidad y el ritmo del habla son lentos y sin cambios especiales en el tono. Tiene contacto visual y mira hacia el suelo o a la derecha ligeramente. Mantiene un movimiento con la mano derecha.</p>	<p>Da unos ejemplos de conocimientos históricos para dar información acerca de este curso de manera clara. "Cuándo y cómo comunicarse".</p>
	<p>Explica el conocimiento teórico relevante, ofrece el</p>	<p>Se frota la nariz, Tiene los dos hombros caídos y gira la cabeza</p>	<p>Tiene sus manos abiertas y cerca del cuerpo, con palmas</p>	<p>Cuenta historia relevante de la teoría y describe</p>

4:13-6:15	PPT requerido y algunos ejemplos para explicarlo.	hacia atrás. Mantiene contacto visual rápido, con los dos hombros retraídos y giro del torso. Pone su dedo índice derecho delante de su boca, mientras que el ritmo del habla se acelera. Repitiendo una palabra, el dedo índice derecho apunta hacia la audiencia y se mueve de arriba hacia abajo, pone las manos detrás de su cabeza.	hacia arriba. Frunce ligeramente el ceño mientras que su tono se vuelve más fuerte y el ritmo fluctúa. Mirando la pantalla, inclina el cuerpo hacia la izquierda. Al expresar que no se conoce algo o es ambiguo, abre la palma de la mano izquierda y la mueve hacia atrás hacia atrás.	lo que sucedió en el evento histórico.
6:15-8:17	Responde preguntas y explica su parte teórica.	Toca su mano izquierda con la derecha, mira los oyentes y procede a fruncir y levantar las cejas, abriendo la boca expresivamente. Asiente con la cabeza, aprieta los labios y tiene ceja fruncida, Frota sus manos, con el pulgar y el índice derechos doblados y se levantan las cejas para enfatizar algo. Inclina la cabeza y el tronco hacia adelante al hacer la pregunta a los destinatarios, con la cejas fruncidas, apretando los labios al terminar.	Contacto visual con los oyentes a la hora de preguntar algo. Coge un bolígrafo con la mano derecha, mira la pantalla y la señala.	Da las explicaciones de las diferencias entre comunicación y transmisión, y cómo se puede dividir su significado; da algunos ejemplos para justificar las teorías.
8:18-10:19	Análisis del ejemplo, argumentación, explicación detallada de la teoría y dar opiniones.	Cuando se explicó la parte importante del contenido, se fortalece el tono, ralentiza la velocidad del habla, las palma de la mano están abiertas con los dedos doblados y el cuerpo se inclina hacia adelante o hacia adelante y atrás.	Utiliza la mano derecha para manejar el bolígrafo. También junta los dedos formando un puño de manera leve para dar énfasis al punto al que se esté aludiendo; se inclina la postura hacia adelante.	Hace unos ejemplos relevantes del aspecto, y luego pregunta y explica los aspectos que son similares y diferentes.

10:20-12:21	Utiliza una pregunta “¿Dónde para el tren que va a barcelona?” para después hacer análisis y explicación.	Coge el bolígrafo con la mano derecha. Al explicar y enumerar cada punto, el brazo se mueve hacia arriba y hacia abajo; el hombro izquierdo se inclina hacia arriba y adelante y todo el cuerpo se inclina hacia adelante, mirando hacia la izquierda y derecho. Se unen las puntas de los dedos índice y pulgar, y se forma un medio puño al enfatizar un concepto más profundo. Los brazos se tienen abiertos al expresar que cierta cosa es muy grande.	Existe un contacto visual rápido. Luego, haciendo uso de los gestos de la mano derecha para comunicarse, siendo un signo simple, se recurren a más pausas al hablar. Al dar una explicación, se tiene una mano cerrada hacia el cuerpo, y la dirección de la mirada va hacia al vacío, y de arriba hacia abajo.	Continúan las explicaciones acerca del aspecto que se desarrolla. Utilizas conocimientos históricos de lingüística de Grecia para recurrir a la explicación, haciendo después una comparación y análisis.
12:22-14:23	Aún se continúa explicando la teoría, dando diferentes ejemplos para demostrar su fiabilidad. Se hacen preguntas, esperando las respuestas de los receptores.	Cuando se hace una enumeración, se comienza con el dedo meñique. El movimiento de la postura es más grande que antes y los movimiento de los brazos son predominantemente en posición doblada. Ambos hombros se encuentran levantados y, a su vez,, algo adelantados y retraídos. Además, el timbre y el tono cambian al querer hacer énfasis en algo.	Se inclina el cuerpo hacia la izquierda, dirigiendo la mirada hacia la pantalla. La mano izquierda tiene un contacto breve con el micrófono; la palma se mueve hacia arriba y atrás y adelante al hacer una breve descripción.	“La discusión de lingüística” Hay un análisis de las letras chinas y su antigüedad; hay un análisis comparativo y de las diferencias entre la comunicación moderna y antigua, hecha por los dos tipos de escrituras mostrados en la pantalla.

<p>14:24-16:25</p>	<p>Introducción de ejemplos de conocimientos teóricos relacionados.</p>	<p>Cuando el orador pregunta el nombre del destinatario, hay un largo período donde existe un contacto visual directo; levanta las manos y se inclina hacia adelante. El dedo índice apunta al oyente, y con el pulgar se señala a sí mismo, diferenciando al orador y oyente. Para comenzar de nuevo, se comienza con el dedo meñique. Al expresar dos cosas similares, las dos palmas de la mano están equilibradas hacia arriba.</p>	<p>Las manos se plantan haciendo una barrera delante del cuerpo. Se mira la pantalla y cambia el tono, utilizando mucho el recurso de la pausa. El contacto visual es rápido y se aprieta la mano para cerrarla (puño).</p>	<p>Se hacen preguntas y se explica su origen con conocimientos históricos; se busca expandir el conocimiento teórico.</p>
<p>16:26- 18:27</p>	<p>Se da según el análisis y la interpretación del "lenguaje y la intención".</p>	<p>Hay una inclinación rápida hacia adelante. El torso también se inclina hacia delante, desplazándose hacia la derecha o izquierda. La inclinación del cuerpo se da de manera lenta. Ambas manos hacen gestos al recurrir a un conocimiento o fragmento de memoria determinado, dirigiendo al mismo tiempo la mirada hacia arriba y a la derecha; al preguntar las opiniones de otras personas, se inclina hacia adelante y a la derecha. Cuando hay una explicación, se usan las manos al mismo tiempo. A su vez, el cuerpo se inclina hacia la derecha y sus dedos se cruzan cuando se busca mostrar una</p>	<p>Al explicar o dar un ejemplo, se mira hacia otra dirección o hacia abajo. El cuerpo se mueve ligeramente; se acercan las manos al cuerpo, el volumen cambia significativamente.</p>	<p>Se discuten las similitudes de la forma del gráfico en la pantalla y un objeto relacionado con la teoría de la comunicación. También se explica la conexión entre los distintos países en términos de las características de su comunicación textual.</p>



		conexión entre ciertas partes de información.		
18:28-20:29	Describe conceptos teóricos, hace algunas suposiciones y explica partes de información relevante	La mirada está dirigida hacia arriba, al igual que las palmas de la mano, las cuáles están abiertas y relajadas. El ceño está ligeramente fruncido; el movimiento corporal es algo rápido, y la postura tiene una inclinación hacia la izquierda.	Se coge el bolígrafo al mismo tiempo con ambas manos y se coloca en el pecho. Hay un contacto visual con los destinatarios; el cuerpo se encuentra inclinado hacia la izquierda y derecha.	Se proporcionan ejemplos relacionados con partes relevantes de la teoría. Usa ejemplos cercanos a la vida real para explicar la parte de conocimiento de la teoría.
20:30-22:15	Da ejemplos relevantes de la historia y a su vez, se usan ejemplos cercanos a la vida real para explicar la parte de la teoría del conocimiento. Hay pequeñas interacciones con los oyentes, en forma de preguntas cerradas.	Al pedir a los oyentes que estén de acuerdo con un punto de vista, se dirige la mirada hacia la izquierda o la derecha y se mantiene un contacto visual a largo plazo, apuntando a un área en específico para obtener una respuesta positiva. Al confirmar el punto de vista en sí mismo, se asiente ligeramente con la cabeza. Además, usa el dedo pulgar y el índice para confirmar y describir que la teoría es correcta. Hay un movimiento corporal y una inclinación hacia adelante y atrás.	Pone su dedo índice sobre el rostro. Su cuerpo está inclinado hacia la derecha y su mano izquierda está posado sobre la cadera izquierda, con el propósito de expresar "un problema". La mano derecha se mueve rápidamente hacia adelante y atrás.	Se da un ejemplo para explicar el cambio entre la comunicación antigua y moderna. Se usan los elementos empíricos relevantes pertenecientes a la historia de la comunicación para narrar esta perspectiva.

Tiempo	Grupo 2		Signos	
	2A		2B	
0:06-3:06	Contexto	La comunicación no verbal		Contexto
	Se presenta el tema del discurso de hoy, planteando dos preguntas a los destinatarios; se explican y utilizan algunos ejemplos interesantes para explicar y analizar este tema.	El ritmo y velocidad se desarrollan a una frecuencia más rápida. Al hablar de puntos de mayor dificultad, el ritmo se vuelve más lento y se detiene durante unos segundos; hay una fluctuación entre tonos altos y bajos y el timbre se vuelve más fuerte al querer hacer énfasis en algo; hay cierto contacto visual con la audiencia; se toca la cara, se levantan las cejas, se extienden los brazos y las palmas están hacia arriba. Al tocar un tema histórico, se usa el pulgar izquierdo para contactar las yemas de la mano derecha y luego, se comienza con el dedo meñique para señalar cada evento.	Manteniendo una sonrisa, se dirigen ambas palmas hacia el público, manteniendo los brazos de forma curvada. Al explicar algún concepto o tema, los ojos se encuentran mirando hacia la derecha, teniendo un contacto visual rápido con los destinatarios; se camina de un lado a otro. El tocar partes importantes del contenido, el tono de voz se vuelve más alto y la velocidad del habla se vuelve más lenta. Cuando el pulgar izquierdo y el dedo índice se encuentran juntos, es para enfatizar un punto de introducción; al numerar un punto, el dedo índice izquierdo expresa el número "1", y luego muestra una posición absoluta, pues se usa el dedo índice para apuntar hacia abajo.	Se presenta el tema del discurso correspondiente a ese día, no sin antes hacer un recuento resumido del contenido previamente aprendido. Se enumeran todos los módulos que se explican y se brindan algunos ejemplos interesantes en lugar de dar una explicación como tal de los conceptos teóricos.
	Se analizan y explican ciertos puntos de	Cuando dice la frase: "Si va a salir el espín apuntando para arriba	Cuando se indica algún punto en la figura, se extienden el pulgar	Se explica el término de este campo en detalle y utiliza

3:07-6:08	conocimiento teórico, resaltando los conceptos más relevantes.	o para abajo”, el dedo índice de su mano izquierda apunta hacia arriba. Los brazos se encuentran curvados, y al mismo tiempo, la mano derecha alude a un movimiento opuesto. Los brazos se extienden para expresar movimientos distantes; hay una inclinación lateral se gira hacia los oyentes.	izquierdo, dedo índice y dedo medio y al mismo tiempo, el resto se doblan. El dedo índice derecho se encuentra apuntando hacia abajo; al indicar la figura completa, todos los dedos están abiertos; la palma de la mano se dirige hacia la pizarra y luego hacia la izquierda y la derecha, moviéndose rápidamente; al determinar un término o concepto, la palma está dirigida hacia la audiencia, y las yemas de los dedos índice y pulgar están juntos para mejorar la precisión del concepto.	gráficos y metáforas para ayudar a explicar. Se hacen algunas preguntas y analiza la conformación de ciertos conceptos.
6:09-9:10	Se explican los conceptos de subtemas relacionados, y se hace un análisis comparativo con los ejemplos.	La cabeza de direcciona hacia ambos lados de manera consecutiva, mientras que el tronco se mantiene dirigido hacia el oyente. Al describir un momento específico, el pulgar y el dedo índice se juntan. El tono aumenta y luego, el cuerpo y la cabeza se dirigen ligeramente hacia delante de manera simultánea, para mantener cierto contacto visual con el público.	Cuando la descripción de un objeto es escasa, se abren las manos y se dirigen las palmas de las manos hacia abajo. Después, el movimiento será rápido y de arriba hacia abajo. El cuerpo se inclina levemente hacia adelante, con la Mirada al suelo; cuando se dan ejemplos de cualquier tipo, la enumeración comienza desde el dedo pulgar, y el tono se vuelve más fuerte.	Se explican los conceptos de subtemas relacionados, y se hace un análisis y comparativo usando temas anteriores. Se usan metáforas para explicar el significado del tema y se señalan diferentes rangos entre ellos; El tema es el más fácil de entender entre todos los pertenecientes a la teoría.

9:11-12:12	Se enumeran unos cuantos ejemplos relevantes para demostrar la autenticidad de este concepto.	Cuando dice la palabra "particular", se hace uso del dedo pulgar para expresarla. Se extienden las manos y los hombros se mueven hacia arriba rápidamente, el tono y el contacto visual utilizados cambian.	Se toca y frota la nariz; luego, la mano izquierda se posa en la cintura mientras que la mano derecha al frente. La cabeza está ligeramente inclinada hacia la izquierda y usa el dedo índice para enfatizar y explicar algunos conceptos. El cuerpo está inclinado hacia la izquierda, y va de adelante a atrás, el tiempo de contacto visual es corto, y se acorta la distancia entre el hablante y el oyente.	El contenido va dirigido principalmente a continuar comparando y analizando las diferencias entre los dos sujetos; se recurre a usar diferentes aspectos del conocimiento con el objetivo de resumir y al mismo tiempo, usar formas gráficas relacionadas para explicar la razón de la formación del objeto, así como formar grupos de los elementos.
12:13-15:14	Se usan gráficos para analizar la parte teórica más profundamente.	Cuando los objetos comienzan tomar direcciones opuestas, al mismo tiempo el dedo índice de la mano derecha se dirige hacia arriba, y luego, la cabeza se mueve ligeramente hacia arriba y abajo.	Mientras se interactúa con los oyentes, se levantan las cejas, aparece una sonrisa y se asiente. La mano izquierda se coloca en la cintura y el cuerpo y la cabeza se inclinan hacia adelante; el cuerpo está relajado y la mano derecha sostiene el bolígrafo, mientras que las palmas están y levantadas, los brazos están curvados levemente.	Se describen puntos conceptuales de conocimientos más profundos; se explica el origen de nombres y asociaciones con otros elementos y cómo distinguir precisamente entre los tres elementos. Esto se observa de acuerdo con sus propias características.

15:15-18:16	Se hace una breve conclusión del contenido anterior, y definiciones de Sz; luego presenta Sx, desarrollando otro conocimiento a partir de este aspecto.	Asintiendo consecutivamente, ambas palmas de las manos se dirigen hacia arriba con los dedos curvados levemente. Se encuentra sonriendo y luego, la cabeza y los hombros están inclinados hacia la izquierda. Se levantan las cejas a ambos lados y el cuerpo está inclinado hacia adelante, caminando de un lado a otro.	Al confirmar que se recibe la pregunta planteada por otros, se procede a asentir, sonreír, relajar los hombros e inclinarse hacia adelante. Al responder, se coloca la mano izquierda sobre la cintura y se mueve, mientras la mano derecha aprieta, lo que indica que la respuesta es afirmativa o que posee una alta importancia; el tiempo de contacto visual es alto.	Se responden las preguntas de la audiencia, analizando los pequeños errores que se pudiesen pasar por alto de acuerdo las sus dudas. Asimismo, se busca llamar la atención de la audiencia de una manera divertida y se brindan ejemplos y explicaciones
18:17-21:18	Hay un análisis y comparación de las partículas (término utilizado en este curso), y se continua presentando el análisis de la teoría.	Se inclina el cuerpo; se mantiene el contacto visual con los oyentes durante un periodo de tiempo prolongado. Hay una pausa para enfatizar una única cosa, en donde el dedo índice apunta hacia arriba y el tono se alarga.	No hay contacto visual directo con los destinatarios, y se está en un estado de vacío. Ambas manos se colocan delante del cuerpo y siempre están curvadas levemente. Los ojos miran a las manos y el volumen va de débil a fuerte, y de bajo a alto. Después de un contacto visual rápido con el público, mira la pantalla.	La explicación es sobre la numeración de los dos elementos principales y sus correspondientes principios de ordenamiento.
21:19-22:20	Se combinan los gráficos para ilustrar la dirección del movimiento.	Se coloca su mano derecha en el bolsillo trasero de los pantalones, se mira a la pantalla y mientras que la cabeza inclina, el cuerpo se mueve de izquierda a la derecha.	Cuando se expresa que un cierto punto de vista es incorrecto, se usan los dedos índice de ambas manos para apuntar hacia un lado y lentamente se balancea hacia la izquierda y la derecha; la cabeza también hace un signo	Continúa presentando el análisis de la teoría, usando números simples para analizar y comparar cómo es clasificación y ordenación.

			no verbal correspondiente (se mueve hacia los dos lados).	
22:20-25:27	Se describen puntos de conocimiento conceptuales más profundos con algunos ejemplos.	Cuando se dice "ambigüedad de partículas que se propagan en ambas direcciones al mismo tiempo", las palmas de ambas manos se extienden hacia abajo y el cuerpo se mueve rápidamente.	Sonriendo, se sacude la cabeza para negar; la cabeza se mueve hacia abajo y las manos se colocan sobre la cintura. Mientras se hacen preguntas al oyente, hay un contacto visual con el destinatario. El dedo índice derecho está apuntando hacia abajo para afirmar nuevos argumentos.	Se da un ejemplo para ilustrar los puntos principales y luego se lleva a cabo un análisis detallado.
25:28-28:29	Se explican en detalle los gráficos en la pantalla y su relación con los principios operativos de mayor relevancia.	Cuando el dedo índice derecho apunta a la pantalla, la mano izquierda se coloca sobre la cintura; la cabeza gira hacia la luz y luego se vuelve rápidamente, manteniendo el contacto visual con el oyente. El tono es extendido, la velocidad del ritmo del habla se acelera y el cuerpo se inclina hacia la izquierda.	La cabeza está inclinada hacia la derecha y el dedo índice izquierdo apunta al punto clave, con una sonrisa y un contacto visual.	Se exploran los principios de ordenación y dos elementos; luego, se dan principios básicos.
28:30-31:31	Se continua explicando y analizando la teoría.	Se pone la mano izquierda detrás de la espalda y se mueve la mano derecha para afirmar la transmisión de la información. Con la mirada a los destinatarios y una sonrisa, se asiente consecutivamente,	Los gestos se encuentran separados: el dedo índice derecho se mueve rápidamente de lado a lado, aquí es para indicar la comparación entre los dos.	Se analizan y explican otros tipos de subátomos asociados con los átomos mencionados, junto con sus características.

		manteniendo el el contacto visual y fortaleciendo el tono.		
31:32-34:33	Se proporcionan conceptos teóricos relevantes, combina el contenido antes y después para analizar los principios teóricos y formula preguntas relacionadas.	Al explicar, mueve los hombros y apunta el pulgar derecho hacia arriba. Cuando cambia la descripción, se juntan las manos y al mismo tiempo se inclina hacia la derecha. Luego se mueve rápidamente hacia la izquierda, el tono aumenta y se hace una pausa breve y contacto visual rápido con los destinatarios. Luego la cabeza se mueve hacia la parte posterior derecha.	Volviendo al problema anterior, los dedos índices de ambas manos están enrollados de afuera hacia adentro.	Hay una comparación entre el volumen de los dos elementos.
34:33-37:27	Resumiendo conceptos relevantes sobre este curriculum, se va ampliando el conocimiento.	Al afirmar el resultado teórico, se procede a asentir continuamente y se sonríe levemente. Se hace contacto visual y se frotan las manos al mismo tiempo. Al indicar signos de reflexión, la mirada se dirige hacia arriba mientras se toca la cabeza, frotándose las manos.	Al resumir algo, se colocan las manos izquierda y derecha frente a él en forma de puño cerrado. Se asiente con la cabeza, se hace contacto visual rápido y luego se mira hacia la derecha; Al enumerar cierta cantidad de cosas, se comienza con el pulgar y las palmas miran hacia la audiencia	Se resumen y revisan todos los contenidos de este discurso.

Tiempo	Grupo 3		Signos	
	3A		3B	
0:30-3:30	Contexto	La comunicación no verbal		Contexto
	<p>Primero se hace una presentación Breve acerca del contenido que se explicará. Se expone y se explican las preguntas que sean necesarias explicar.</p>	<p>La mano derecha va en el bolsillo de los pantalones de traje. Cuando presenta su carrera, se toca ligeramente las gafas con la mano izquierda; el ritmo del discurso no es muy rápido, pues presenta los problemas dirigiendo la palma de la mano izquierda hacia los destinatarios. Al explicar los puntos clave, el tono se fortalece, hay una pausa breve, un contacto largo de la mirada con el oyente, y la distancia con el oyente se acorta. Procede a rascarse la nariz</p>	<p>Al principio, la mano izquierda se pone en el bolsillo del pantalón, y unos gestos simples de la mano derecha, acompañan a la parte del lenguaje. Al dar alguna explicación, se acorta la distancia con los destinatarios; se colocan las manos detrás de la espalda, se inclina un poco hacia adelante y hace cierto contacto visual, formando una pequeña barrera detrás del cuerpo.</p>	<p>Se comienza con una breve introducción al contenido, y se pasa directamente a la primera sección de este mismo, la cual se presentará a los destinatarios. El análisis y descripción de su contenido se lleva a cabo según la dirección deseada del desarrollo.</p>
3:31-6:31	<p>Se analiza y describe el contenido y la orientación del desarrollo.</p>	<p>Al interrogar a los oyentes, inconscientemente se toca la nariz y la mano izquierda vuelve a meterse en los bolsillos del pantalón, acercándose nuevamente al público y reduciendo la distancia. Se analiza el problema, se inclina el cuerpo y la cabeza hacia la izquierda, se prolonga el tono y hay una pausa de por medio. Luego, cuando se responde alguna pregunta, la</p>	<p>Cuando se explican los principios del método de "tratamiento", se fortalece el tono de la voz y se levanta la barbilla. El contacto visual con el oyente se da durante un período de tiempo corto, y la forma del objeto presentado también se explica con gestos para ayudar a hacer más clara la interpretación. En cuanto al movimiento de los brazos, se</p>	<p>Se dan ejemplos, análisis, argumentación, explicación de significados específicos; hay una simulación para explicar cómo aplicar este principio a la operación real. Se utilizan gestos para simular ejemplos de demostración.</p>

		mano se mueve hacia la derecha; el cuerpo y la cabeza también están ligeramente inclinados y cuando apuntan hacia la izquierda, también se mueven hacia esa dirección.	encuentran predominantemente curvados; la mano izquierda está sobre la mano derecha, exponiendo el pulgar izquierdo. A su vez, se mueve hacia la izquierda y la derecha.	
6:32-9:33	Análisis, ejemplo, comparación, interpretación. La frase "Después de comer pues esa sesión de investigación o sesiones específicas del residente" (8:29)	Al explicar algo, los brazos están ligeramente curvados; las palmas de ambas manos se mueven de arriba abajo, y se separan a los lados izquierdo y derecho, asintiendo ligeramente y tocando las orejas con la mano izquierda. Al expresar esta oración, comienza con el dedo meñique de la mano derecha. Se inclina por completo hacia la izquierda.	Cuando está haciendo una narración, se encuentra cerca de los oyentes en la primera fila; sus manos descansan sobre la mesa, su cuerpo se inclina hacia adelante y de la izquierda a la derecha. El tono es un poco fuerte y al hablar del libro, mira hacia arriba, cortando el contacto visual y a su vez estableciendo una barrera por encima de la cintura.	Se encuentra hablando acerca del descubrimiento y la comprensión preliminar de la teoría presente, por los grandes hombres antiguos, así como de su proceso de desarrollo y transformación.
9:34-12:35	Se continúa explicando el contenido, se hacen nuevas preguntas y se responde desde diferentes ángulos, combinando conocimientos relevantes.	Al explicar el contenido relevante, se abren las manos, la palma está dirigida hacia el oyente y se inclina el cuerpo para mantener el contacto visual con los receptores. Al pensar en un problema, los dedos se encuentran curvados y se mueven lentamente. Después, acorta la distancia con los destinatarios y pone su mano izquierda en el bolsillo. Al determinar un punto de vista, mueve la palma de la mano	La cabeza tiene un desplazamiento hacia delante. Se ponen las manos en los bolsillos al mismo tiempo que se acorta la distancia con la audiencia. Cuando se hace alguna explicación, la palma de mano derecha está a la izquierda del cuerpo, más alto que el cofre. Luego, al confirmar la precisión del concepto, ambas manos están extendidas y juntas.	Se procede a comparar la unicidad del concepto de conocimiento, el análisis los principios teóricos, y de métodos cubiertos por el alcance del conocimiento.

		derecha y después, la mano izquierda va de arriba hacia abajo mientras que la cabeza se inclina hacia adelante y ligeramente.		
12:36-15:37	Se continúa explicando con la premisa de "qué saber al terminar", se analiza con algunos ejemplos, y se combina con áreas académicas relevantes.	Al expresar una opinión negativa, la cabeza se mueve ligeramente hacia la izquierda y la derecha, se toca las gafas, y se empieza a caminar de un lado a otro, haciendo contacto visual con los destinatarios e inclinando el cuerpo hacia adelante.	Las manos se encuentran apretadas hacia el cuerpo (en forma de puño), frotándose entre ellas. Luego, se pone una mano sobre la palma de la otra, formando barrera delante del cuerpo.	Se siguen analizando y resumiendo las teorías anteriores.
15:38-18:39	Se comienza con un nuevo problema, procediendo a la explicación y luego al análisis. Luego, se combinan sus propias experiencias y conocimientos para discutir los temas relacionados con el problema. Gente de salón, figurar el "¿Qué me importa? (16:58) ¿Qué me interesa? ¿Dónde decir esto? (17:02)	Al acercarse al oyente, se inclina la cabeza hacia adelante; lentamente se mueve la cabeza y el cuello hacia adelante y luego se inclina hacia atrás rápidamente. La cabeza asiente consecutivamente de arriba abajo; ambos brazos están curvados, con las palmas hacia arriba y el cuerpo inclinado hacia la izquierda y la derecha. Al expresar esta oración, se tocan las gafas, se inclina el cuerpo hacia atrás y la cabeza se mueve levemente hacia la derecha.	La cabeza se mueve levemente hacia delante y al hacer preguntas a los destinatarios, se ponen las manos a ambos lados sobre el escritorio. La cabeza y el cuerpo se inclinan hacia adelante, mirando a la audiencia con una sonrisa. El tiempo del contacto visual con los oyentes es corto, y la mirada se dirige hacia la pantalla. Cuando dice que el tiempo es muy largo "hace mucho tiempo", su mano derecha se levanta, con las palmas dirigidas hacia los oyentes y se mueven rápidamente hacia atrás.	Se van combinando teorías relacionadas, pues se explora y analiza la dirección de investigación de la medicina básica, así como sus conceptos más importantes en sus diversas formas, que viene de una larga historia de desarrollo. Se enumeran las contribuciones hechas por investigadores famosos en los países occidentales y chinos en el campo de la medicina.

18:39-22:36	<p>Con este problema, se procede a dar algunos ejemplos como resumen, combinando las experiencias. Se hacen análisis de la situación actual y de las opiniones sobre este tema desde diferentes ángulos, explicando los conceptos principales en detalle.</p>	<p>Al expresar números precisos, las yemas de los dedos se unen y mueven de arriba hacia abajo y el cuerpo se mueve hacia abajo. El cuerpo se dirige hacia los destinatarios, la mirada está recta y de tiempo prolongado. Ambas manos están extendidas y juntas, con las yemas de los dedos en contacto y una mano sobre la palma de la otra. Los gestos de la mano van de arriba hacia abajo. El tono comienza a aumentar y hay algunas pausas.</p>	<p>El brazo izquierdo está curvado, la mano izquierda toca el botón de la ropa y la barbilla está inclinada apuntando hacia arriba. Luego, los ojos están mirando los oyentes. Cuando se expresa la historia del desarrollo médico, la mano izquierda está en el bolsillo y la mano derecha está levantada sobre la parte superior de la cabeza; la palma ve hacia abajo mientras que el brazo se mueve fuerte de arriba hacia abajo. El cuerpo y la cabeza están ligeramente inclinados hacia adelante, cuando el tono aumenta y hay una breve pausa.</p>	<p>En la última parte del discurso, se repasa el contenido anterior con los destinatarios, presentando las perspectivas de desarrollo de este punto teórico en un campo amplio, así cómo implementarlo. Se resume los métodos teóricos, así como la introducción básica, describiendo la larga historia de su existencia.</p>
-------------	---	---	--	---

8. URL DE LAS CLASES MAGISTRALES

1A : La comunicación . El acceso pragmático a la lengua

<https://www.youtube.com/watch?v=C4vVpIVzI50>

1B : Qué es la transmisión: la explicación de lingüística

<https://www.youtube.com/watch?v=ZgwLhNIGORw>

2A : La teoría cuántica (2ª parte) tan precisa... y tan sorprendente.

https://www.youtube.com/watch?v=mS9ziEbMR_M
https://www.youtube.com/watch?v=mS9ziEbMR_M

2B : Nomenclatura de compuestos orgánicos

<https://www.bilibili.com/video/BV1ox411X7GQ?p=4>

3A : Microbiología clínica. La base de las Enfermedades Infecciosas.

<https://www.youtube.com/watch?v=b6beAIA5M4&t=51s>

3B : Clase de Medicina | Historia médica

<https://www.bilibili.com/video/BV1Lx411j7RG?p=51>