

MÁSTER EN LENGUAS Y TECNOLOGÍA

Curso Académico: 2020 / 2021

TÍTULO TRABAJO FIN DE MÁSTER

**LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN EL DISCURSO POLÍTICO
INTERNACIONAL DE CHINA, ESPAÑA Y EE. UU: ANÁLISIS
COMPARATIVO**

AUTOR/A: WENYONG ZHANG

TUTOR/A: Inmaculada Tamarit Vallés

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Declaro que he redactado el Trabajo de Fin de Máster “La comunicación no verbal en el discurso político internacional de China, España y EE. UU: análisis comparativo” para obtener el título de Máster en Lenguas y Tecnología en el curso académico 2020-2021 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:

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Javier', written in a cursive style.

AGRADECIMIENTO

Estoy muy impresionado de que, tras seis meses de duro trabajo, hayamos completado por fin esta investigación. A lo largo de seis meses de lectura de investigaciones anteriores, he ido comprendiendo los conocimientos académicos en este campo. Me gustaría dar las gracias a todos los que han apoyado mi investigación de alguna manera.

En primer lugar, me gustaría agradecer a mi tutora, Dra. Inmaculada Tamarit Vallés, que no sólo me ayudó en mi investigación, sino que me dio muchos ánimos. Como principiante en este campo, mi tutora ha sido extremadamente paciente y me ha dado la orientación más detallada, respaldando mi investigación en todos los sentidos. Soy muy consciente de las diversas deficiencias de mi escritura académica y estoy muy agradecida a mi tutora por haberme introducido en diversos materiales académicos y de investigación; me ayudó a construir un faro en la niebla. Incluso durante las vacaciones, siempre estaba disponible para responder a cualquier dificultad que encontrara en mi escritura. Gracias a la inestimable ayuda y aliento de mi tutora, me he sentido motivado para completar este trabajo con éxito.

En segundo lugar, quiero agradecer a mis padres su apoyo material, que me ha permitido venir a España y ampliar mis estudios. Aunque están en China, su apoyo incondicional, tanto moral como material, ha sido esencial para que siga adelante. También es gracias a su estímulo que he podido concentrarme en mis estudios y completar mi trabajo fin de máster.

En tercer lugar, me gustaría dar las gracias a todos los profesores y alumnos de la Universitat Politècnica de Valencia. A lo largo del año, hemos recibido los conocimientos necesarios para tener una base académica que nos permita alcanzar nuestros objetivos de investigación. También me gustaría dar las gracias a la Universitat Politècnica de Valencia por ofrecer el Máster universitario en Lenguas y Tecnología y por proporcionarnos una plataforma para ampliar nuestros estudios.

Por último, me gustaría dar las gracias a mis amigos que siempre me han acompañado e inspirado. Un agradecimiento especial a mi amiga Almudena, su ayuda me ha sido indispensable en este trabajo. Gracias por ayudarme a mejorar mi gramática fuera del trabajo.

RESUMEN

El presente trabajo, resultado del final de este máster, nace para investigar y llevar a cabo un análisis comparativo de la comunicación no verbal en el discurso político que se produce en el ámbito de los organismos institucionales internacionales, desde un enfoque intercultural. El trabajo se centra en tres términos: "Comunicación no verbal, Discurso político e Interculturalidad". En la primera parte, construimos un marco teórico para el análisis de la comunicación no verbal, el discurso político y la interculturalidad a través del estudio de la literatura principal. Este marco teórico nos proporcionará las herramientas para conseguir el objetivo principal de este trabajo: lograr un modelo que analice la influencia de la comunicación no verbal para facilitar el contraste y el análisis del uso del discurso político en diferentes contextos culturales, así como el logro de objetivos políticos ideales. El corpus que hemos seleccionado para nuestro trabajo consiste en tres vídeos que reflejan la participación en la Conferencia de debate general de las Naciones Unidas 2020 (75ª Asamblea General de las Naciones Unidas) de tres líderes mundiales - Pedro Sánchez, Donald Trump y Xi Jinping - presidentes de España, Estados Unidos y China. Analizaremos la utilización de los elementos de la comunicación no verbal por parte de estos oradores en el ámbito de la política institucional internacional. Desde una perspectiva comparada, este trabajo pretende contrastar la influencia de los actos de la comunicación no verbal en diferentes ámbitos lingüísticos y culturales con el fin de determinar si los elementos no verbales son utilizados de manera similar o diferente en el discurso político actual. Nuestra intención es que las conclusiones obtenidas arrojen luz sobre la importancia de estos elementos de la comunicación y su utilización en diferentes contextos culturales, de manera que podamos contribuir al estudio más profundo de esta parte de la comunicación que tanta influencia posee en la transmisión de la información actual.

PALABRAS CLAVE: Comunicación no verbal, Comunicación Intercultural, Discurso Político, Paralingüística, Kinésica.

Resum

El present treball, resultat del final d'aquest màster, naix per a investigar i dur a terme una anàlisi comparativa de la comunicació no verbal en el discurs polític que es produeix en l'àmbit dels organismes institucionals internacionals, des d'un enfocament intercultural. El treball se centra en tres termes: "Comunicació no verbal, Discurs polític i Interculturalitat". En la primera part, construïm un marc teòric per a l'anàlisi de la comunicació no verbal, el discurs polític i la interculturalitat a través de l'estudi de la literatura principal. Aquest marc teòric ens proporcionarà les eines per a aconseguir l'objectiu principal d'aquest treball: aconseguir un model que analitzi la influència de la comunicació no verbal per a facilitar el contrast i l'anàlisi de l'ús del discurs polític en diferents contextos culturals, així com l'assoliment d'objectius polítics ideals. El corpus que hem seleccionat per al nostre treball consisteix en tres vídeos que reflecteixen la participació en la Conferència de debat general de les Nacions Unides 2020 (75a Assemblea General de les Nacions Unides) de tres líders mundials - Pedro Sánchez, Donald Trump i *Xi *Jinping - presidents d'Espanya, els Estats Units i la Xina. Analitzarem la utilització dels elements de la comunicació no verbal per part d'aquests oradors en l'àmbit de la política institucional internacional. Des d'una perspectiva comparada, aquest treball pretén contrastar la influència dels actes de la comunicació no verbal en diferents àmbits lingüístics i culturals amb la finalitat de determinar si els elements no verbals són utilitzats de manera similar o diferent en el discurs polític actual. La nostra intenció és que les conclusions obtingudes llancen llum sobre la importància d'aquests elements de la comunicació i la seua utilització en diferents contextos culturals, de manera que puguem contribuir a l'estudi més profund d'aquesta part de la comunicació que tanta influència posseeix en la transmissió de la informació actual.

PARAULES

CLAU: Comunicació no verbal, Comunicació Intercultural, Discurs Polític, Paralingüística, Kinèsica.

ABSTRACT

The present work, the result of the end of the master's degree, was born with the purpose of investigate and carry out a comparative analysis of non-verbal communication in political discourse of international institutions, within a cultural approach. The work focuses on three terms: "non-verbal communication, political discourse and intercultural communication". In the first part we construct a theoretical framework for non-verbal communication, political discourse and intercultural analysis by studying the main literature. This theoretical framework provides the tools to achieve the main goal of our work: to achieve a model to analyse the effects of non-verbal communication to compare and analyse the use of political discourse in different cultural contexts, as well as to achieve political ideals. The corpus we selected for our work consists of three vídeos, reflecting the participation in the 2020 United Nations general debate (The 75th Session of the General Assembly) of three world leaders: Pedro Sanchez, Donald Trump and Xi Jinping – the presidents of Spain, the United States and The People's Republic of China. We will analyse the use of non-verbal communication elements by these speakers in the area of international institutional politics. From a comparative perspective, this work attempts to compare the effects of non-verbal communicative behaviour across different linguistic and cultural domains to determine whether non-verbal elements are used in similar or different ways in current political discourse. Our aim is that the conclusions obtained will shed light on the importance and use of these elements in different cultural backgrounds, so that we can contribute to the deeper study of this part of communication, while having the influence on the information dissemination today.

KEY WORD: Non-verbal communication, Intercultural communication, Political discourse, Paralanguage, Kinesics.

ÍNDICE

1	Introducción	10
1.1	Justificación	10
1.2	Objetivos generales de la investigación	13
2	MARCO TEÓRICO	14
2.1	El estudio de la comunicación no verbal	14
2.2	Definición de la comunicación no verbal	16
2.3	Comparativa entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal	17
2.3.1	La relación entre la comunicación verbal y no verbal	18
2.3.2	Diferencia funcional entre la comunicación no verbal y la comunicación verbal	19
2.4	Los elementos de la comunicación no verbal	20
2.4.1	Paralingüística	21
2.4.2	La kinésica	28
2.4.3	Proxémica y cronémica	37
2.4.4	Indumentaria	41
2.5	La comunicación intercultural y la CNV	43
2.5.1	Análisis de las diferencias culturales entre los países occidentales y China	44
2.5.2	Interculturalidad y CNV: características propias del lenguaje corporal occidental y chino en la comunicación intercultural	53
2.6	El discurso político	57
2.6.1	Características del discurso político	58
2.6.2	Estructura del discurso político	60
3	Metodología	62
3.1	Introducción	62
3.2	Objetivo del estudio	63
3.3	Selección de los objetos de estudio	66
3.4	Recopilación de datos	67
3.5	Análisis y comparación de resultados	72

3.6	Conclusiones	73
4	Resultados del análisis comparativo: la CNV en el discurso político internacional de China, España y EE. UU.	73
4.1	Paralingüística	74
4.1.1	Entonación.....	75
4.1.2	Intensidad o acentuación.....	75
4.1.3	Longitud fonética	76
4.1.4	Silencio y pausa	77
4.1.5	Volumen	78
4.1.6	Ritmo	78
4.2	Kinésica	80
4.2.1	Postura	80
4.2.2	Gestos	82
4.3	Proxémica.....	87
4.4	Cronémica	88
4.5	Indumentaria.....	89
5	Conclusión	90
6	Bibliografía	94
7	Anexos.....	98
8	URL de los discursos del Debate General de la 75ª Asamblea General de las Naciones Unidas	113

1 Introducción

1.1 Justificación

Con el fin de mejorar mis conocimientos de español para convertirme en traductor, decidí ir al lugar donde nació el idioma para así poder sentir la realidad de la lengua en su lugar de origen. Cuando llegué a España, me di cuenta de que aprender un idioma no era sólo aprender sus palabras y gramática, sino que su composición incluía el trasfondo cultural e histórico del país. Al mismo tiempo, las mismas declaraciones pueden tener diferentes significados para los diferentes contextos de los usuarios. El fenómeno se refleja especialmente en los actos no verbales, que rara vez se utilizan en mi país para apoyar el diálogo cotidiano, pero casi todos en España utilizan inconscientemente actos no verbales mientras hablan para fortalecer las emociones expresadas. Este es también el mayor impacto cultural que he sentido desde que llegué a España. Después de varios años de estudio de español y durante este período de lectura de libros, vídeos y películas (en español, inglés y chino), he observado que entre ellos el factor diferencial más notable es el sistema multipartidista de la sociedad occidental. Debido a que nuestro país es un país de un solo partido y no existe un sistema de elecciones partidistas, por lo tanto, normalmente el programa de televisión que más veo es la dirección del partido político. En el proceso de observación, noté que cada presidente del partido utiliza diferentes estrategias de presentación durante su discurso. Pero como no me importa el contenido, mi atención se centra generalmente en cómo los políticos hacen un buen discurso y cómo optimizan su discurso. Su equipo utiliza ciertas estrategias específicas para fortalecer su discurso para sus votos, seguidores y audiencias desconocidas. Este trabajo de maestría finalmente nació de mi curiosidad, después de cada vez más vídeos de discursos políticos chinos y occidentales, encuentro que las diferencias culturales tienen un gran impacto en las estrategias de discurso político. Después de cuatro meses de observación, podemos concluir claramente que no se han utilizado muchos actos no verbales para fortalecer el contenido del discurso en el discurso público del presidente chino. Por lo tanto, me pregunto por qué nuestro presidente no utiliza la misma

estrategia de discurso que los países occidentales en conferencias como discursos o debates políticos. Y ¿por qué no adoptar tales actos no verbales en la sociedad china puede traer grandes repercusiones? Es uno de los propósitos por los que quiero estudiar los actos no verbales. Este trabajo también responde a mis propias dudas después de la investigación y el análisis.

El interés es sólo una de las motivaciones de mi investigación sobre el tema. Entendemos que la comunicación verbal (CV) y la comunicación no verbal (CNV) son interdependientes e interactúan entre sí en el proceso de comunicación humana. Los dos (CV y CNV) tienen sus propias características y ayudan a las personas a transmitir emociones e información en el proceso de comunicación. Sin embargo, en la mayoría de los casos, la gente a menudo presta demasiada atención a la información lingüística que puede ser escuchada o vista, descuidando una gran cantidad de información no verbal que puede revelar el significado real, como la expresión facial, el movimiento gestual, la entonación, el color, el olor, el tiempo, el espacio, etc. Sin embargo, la CNV con los métodos y medios mencionados anteriormente incluye principalmente el lenguaje corporal (por ejemplo, gestos, postura, etc.), el lenguaje accesorio (por ejemplo, volumen, tono, etc.), el lenguaje objetivo (por ejemplo, apariencia, ropa, etc.) y el lenguaje ambiental (por ejemplo, espacio, tiempo), etc.

El psicólogo estadounidense Albert Mehrabian descubrió una fórmula clásica: “the total impact = 7% verbal feeling + vocal felling + 55% facial expressions (73855 rule)” (Mehrabian y Wiener, 1967: 6). Otro lingüista llevó a cabo una estimación cuantitativa de los elementos de la comunicación lingüísticos y no lingüísticos de las personas en el mismo sistema cultural, y llegó a la conclusión de que la CV representa sólo alrededor del 35% del comportamiento comunicativo (Samovar, 1972). Estos estudios y conclusiones confirman la importancia de la comunicación no verbal.

Al mismo tiempo, con el rápido desarrollo de la economía mundial, el fenómeno de la comunicación intercultural está aumentando día a día, y la CNV se utiliza cada vez más ampliamente. Aunque algunos mensajes no lingüísticos son comunes o universales en diferentes culturas, muchos comportamientos

comunicativos no verbales se limitan a áreas culturales específicas y están influenciados en gran medida por la cultura local. Debido a las diferencias culturales entre los países y las naciones, la CNV a veces puede dar lugar a malentendidos y conflictos en la comunicación intercultural. Por ejemplo, en todas las culturas, la sonrisa puede ser usada para expresar alegría, amistad y transmitir buenas intenciones. Sin embargo, en determinadas circunstancias la risa puede verse afectada por los acontecimientos comunicativos en los que participa, así como por las limitaciones culturales. La académica británica Kate Fox grabó cuidadosamente las sonrisas de los dolientes en los funerales británicos. Señaló que las expresiones faciales en los funerales variaban considerablemente según la relación entre el difunto y el doliente (2013: 186). Si el doliente es un hombre y tiene una relación íntima con el difunto, la expresión del doliente suele ser "ojos ocasionalmente húmedos" más "sonrisa valiente", y las mujeres que son familiares y amigas suelen llorar una o dos veces, acompañadas de "disculpas y sonrisas valientes"; si la relación entre el doliente y el difunto no es muy íntima o familiar, los dolientes masculinos a menudo se encuentran sin expresión, a veces con una "sonrisa solemne de simpatía", las mujeres, además de ocasionalmente con una "sonrisa triste y preocupada", la mayoría de las veces mantienen una expresión de simpatía. Sin embargo, una sonrisa en esta ocasión puede ser fría e incomprensible para las personas de otras culturas. Por lo tanto, debido a las diferencias culturales entre las nacionalidades y los países, el mismo comportamiento de la comunicación no verbal puede ser utilizado para expresar significados completamente diferentes. Por lo tanto, en el proceso de comunicación transcultural, cómo tratar y resolver los problemas que surgen en la CNV, comprender correctamente la intención real de la CNV, evitar eficazmente los conflictos entre las culturas debido a la CNV, y promover la comunicación transcultural sin problemas son cuestiones que requieren una consideración cuidadosa.

En la comunicación intercultural, debemos ser muy conscientes de las diferencias entre las distintas culturas en lo referente a la información no verbal. Con la comunicación internacional cada vez más frecuente, la colisión y la fusión entre culturas son inevitables. La CNV desempeña un papel muy importante en la comunicación internacional. El estudio y la investigación sobre el significado

de los comportamientos comunicativos no lingüísticos en diferentes culturas pueden revelar las similitudes y diferencias de la CV en diferentes culturas nacionales, ayudar a mejorar nuestra sensibilidad a las diferencias culturales y el entusiasmo por aprender las diferencias culturales entre nosotros, cultivar la conciencia intercultural, mejorar la capacidad de comunicación intercultural y garantizar el éxito de la comunicación intercultural.

1.2 Objetivos generales de la investigación

Como mencioné en mi título, el estudio de este artículo se centra en la CNV, el componente intercultural y el discurso político, por lo tanto, gira en torno a tres términos. El discurso político es una actividad de comunicación que se centra en un tema específico, expresa opiniones y rebate otras opiniones, aclara la razón o expresa emociones, y lleva a cabo la propaganda y la agitación. El éxito del discurso requiere una alta capacidad de expresión oral, como la precisión de la elección de palabras, la lógica y coherencia de las declaraciones, la integridad de la estructura del discurso, etc. Sin embargo, el orador no puede limitarse a la CV, sino que también debe expresarse en la CNV. Un orador experimentado a menudo transmite emociones en el proceso a través de medios no verbales. El envío y la recepción de mensajes en el discurso se realizan por medio de la CV y la CNV. La efectividad de la comunicación no verbal es muy alta, por lo que su influencia en el resultado del discurso no puede ser subestimada. Dado que los dirigentes nacionales utilizan elementos no verbales en sus discursos políticos, podemos inferir en ellos el propósito político que desean expresar.

Por todo lo expuesto anteriormente, el objetivo general de este trabajo de investigación consiste en analizar el uso de la CNV en un corpus de discursos políticos emitidos por los presidentes de tres diferentes países, China, España y EE. UU., con el fin de determinar su influencia en este tipo de discurso en el ámbito de la política internacional y al mismo tiempo, establecer una comparativa en estos tres entornos culturales diferentes. En el tercer apartado de este trabajo, dedicado a la metodología, explicaré con más detalle los objetivos específicos de nuestro estudio. A continuación, expondré el marco teórico que ha sustentado esta investigación.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 El estudio de la comunicación no verbal

La investigación científica sobre la comunicación no verbal comenzó principalmente después de la Segunda Guerra mundial. Sin embargo, ya a finales del siglo XIX, el famoso evolucionista Darwin publicó "The Expression of the emotion in man and Animals" en 1872. En este trabajo se plantea que las diferentes expresiones faciales responden a diferentes emociones, lo que no puede ser ignorado por la influencia y el significado de la CNV en la investigación moderna.

En la primera mitad del siglo XX, la investigación sobre este campo no fue sistemática, sino que se centró en aspectos individuales como el sonido, la expresión, la apariencia física y la ropa. Algunas obras destacables de este período fueron "Physique and Character" (Krestchmer, 2013) y "Gesture and Environment" (Efron, 1941). En la década de 1950, se llevaron a cabo avances importantes en la investigación sobre la comunicación no verbal, destacando "Introduction to Kinesics" (Birdwhistell, 1952) así como "The Silent Language" (Edward T. Hall, 1989). El trabajo de investigación sobre la CNV en la década de 1960 profundizó en el estudio de la postura y el movimiento de cada parte del cuerpo humano. Los estudios clásicos de esta década se reflejan en los artículos sobre la causa, el uso y la codificación de la CNV, como los trabajos de Ekman sobre las causas, el uso y la codificación de la comunicación no verbal, entre los que se encuentran "Differential Communication of Affect by Head and Body Cues" (Ekman, 1965), "Head and Body Cues in the Judgement of Emotion: A Reformulation" (Ekman & Friesen, 1967) etc. En estos trabajos se presentan las famosas funciones de la CNV: acción simbólica, acción explicativa, acción expresiva de expresión emocional, acción reguladora y acción adaptativa. Los resultados de la investigación en la década de 1970 se desarrollaron notablemente, incluyendo "Body Language" (Fast, 1970). Desde entonces, el lenguaje corporal se ha convertido en una nueva disciplina emergente y nuevos resultados de la investigación han aparecido continuamente. Desde la década

de 1980, la CNV se ha desarrollado aún más. Por primera vez, la obra "Chinese and English Gestures: Controversial Nonverbal Communication" (Leger Brosnahan, 1991) compara directamente los elementos de la comunicación no verbal de China y los países occidentales de una manera más completa y sistemática, y considera que la relación entre el tipo de convergencia cultural y el tipo de dispersión es el núcleo de las diferencias de la CNV entre China y el Reino Unido. Este es un trabajo útil sobre la CNV de los países occidentales. En los últimos años, ha habido muchos estudios sobre la CNV en China. El motivo es que la investigación sobre la CNV es muy importante para la comunicación intercultural y la superación de los conflictos culturales. A finales del siglo XX, muchos estudiosos chinos fueron influenciados por la investigación de eruditos occidentales. Muchos estudiosos también han publicado numerosos artículos sobre diferentes aspectos de la CNV o desde diferentes ángulos. Al mismo tiempo, gracias a la aportación y el compromiso de estos estudiosos, la CNV en el siglo XXI también ha recibido la atención pública, y en el proceso de comunicación se le ha prestado especial atención.

Específicamente, en los estudios que investigan el lenguaje no verbal de los últimos años, podemos encontrar que se definen como "Todos los signos y sistemas de signos no lingüísticos que se comunican o se siguen al oficial" (Cestero Mancera, 1999:11). Consideramos que el lenguaje no verbal y el lenguaje verbal son inseparables. Sólo combinando ambos es posible presentar una mejor conversación o discurso. El mismo signo no verbal representa más que el mensaje que el emisor quiere transmitir, "el conjunto de hábitos de comportamiento, ambientales y las creencias de una comunidad que comunican" (Cestero Mancera, 1999: 16). En este sentido, el análisis del discurso se ha convertido en un campo más amplio, que abarca muchos nuevos aspectos, así como temas que han sido estudiados en profundidad. Entre estos temas, los estudios verbales y no verbales representan un "camino" obligado, es decir, los elementos paralingüísticos y quinésicos relacionados con los mecanismos conversacionales o la estructuración interna de la interacción comunicativa (Cestero Mancera, 1999: 80).

2.2 Definición de la comunicación no verbal

La definición del concepto de la CNV siempre ha sido controvertida. Algunos estudiosos piensan que la CNV es el lenguaje corporal, mientras que Michael Argyle y Alastair Pennycook piensan que la CNV = paralingüística + Kinésica + Proxémica + Características Paraverbales (1985). Samovar y Porter definen la CNV como todos los estímulos artificiales y ambientales que contienen información potencial para el comunicador o receptor en un entorno comunicativo (1996). Burgoon y Saine sostienen que la CNV son atributos o comportamientos no verbales de las personas que son bien conocidos por la sociedad. Estos atributos y comportamientos son enviados intencionalmente por el emisor, recibidos conscientemente por el receptor y pueden ser devueltos (1978). Malandro afirma que la CNV es la comunicación sin palabras (1989). En este punto, los estudiosos chinos tienen diferentes puntos de vista. Yang Quanliang (杨泉良) dice que la CNV es un proceso de transmisión de información a través del uso de métodos que no pertenecen a la categoría lingüística (1990). En comparación con la CV, en la que el lenguaje hablado y escrito son los principales medios de comunicación, la CNV puede utilizar muchas maneras de expresión, los gestos, el movimiento de cuerpo, los ojos, el tono de voz, etc.

En resumen, podemos llegar a un consenso sobre las opiniones de los estudiosos chinos y occidentales sobre la CNV. En primer lugar, en la comunicación la CV y la CNV son inseparables, se complementan mutuamente, la CNV puede transmitir información por separado, expresar sentimientos, también puede expresar información como complemento de la comunicación verbal. En segundo lugar, la CNV representa un comportamiento comunicativo distinto de la CV, que transmite información al receptor de información de manera no verbal y no escrita, y hace que el receptor reciba información de manera efectiva. En tercer lugar, la CNV debe existir en un determinado entorno de comunicación, diferentes comportamientos no verbales en diferentes entornos de comunicación tienen diferentes efectos de expresión, diferentes

comportamientos no verbales en el mismo entorno de comunicación también tienen diferentes efectos de expresión. El mismo elemento no verbal puede transmitir significados diferentes en diferentes contextos comunicativos, lo que significa que la situación comunicativa determina el significado de la CNV.

2.3 Comparativa entre la comunicación verbal y la comunicación no verbal

- La CNV es más ambigua que la CV, en efecto en ocasiones el uso de la CNV puede implicar situaciones de ambigüedad porque puede ser consciente o inconsciente. Por ejemplo, la sonrisa de una persona puede expresar una intención amistosa, por lo que la comunicación se produce cuando el receptor entiende su sonrisa de esta manera. Sin embargo, su sonrisa puede no tener una intención comunicativa - tal vez un mensaje inconsciente pensando en lo que pasó ese día temprano, por lo que podemos decir que la comunicación no tiene sentido.
- La CV es continua. Las señales circulares comienzan en la boca y terminan. La CNV es constante. La señal de la CV comienza con la vocalización en la boca y desaparece hasta el final del sonido. La característica de la persistencia de la CNV se refiere a la aparición de un signo no verbal que puede desaparecer rápidamente, pero sigue transmitiendo mensajes a su alrededor.
- La CNV es multicanal. Por el contrario, los signos verbales sólo pueden aparecer uno por uno, pero los signos no verbales a veces pueden aparecer simultáneamente. Cuando alguien dice "por favor", su mensaje puede contener una serie de comportamientos no verbales como el tono de voz del orador, las expresiones faciales, el movimiento de las manos y el posible tacto. Por lo tanto, la CNV resultante proviene de múltiples canales, que pueden ser vistos, escuchados, percibidos, olidos o saboreados.
- La CNV es el elemento más confiable cuando la información que transmiten la CV y la CNV entra en conflicto. Debido a que en la comunicación el

lenguaje puede ser utilizado deliberadamente para engañar, la gente confía más en la implicación que produce el componente no verbal. Aunque las señales de la CNV también pueden ser enmascaradas, la mayoría son naturales y por lo tanto se consideran más sugestivas.

- La CNV produce más significado en las situaciones emocionales. Cuando las personas expresan sus sentimientos y los describen con palabras, su lenguaje es muy diferente. Por el contrario, sus comportamientos no verbales pueden reflejar con precisión sus verdaderos sentimientos.
- Muchas formas de la CNV pueden ser reconocidas a través de diferentes culturas. En un entorno no nativo, la expresión del lenguaje puede hacer que el no nativo no entienda el significado de la declaración. Sin embargo, es probable que la comunicación se lleve a cabo de manera no verbal. En este sentido la CNV ayuda a las personas que hablan diferentes idiomas a entenderse mutuamente. La investigación muestra que las personas de diferentes culturas comparten expresiones faciales comunes para expresar alegría, ira, miedo y sorpresa.

2.3.1 La relación entre la comunicación verbal y no verbal

Podemos distinguir dos tipos de comportamientos comunicativos: la CV y la CNV. La CV es la principal forma de comunicación humana, y la competencia lingüística incluye no sólo el conocimiento gramatical necesario, sino también la comprensión y el uso del significado conceptual y la connotación cultural. En lugar de la prueba de comportamiento del lenguaje, la gente a menudo ignora una forma indispensable de comportamiento, que incluye la comunicación del lenguaje y todo lo demás producido por el ser humano y el medio ambiente tiene el valor potencial de la información y el significado para ambas partes. En el proceso de comunicación diaria, el lenguaje y la CNV a menudo aparecen en el mismo entorno, son interdependientes, se complementan mutuamente. En la comunicación diaria, la CV sólo representa alrededor del 30% de toda la comunicación comunicativa (Birdwhistell, 1952). "La mayoría de los investigadores creen que sólo alrededor del 35% de los contenidos sociales de

la información en la comunicación cara a cara son actos verbales, mientras que otros se comunican a través de actos no verbales" (Samovar, 1973: 12-14). Si estos datos son precisos o no, al menos podemos llegar a un consenso en el sentido de que la CV y la CNV son interdependientes y complementarias en el proceso de comunicación humana, en el que sin duda la CNV es una parte irremplazable de todo el proceso de comunicación.

2.3.2 Diferencia funcional entre la comunicación no verbal y la comunicación verbal

La comunicación no verbal no puede ser ignorada, ya que es un factor importante en el proceso de comunicación transcultural. Sólo un patrón de comportamiento que combine su uso con la CV puede lograr buenos resultados comunicativos. En general, la CNV y la CV tienen las siguientes funciones e influencias:

- **Acción repetida.** Cuando los seres humanos usan la CNV, a menudo acompañan la CNV mientras utilizan la CV para mejorar la transmisión de información. Por ejemplo, decimos "sí" y asentimos con la cabeza cuando aceptamos la solicitud. Otro ejemplo, a veces nos oponemos a lo que otros hacen o queremos que otros se detengan, levantaremos nuestros brazos y mantendremos las palmas hacia abajo, una mano erguida contra la otra, indicando "STOP".
- **Acción alternativa.** Antes de que los seres humanos usaran el lenguaje para comunicarse, la CNV se convirtió inconscientemente en un canal importante para que los seres humanos transmitan el significado de la información. Sin embargo, después de la aparición del lenguaje, a veces es necesario reemplazar la CV por la CNV en determinadas situaciones. Por ejemplo, las acciones de los árbitros en el campo, las faltas de los jugadores, los árbitros silban y hacen gestos para indicar las faltas de los jugadores. Estas acciones no verbales, en cierta medida, logran el efecto que las acciones verbales no pueden lograr y desempeñan un papel único.
- **Acción negativa.** A veces, los elementos no verbales expresan significados

completamente contrarios a la información expresada por la CV. Por ejemplo, se puede usar un tono de alabanza para expresar irónicamente una actitud de "desprecio" levantando el pulgar hacia abajo y balanceándose hacia arriba y hacia abajo. Al mismo tiempo que se expresa aprobación verbalmente, el uso de algunos símbolos no verbales, como sacudir la cabeza y hacer gestos con las manos, sirven para expresar una actitud negativa.

- **Acción reguladora.** Expresa a los demás su intención de hablar con la mirada, los gestos, los movimientos de la cabeza y otros actos no verbales durante la conversación. Por ejemplo, el profesor espera una respuesta de sus estudiantes, y sus ojos miran a un estudiante en particular o se quedan con él por un breve tiempo para sugerir que hable con el profesor.
- **Acción complementaria.** El comportamiento no verbal es capaz de modificar y complementar el comportamiento verbal para resaltar el efecto expresivo del lenguaje. Por ejemplo, juzgaremos la calidad general de una persona por su comportamiento no verbal. En la ocasión de nuestro primer encuentro, especulamos sobre la personalidad y los hábitos del otro observando sus gestos, miradas, vestimenta, etc. también es lo que llamamos "primera impresión". Esto es especialmente importante en las presentaciones y entrevistas

2.4 Los elementos de la comunicación no verbal

Hay muchos métodos de clasificación para los elementos de la comunicación no verbal. En el siguiente cuadro resumimos algunas de las clasificaciones que han sido utilizadas por diferentes investigadores de referencia:

Tabla 1:

Persona representativa	Elementos de la comunicación no verbal
Ruesch and Kees, 1956	Gestos, Apariencia e indumentaria

Knapp, 1978	Movimientos corporales: Comportamiento corporal, Características físicas, Contacto físico, Paralenguaje, Distancia, Cosméticos y Medio ambiente
Jensen, 1978	Movimientos corporales, Opiniones sobre el tiempo, Opiniones sobre el espacio y Hábitos generales de comunicación
Condon, 1975	Postura, Postura al caminar, Gestos, Expresiones faciales, Distancia corporal, Contacto visual, Contacto corporal, Paralenguaje, Coordinación del habla y el movimiento. Pausas en la comunicación verbal, Silencio, Diseño de interiores, Decoraciones, Logotipos, Arte y formas de decoración, Ropa, Cosméticos, Forma corporal, Olor, Símbolos de color, Pasatiempos de gusto, Adaptación a la temperatura, Señales, Conceptos de tiempo.

Estas son varias clasificaciones representativas (la tabla es citada por Bi Jiwan 毕继万, 1999). Sin embargo, es difícil entender así claramente el contenido de la CNV. A partir de esta tabla, generalmente podemos decir que los elementos de la CNV se dividen en las siguientes categorías.

2.4.1 Paralingüística

El término paralenguaje fue propuesto por primera vez por el lingüista Rodger en

su libro " Language in Society ", publicado en 1968. En el proceso de investigación, Trager recopiló un gran número de materiales de investigación lingüística y psicológica, y los resumió sintéticamente, asimismo propuso algunos elementos de modificación del habla que pueden ser adecuados para diferentes situaciones lingüísticas. Trager cree que estos modificadores del habla son auto - sistemáticos, acompañados por un lenguaje comunicativo normal, y por lo tanto se convierten en paralenguajes. Los elementos son:

“El conjunto de dispositivos, que se refiere a las características fisiológicas y físicas del habla del orador, nos permiten reconocer el estado de ánimo, la salud, la edad, el sexo, etc. Calidad del sonido, características de fondo de la voz del orador directo, rango de Pitch, ritmo, intensidad, velocidad del sonido, etc. Vocalización, que incluye el sonido de acompañamiento, llanto, risa, suspiro, deglución, inhalación y exhalación, etc. Además, se pueden incluir el silencio, la pausa, el cambio de turno (The turn-taking), etc.” (Trager, 1961)

Después de Trager, el término paralenguaje tiene diferentes connotaciones para los diferentes usuarios. El término “CNV” puede referirse al uso de la voz, el olfato, la sensibilidad de la piel, la postura, etc. (Duncan, 1969; Wardhaugh, 1986). Bolinger (1989) equipara la comunicación no verbal con la postura. Sin embargo, la mayoría de los estudiosos utilizan el término "comunicación no verbal" para describir todos los aspectos de la CNV. El paralenguaje incluye canales de difusión de información como el sonido, el estado físico y el cuerpo cercano, que se acompañan mutuamente, se infiltran mutuamente y se unifican parcialmente con los comportamientos lingüísticos tradicionales reconocidos (Loveday, 1981: 83). ERIC (Education Resources Information Center) definió el paralenguaje en 1984 como "un estudio de todos los aspectos de la comunicación fuera de la estructura o el contenido del lenguaje". Las definiciones en otros estudios son a menudo similares.

Cuando utilizamos el lenguaje para la comunicación, pero el círculo social depende en gran medida del paralenguaje, el lenguaje y el paralenguaje se complementan mutuamente para que la comunicación pueda llevarse a cabo eficazmente, por tanto, la lingüística no debe descuidar el estudio del

paralenguaje. El estudio del paralenguaje es muy importante. Randall P. Harrison considera:

“1. El origen del paralenguaje precede al lenguaje. Antes de que los seres humanos usen el lenguaje, la recuperación se adopta mucho antes, el origen del paralenguaje es mucho más largo que el lenguaje, y vale la pena estudiarlo.

2. El paralenguaje se utiliza todo el tiempo y tiene una gran proporción en el proceso de transferencia. Cualquiera que hable siempre debe ir acompañado de una serie de características paralingüísticas, para ayudar al lenguaje, para compensar las deficiencias de la comunicación lingüística. El efecto del paralenguaje es muy grande, pero siempre ha sido ignorado por la gente, por lo que su investigación es más necesaria.

3. El paralenguaje es más real que el lenguaje, y su investigación es más confiable. El lenguaje utilizado por los seres humanos es menos auténtico que el lenguaje accesorio, como las mentiras, pero el lenguaje accesorio del orador a menudo puede exponer sus pensamientos. Por lo tanto, el material de investigación paralingüística es más fiable.” (1974: 64)

Entonación

La entonación es un importante medio de expresión. Se utiliza principalmente para indicar la actitud del orador hacia lo que está hablando y el significado implícito de su expresión. La entonación está estrechamente relacionada con el significado, y la corrección de la entonación influye directamente en el efecto de la comunicación. En general, el tono descendente contiene significados que son afirmativos, decididos, decisivos, finales, directos, pero a veces severos e irrespetuosos. Por ejemplo, tomemos la frase “María se va a Madrid por la mañana”. Ahora con la misma frase, pero cambiamos su tono: “¿María se va a Madrid por la mañana?” Es capaz de ilustrar que su significado de aumento del tono es a menudo vacilante, escéptico, incierto, implícito, tentativo, etc., y que el tono es cortés y bueno; además, a menudo en el uso cotidiano combinamos dos tonos uno con el otro, combinando la acción de la baja y del alta, es decir, declarando algo y haciendo ciertas reservas semánticas. Indica lo que parece

cierto, pero el resultado es incierto, y contiene connotaciones implícitas de contraste, ironía, etc.

Los patrones gramaticales comunes, que consisten exactamente en las mismas frases, transmiten mensajes diferentes en la lengua hablada debido a la diferente entonación. Por ejemplo, ¿Who are you? El uso del tono normal de caída para indicar la identidad del destinatario es también el significado aparente de la frase. Si se utiliza un tono ascendente seguido del tono descendente y se utiliza un acento en "are", se expresa disgusto. Si se utiliza el tono descendente a lo largo de la frase, se muestra desprecio hacia el receptor. Estos dos últimos significados son significados profundos.

Intensidad o acentuación

La intensidad o acentuación se refiere a la fuerza del esfuerzo que se utiliza para pronunciar una sílaba como órgano vocal (Hartmann, 1972). Cada palabra tiene su acento tónico, y cada oración tiene palabras que necesitan ser acentuadas. Las diferencias en la ubicación de los acentos pueden producir cambios semánticos. La misma frase puede dar lugar a significados muy diferentes debido a la parte acentuada. Por ejemplo, “*Casa blanca” (la residencia oficial y principal centro de trabajo del presidente de los Estados Unidos) y “Casa *blanca” (una casa de color blanco). Para expresar un significado preciso, es necesario utilizar acentos precisos. A veces, el significado de las frases se identifica únicamente por el acento.

Longitud fonética

La duración del tiempo de pronunciación de un fonema en una palabra o frase se llama duración del sonido (Ladefoged, 2003). El cambio en la longitud del sonido es determinado por su propia naturaleza, y con el significado original, el contexto y la ocasión de uso del vocabulario utilizado, puede expresarse un significado especial con palabras prolongadas o con la fonética de una sílaba de una palabra. Por ejemplo, “Vete ya”, puede significar enfadado si lo dice alto y corto. Pero si se utiliza una expresión de voz baja, lenta y larga, puede

expresarse como impaciente y con cierto peligro. Si la expresión de una palabra es directa, significa que el orador está enojado o enojado con la dureza, o que deliberadamente arrastra las sílabas, y también cambia el significado literal de la composición.

Pausa

Cuando estamos hablando, no hablamos palabra por palabra, sino en grupos de tono. Casi no hay pausa en medio de un grupo de entonación. Las pausas en lugares inapropiados se convierten en frases quebradas, incomprensibles y pierden su función comunicativa. Las pausas aparecen espaciadas en el flujo verbal con el fin de facilitar la respiración, lo que se denomina pausas fisiológicas. A veces las pausas son para expresar claramente los niveles estructurales de la lengua, para que el receptor entienda la lengua y evite ambigüedades, lo que se denomina pausas gramaticales. Por ejemplo, “The passengers (pausa) who escaped unhurt in the train accident (pausa) got on another train that came to the rescue”. Si hubiera una sola pausa en esta frase, habría un significado diferente: The passengers who escaped unhurt in the train accident (pausa) got on another train that to the rescue.

La pausa también tiene la función de transformar el significado. Por ejemplo, “Mary said her mother is done for.” Si se pronuncia la oración con dos pausas, como por el contrario, “Mary (pausa) said her mother (pausa) is done for”. En general, se evita la ambigüedad separando las cláusulas no limitativas de las comas pragmáticas en la lengua escrita, pero en la lengua hablada sólo podemos discernir la frase con la ayuda de una pausa.

Las pausas también pueden llamar la atención del receptor y reforzar el efecto expresivo de las palabras utilizadas después de la pausa. Por ejemplo, en un discurso de tipo político, los escenarios más comunes en la publicación de las listas, los resultados de la campaña o las respuestas a las preguntas, para evocar la curiosidad de los receptores por la información. Por ejemplo, “The final count shows (pausa) that by a margin of 30,000 (pausa) The successful candidate is (pausa) Charles Brown.” En este caso, las pausas fisiológicas

congénitas, las pausas gramaticales y las pausas de énfasis se combinan naturalmente. Las pausas gramaticales más comunes y fundamentales durante el discurso o la lectura en voz alta, que se utilizan con corrección para expresar claramente el contenido del pensamiento, pertenecen al sistema ideográfico. Se hace hincapié en que las pausas se producen cuando se habla en función de la situación para expresar plenamente los pensamientos y emociones, posiciones y actitudes del orador, que pertenecen al sistema expresivo. Las pausas gramaticales están subordinadas a las pausas enfatizadas, pero los ideogramas y las expresiones se complementan, por lo que las pausas gramaticales y las pausas enfatizadas deben utilizarse conjuntamente. Una pausa inadecuada durante el discurso o la lectura puede transmitir algo que no es una expresión exacta de los pensamientos y sentimientos del orador.

Volumen y Ritmo

El volumen se refiere a la altura o la baja del sonido, determinada por la frecuencia de vibración de las cuerdas vocales. El ritmo está relacionado con la velocidad del habla (Hartmann, 1972). La velocidad de habla de elocución es la rapidez con que una persona articula las palabras a lo largo de su discurso (Quilis, 1993). Los bajos tienden a ir acompañados de una velocidad lenta, mientras que los agudos significan rapidez. El uso consciente de la altura y la velocidad de la voz puede producir colores emocionales específicos. Para lograr un efecto específico, el orador puede elegir conscientemente una determinada altura o elemento. El bajo, por ejemplo, tiende a asociarse con la dignidad, la autoridad, mientras que el alto evoca colores emocionales como la pelea, el regaño, etc. Además, las mujeres tienden a bajar el tono en diferentes contextos.

Silencio

El profesor Hu Wenzhong menciona en su estudio que el silencio en el proceso comunicativo tampoco puede ser ignorado. Silencio, en este caso, significa hacer una respuesta silenciosa o una pausa en el discurso y la conversación sin hacer una declaración vocal explícita (1998:46). El silencio en la comunicación de las

personas es también una forma no verbal de transmitir información. Incluso en el mismo contexto cultural, el significado social del silencio difiere según el escenario, lo que puede indicar vacilación, falta de confianza en sí mismo, etc. El silencio en un contexto intercultural es más diferente. Por ejemplo, los británicos tienden a permanecer en silencio cuando no están interesados en el diálogo, mientras que los americanos tienden a irse cuando no están interesados. En la cultura oriental se da un significado positivo al silencio, mientras que en la cultura occidental se expresa una actitud negativa. En oriente se dice que el silencio es dorado, y los chinos tienden a considerar el silencio como una virtud, con la cual se expresa la riqueza de sus connotaciones, como adquisición, reserva, pensamiento o oposición. A veces el silencio se utiliza sólo para mostrar cortesía y humildad. Sin embargo, los occidentales a menudo se sienten incómodos con el silencio, cuando los mensajes que se envían debido a la medianidad reciben silencio, sienten falta de respeto o incluso piensan que el silencio de los orientales es una señal de falta de confianza y miedo a socializar. Para los profesores extranjeros que trabajan en China, lo que más les confunde es que las preguntas en clase no reciben respuesta de los estudiantes, que simplemente escuchan en silencio y no hacen preguntas ni responden. En la mesa, los orientales rara vez son reticentes, pero a menudo hay menos comunicación durante las comidas, mientras que los occidentales consideran que las comidas son importantes, sobre todo para proporcionar una plataforma de conversación. Por lo tanto, se confunden con el fenómeno de que los orientales no hablan. Los orientales valoran el papel del silencio y consideran que la pausa y el silencio son ricos en significado.

“Puede ser la aquiescencia de buena gana o la comprensión de mantener su propia vida; puede ser una expresión de la voluntad de un compuesto o un signo de una resolución determinada. La pausa adecuada puede producir efectos sorprendentes, con cierto encanto artístico, y por lo tanto se ha sugerido que es una forma de transformación por encima del poder del lenguaje” (Hall, 1973).

Turn-Taking

Los países occidentales tienen la máxima tabú de callar cuando otros hablan o cuando hablan con la gente puesto que creen que es mejor tener un reflejo sonoro en todo momento. En lo referente a los mecanismos prosódicos para la organización de los turnos de habla. Harvey Sacks, Emanuel Schegloff y Gail Jefferson (1978: 7-55) presentaron el modelo de rotación dialógico y lo clasificaron en tres categorías :1. Turn-yielding cues, se produce cuando el orador termina su discurso y el oyente puede hablar. El silencio, la procrastinación, los cambios de tono, los cambios de volumen, etc., son formas de esta señal. 2. Back-channeling cues, se produce cuando una persona oyente recibe una señal del orador para intervenir (Turn-yielding cues) pero la oyente renuncia a utilizar la palabra porque desea seguir escuchando. A menudo en la forma de *Emmm* o *Hmm*. 3. Turn-maintaining cues, es decir, la utilización de ciertos medios para suprimir la petición de que el oyente hable. Por ejemplo, intensificar los cambios en el volumen o acelerar la velocidad del habla.

2.4.2La kinésica

La kinésica se refiere a los movimientos corporales, acciones corporales, etc., incluyendo todas las manifestaciones y acciones capaces de expresar información comunicativa. El estudio del lenguaje corporal o de cómo comunicarse a través de la acción se llama "Kinésica" (Birdwhistell, 1952). David Abercrombie ha señalado que hablamos con los órganos de la articulación, pero hablamos con todo el cuerpo (1964). Cuando se trata de la CNV, lo primero que viene a la mente es la acción física. Es cierto que el lenguaje corporal es un medio muy importante para la CNV. Entre los muchos elementos no verbales, el lenguaje corporal ha sido estudiado durante mucho tiempo y los resultados han sido relativamente buenos.

El lenguaje corporal incluye gestos, expresiones faciales, movimientos y miradas de los ojos, comportamiento somato táctil, etc. El lenguaje corporal puede sustituir el lenguaje verbal para expresar un significado exacto, puede complementar el pensamiento que se pretende expresar con el lenguaje, puede mostrar las emociones de las personas, puede repetir, enfatizar, ocultar, etc. el

acto verbal, también puede regular el ritmo y la atmósfera de la conversación y controlar el curso de la conversación. Además, cuando nos enfrentamos a un extraño, se puede tener una evaluación general de su discurso corporal antes de la comunicación verbal. El estudio del lenguaje corporal nos permite comprender con mayor precisión los mensajes que nos transmiten los demás, lo que nos permite comunicarnos mejor con los demás y tomar la iniciativa en la conversación.

Hay muchos factores que influyen en los movimientos corporales de una persona :1. El significado del lenguaje corporal varía de una cultura a otra. En el caso de los saludos, por ejemplo, hay muchas expresiones corporales diferentes en diferentes países y regiones, como la mano, el beso en la mejilla, el abrazo y la inclinación. Hay diferencias en la comprensión del gesto, del cuerpo y de la figura en diferentes culturas. Por ejemplo, un profesor inglés que toma clases en una silla y pone sus pies hacia los estudiantes es una acción natural en un país angloamericano, pero si en un país musulmán es una acción insultante que representa falta de respeto hacia el otro, el profesor puede ser expulsado de la escuela o del país. 2. Las personas adoptan un lenguaje corporal diferente debido a las diferencias de estatus y derechos que tienen. El estatus se refiere a la posición social de una persona y a la valoración de la persona por su grupo social. Durante la comunicación, las personas de alto rango tienen una mirada más estable, establecen contacto visual activo con la otra persona, realizan más movimientos de la cabeza y las manos y muestran un gran control sobre el diálogo en su conjunto. 3. En la misma manera que la cultura y el estatus hacen la diferencia en la comunicación corporal no verbal, el género humano influye en el comportamiento. El llanto en los hombres es considerado a menudo una señal de vulnerabilidad y falta de fuerza, mientras que el llanto es un canal para las mujeres para deshacerse de sus emociones. Los hombres suelen mostrar un comportamiento de movimientos corporales imponentes, activos e independientes, mientras que las mujeres son capaces de expresar un lenguaje corporal suave, pasivo y dependiente. 4. Hay muchos otros factores que influyen en el lenguaje corporal, como la dilatación y reducción de las pupilas, el enrojecimiento de la cara, que son movimientos corporales y expresiones faciales que se desprenden de los cambios en las funciones corporales. Antes

de ser entrenado profesionalmente, todo está controlado por el subconsciente. Por lo tanto, podemos conocer los sentimientos internos de las personas observando algunas expresiones y movimientos naturales.

El lenguaje corporal, al igual que el habla, es un vehículo de cultura, y los signos no verbales que se expresan a través del lenguaje corporal son muy importantes en la comunicación entre las personas. Las personas pueden realizar muchas expresiones y movimientos, por lo tanto, pueden expresar una gran variedad de mensajes. Mientras que el mensaje dado por estos movimientos puede variar de una cultura a otra, las personas de diferentes orígenes culturales tienen diferentes interpretaciones del mismo modo. Además, el mismo significado también se expresa de manera diferente en diferentes culturas. Los símbolos corporales verbales mundiales no existen, ya que ninguna expresión, postura o movimiento es capaz de expresar el mismo significado en cualquier país del mundo. El lenguaje corporal es la acción reflexiva o no reflexiva de todo el cuerpo o parte del cuerpo que se utiliza para comunicar sentimientos con el mundo exterior (Fast, 1970:198). También podemos interpretarlo como: cualquier parte del cuerpo humano, aparte del lenguaje formal, puede expresar una variedad de manifestaciones emocionales. La clasificación del lenguaje corporal es compleja, ya que el cuerpo humano puede realizar muchas posturas y movimientos que expresan diversos significados y transmiten diversos sentimientos.

Knapp clasifica los movimientos corporales y faciales en cinco categorías principales. (1978:13-18)

1. Acción simbólica: la acción simbólica se utiliza a menudo en lugar de la acción verbal y a menudo tiene un significado claro.
2. Acciones ilustrativas: este tipo de acciones suelen ir acompañadas del uso del lenguaje para ilustrar acciones verbales.
3. Acción de exposición emocional: la exposición emocional se hace a menudo a través de expresiones faciales, y esta exposición puede ser consciente o inconsciente.
4. Acción reguladora: esta acción se utiliza principalmente para moderar la conversación en una conversación cara a cara. Puede sugerir que la otra

persona deje de hablar, continúe o modere su velocidad de expresión, y puede pedir a la otra persona que se escuche a sí misma o sugerir que ha terminado.

5. Movimientos adaptables: los movimientos adaptables se dividen en 1) Movimientos autoadaptables, que a menudo ocurren en uno mismo, por ejemplo, tirando de las esquinas de la ropa, frotándose las manos, arrancando las narices. 2) Movimientos adaptativos, que tienden a ocurrir en la interacción con otros, por ejemplo, ofensiva o defensiva, adelante o atrás. 3) El objeto se adapta a la acción, que a menudo se realiza con la ayuda de objetos, por ejemplo, peinar el cabello, fumar. El lenguaje corporal incluye los movimientos de los ojos, la sonrisa facial, los gestos, la postura de las piernas, la postura del cuerpo, etc.

El contacto visual

A menudo se dice en China que "los ojos son las ventanas del alma". Los ojos, uno de los órganos vitales de la humanidad, desempeñan un papel insustituible en la expresión. Por ejemplo, cuando se está enamorado, cuando se está desanimado, cuando se está adormecido, cuando se está enojado, cuando se está alegre, cuando se está sorprendido, cuando se está "sorprendido". En la literatura también se presta mucha atención a la descripción del ojo humano, como en la descripción de los ojos de la heroína en "Rojo y Negro" (Stendhal, 1830): "...después de su cuidadosa observación, pensó que nunca había visto ojos tan bellos. Pero los ojos revelan una terrible frialdad interior. Posteriormente, Julien volvió a descubrir que tenían una expresión de aburrimiento deprimido. Están examinando a los demás, pero siempre recuerdan que deben ser majestuosos ". De este modo Stendhal, a través de su descripción de los ojos, conecta orgánicamente los ojos con las emociones expresadas en el corazón de la heroína.

Los ojos pueden reflejar diferentes mentalidades en diferentes situaciones. Cuando las miradas de una persona parpadean, es muy probable que esté indeciso (por ejemplo, los ojos de un criminal a menudo parpadean cuando está considerando si confesar o no el crimen). Para expresar sentimientos de repugnancia, se utiliza el revolver los ojos o fruncir el ceño. Cuando levantamos la cabeza y miramos hacia abajo, expresamos desprecio. Cuando abrimos los

ojos, expresamos sorpresa. También podemos cerrar los ojos de vez en cuando en una conversación, indicando que no estamos interesados en el tema.

Principalmente debido a la acción de la pupila, los ojos tienen muchas funciones expresivas; así, algunos psicólogos han sugerido experimentalmente que la contracción y la dilatación de la pupila están relacionadas tanto con la estimulación más o menos fuerte de la luz como con la actividad mental. Las pupilas se dilatan cuando las personas ven algo nuevo, divertido o querido; la pupila se contrae cuando se ve algo que no le gusta o le molesta. Los cambios en la pupila reflejan fielmente los cambios psicológicos en la persona, inconsciente o inconscientemente, por lo que el ojo es el proyector de la mente del cerebro humano. Se dice que los joyeros de la antigüedad aprendieron a determinar el grado de interés de sus clientes por las joyas observando sus pupilas, y así decidir si debían o no aumentar los precios.

Dado que los ojos desempeñan un papel tan importante en la expresión, es naturalmente importante aprender a leer el "lenguaje de los ojos". Pero se debe tener cuidado de no usar mal el lenguaje de los ojos. Cuando uno visita la casa de otra persona, si sus ojos están constantemente mirando hacia la derecha y hacia la izquierda, dentro y fuera, puede dar la ilusión de estar distraído, descuidado, o incluso de tener fantasmas en el corazón. Además, no se debe mirar fijamente a los extraños, especialmente a los hombres frente a las mujeres. El profesor Fast recordó una experiencia con un colega. El colega ha estado mirando distraído en el ascensor a una chica hermosa y desconocida. El rostro de la chica se volvió cada vez más rojo y, al final, al salir del ascensor, se volvió y gritó: "¿Nunca has visto a una chica? ¡Viejo desagradable!" El colega, que no tenía aún cuarenta años, se quedó sin saber qué había hecho. De hecho, su culpa es mirar constantemente a un extraño.

Debido a las diferencias nacionales y culturales, la gente no tiene la misma costumbre de expresar su significado con sus ojos. Los estadounidenses están acostumbrados a mirar a otro lado cuando hablan, mientras que los británicos rara vez lo hacen. Cuando hablan, los japoneses no miran directamente a la cara de la otra persona, y tienen la costumbre de poner la mirada en el cuello de la

otra persona. Los ciudadanos de República de Angola, por ejemplo, cuando dan la bienvenida a alguien le dan las gracias parpadeando los ojos.

Postura

La postura es la forma en que se presenta el cuerpo, incluyendo estar de pie, sentado, acostado, en cuclillas, arrodillado, etc. La postura refleja la condición física, la agilidad mental, la excitación, las características profesionales, la posición y la actitud sociales de una persona. Los seres humanos tienen similitudes en el uso de las posturas básicas y, para las personas que se encuentran en círculos culturales diferentes, su comportamiento tiene su propia personalidad específica. En la comunicación intercultural, la información transmitida por la postura varía de una cultura a otra, y estas diferencias pueden generar contradicciones comunicativas o incluso generar conflictos. En los países occidentales, la gente tiene un estilo de vida más normalizado y en general, la postura de cuclillas no se utiliza. Piensan que en esta postura de cuclillas es difícil mantener el equilibrio del cuerpo y es muy poco elegante, prefiriendo sentarse en el suelo o arrodillarse. En China, la postura en cuclillas es muy común y se puede ver a gente haciendo cosas en cuclillas cuando se va caminando por las calles. Los chinos, cuando se agachan, a menudo tienen los talones en el suelo y las puntas de los pies hacia afuera. Esta posición permite bajar el centro de gravedad del cuerpo y facilita un descanso prolongado. En las zonas rurales del norte de China, hay mucha gente que prefiere comer en cuclillas y no se sienta, aunque tenga un taburete. Estas posturas parecen increíbles a los extranjeros, que las consideran un comportamiento muy poco civilizado. A los ojos de los chinos, la postura en cuclillas es una postura que ha sido adoptada por las generaciones anteriores y que no se puede censurar. Las personas de habla inglesa caminan con las piernas estiradas, con el pecho y el vientre altos, con la cabeza en alto, sin restricciones, dando una sensación de arrogancia y carácter. “Las posturas estándar de los países angloparlantes son las de los deportistas y los militares, mientras que las de los chinos son las de los académicos y los civiles.” (Brosnahan, 1991). Lo mismo puede decirse de las presentaciones, en las que los estudiantes y los profesores de los países inglés y chino contrastan entre sí. Los profesores de habla inglesa son más informales

en sus presentaciones y les gusta caminar de un lado a otro. Incluso algunos oradores se sientan en sus mesas, interactúan con los receptores, a veces con expresiones faciales ricas y gestos exagerados. Pero a los ojos de los chinos, la postura casual del presentador es un poco indecente, mientras que la intención de los profesores de los países occidentales es crear un ambiente relajado e intentar que los estudiantes aprendieran en un ambiente de igualdad y libertad. En China, los oradores suelen hablar en el centro del podio, en la mayoría de los casos en un estilo más serio, con menos gestos y elementos no verbales. La forma china de hablar es considerada muy conservadora y rígida por la gente de habla inglesa, lo que no favorece la retroalimentación de los receptores ni la posterior mejora de su forma de hablar.

Gestos

La mano es también una parte importante del cuerpo humano y, naturalmente, desempeña un papel irremplazable en la expresión. Existieron gestos aproximadamente al mismo tiempo que el hombre creó el lenguaje hablado. Un psicólogo británico ha realizado una investigación durante una hora de conversación en la que los finlandeses hacen gestos una vez, los italianos 80 veces, los franceses 120 y los mexicanos hasta 180. En efecto, el punto de vista de McNeill es el siguiente: el gesto es considerado por el espectador como UN acto simbólico de comunicación (Kendon, 1978; 2004; McNeil, 1992). Es una parte integral de nuestro acto comunicativo. Mientras hablamos, también usamos gestos típicos. Goffman también enfatiza: "aunque uno puede no hablar, no puede impedir la comunicación con el lenguaje corporal. Puede hablar o no, pero no puede transmitir nada ". (Winkin, 1981:269)

El lenguaje de signos es la comunicación no verbal a través de los movimientos de las manos y los dedos para transmitir sus propios pensamientos a otros. Muchos lenguajes de señas contienen significados culturales específicos, con diferencias en las prácticas culturales, y el conocimiento de estos lenguajes de señas con características nacionales es muy importante para el éxito de la comunicación intercultural. En la comunicación intercultural, si las partes

comunicantes no están familiarizadas o no entienden las prácticas culturales de la otra y no las manejan bien en el proceso de codificación y decodificación, esto puede conducir a barreras comunicativas e incluso a conflictos entre países y naciones. Las diferencias nacionales, étnicas, geográficas y culturales hacen que el lenguaje de signos también sea diferente. Por ello es importante estudiar las diferencias entre las lenguas corporales inglesas y chinas en la comunicación intercultural, de manera que los alumnos de lenguas extranjeras comprendan las diferencias culturales en la lengua de destino y reduzcan el impacto de la migración cultural negativa en su país. Por lo tanto, en este sentido la investigación se centra en general en las diferencias y conflictos culturales.

En mi opinión, los gestos son el segundo grupo más importante de los signos no verbales del cuerpo humano. Aunque es más difícil clasificar los diferentes gestos en contextos interculturales, el estudio de los gestos (Knapp, 1980; Poyatos, 1994) propone clasificarlos básicamente en cinco categorías:

1. Emblemas

Se caracterizan por interpretar y traducir una palabra o frase (Knapp, 1982:17), es decir, un gesto y un significado que se unen en esta cultura. Este significado es reconocido por las masas en esta cultura. Es su punto fuerte y su punto débil. Por ejemplo, gesto: pulgar arriba. Por lo general, significa alabanza o consentimiento. Pero en muchos países de oriente medio, como Irak e Irán, el gesto implica actos provocativos como insultos, de la misma manera que se usa el dedo medio. El otro gesto, con la palma de la mano hacia afuera, generalmente representa el significado de "parar" en los países occidentales, pero en Grecia y Pakistán, el gesto significa insulto y desprecio. En México y Panamá significa "verás" y en Malasia, tiene varios significados: saludar, llamar o dar gracias.

2. Ilustradores

Según las investigaciones de Knapp, el ilustrador, a diferencia de emblema, no tiene un significado preciso, es intraducible,

representa una palabra o frase corta, y las frases a las que se une no le dan sentido. "Los ilustradores no son realizados de manera tan claramente por parte del campo consciente (Knapp, 1982: 20). Los ilustradores se utilizan generalmente para compensar la incomprensión de la expresión verbal o la existencia de un impedimento de comunicación, como "auxiliar", ayudando al receptor a comprender el discurso completo.

3. Reguladores

Este tipo de gestos se encuentra comúnmente en la interacción comunicativa y su objetivo es mantener y regular la interrelación del discurso entre los sujetos durante la comunicación: "Indican al hablante que continúe, repita, se extienda en detalles, se apresure, haga más ameno su discurso, conceda al interlocutor su turno al hablar, y así sucesivamente "(Knapp, 1982:21), generalmente en la comunicación desempeñan un papel importante en la fase de comienzo y el final. A menudo se observa como una señal para iniciar o terminar una conversación.

4. Adaptadores

Actúan principalmente para reflejar emociones que no queremos expresar y que durante la comunicación hacen que el orador sienta malestar, por lo que eliminar este tipo de malestar, el orador adopta este tipo de gesto para adaptarse a la situación actual. Las adaptaciones generalmente mapean el estado de ánimo del emisor en ese momento, a menudo es negativo, ansiedad, pánico, mentiras, miedo, etc. Por ejemplo, tocar la punta de la nariz al mentir; cambiar constantemente de posición cuando está nervioso. Sin entrenamiento, los adaptadores son movimientos inconscientes, movimientos corporales innatos a los seres humanos, es decir, capaces de reflejar los sentimientos más reales de la situación actual.

5. La expresión facial

Las expresiones faciales, son los signos no verbales que representan emociones, pueden hacer muchas y variadas expresiones en el rostro humano. Según la investigación, el rostro humano puede hacer alrededor de 250.000 expresiones. Algunas expresiones utilizan sólo un órgano de la cara, otras mueven muchos órganos juntos; algunas expresiones son fugaces en el rostro, otras permanecen por un tiempo determinado; algunas expresiones expresan un solo significado, y las expresiones faciales son muy útiles para transmitir información. La cara es una parte importante del reconocimiento humano y está expuesta siempre. Por las expresiones podemos ver la mentalidad, el estado de ánimo, el carácter, así como los pensamientos.

2.4.3 Proxémica y cronémica

Existen dos elementos en la comunicación no verbal que no provienen de nuestro cuerpo, pero que también influyen en la comunicación no verbal. Son la proxémica y la cronémica, respectivamente. En la comunicación no verbal, proxémica y cronémica no sólo influyen en la comunicación, sino que también reflejan diferencias culturales e ideológicas

La función de la proxémica en la comunicación no verbal

En la comunicación real de las personas, la distancia espacial también puede ser utilizada un medio de comunicación no verbal para transmitir el mensaje, cada persona ocupará su cierto espacio y se necesitará cierta distancia para relacionarse con la gente. El término proxémica fue propuesto por Edward T. Hall, lo definió como "las observaciones y teorías interconectadas del uso humano del espacio como una interpretación especial de la cultura" (Hall, 1966). Esta teoría apareció por primera vez en el libro "The Silent Language" (Hall, 1989). Según Hall, el estudio de este campo no sólo se encarna en la socialización cotidiana

entre las personas, sino que también puede evaluar "la organización del espacio en las casas y edificios, así como la disposición de las ciudades" (1963:65).

En "The Silent Language" Hall propuso el concepto "space speaks". La "distancia social", se refiere al lenguaje social en el que la gente utiliza el espacio para expresar ciertos pensamientos e información, principalmente es territorio, territorialidad y proxémica (Hall, 1959). Debido a que las personas de diferentes culturas tienen diferentes formas de manejar las relaciones espaciales, se espera que el comportamiento espacial se comunique con el otro con una actitud de "cortesía", pero las diferencias en el concepto de espacio intercultural pueden causar ofensas inconscientes. Además, el comportamiento espacial está determinado en gran medida por connotaciones culturales, por lo que tiene características imperceptibles, más allá del control de la conciencia individual. Cuando hay malentendidos en la comunicación entre culturas diferentes, a menudo estos malentendidos se atribuyen a factores de carácter, acusando al otro de ser grosero, irracional, etc., ignorando la verdadera causa: las partes están en dos sistemas diferentes de comportamiento espacial (Hall, 1977:147-165).

El centro de la teoría del espacio está en la cuestión territorial. La extensión territorial es el espacio necesario para mantener la integridad, la libertad y la seguridad del individuo, para satisfacer las necesidades físicas, sociales y psicológicas. La territorialidad está presente en el comportamiento de las personas, contribuye a la adaptación de las actividades sociales, pero también puede ser fuente de conflictos sociales. Los territorios se dividen en tres categorías principales, territorios secundarios y territorios públicos, que se ven afectados por tres acciones, respectivamente: violencia, invasión, contaminación (Lyman & Scott, 1967). Un ejemplo de Hall: la mayoría de las mujeres estadounidenses tienen su territorialidad en su cocina, e incluso una madre molesta a su hija al entrar en la cocina de su hija sin invitación o permiso para preparar la comida o lavar los platos, la hija se ve enfadada. La cocina decide "quién manda en la casa". Si la anfitriona no puede controlar su propia cocina, no puede controlar a otras mujeres que entran libremente en la casa. (Hall, 1969:138)

La proxémica estudia cómo los seres humanos utilizan la distancia para comunicarse. El profesor Hall dijo que después de la investigación a largo plazo, se cree que las relaciones interpersonales están relacionadas con la distancia espacial y que, dependiendo del grado de intimidad, se han propuesto cuatro diferentes requisitos de distancia:

1. Distancia íntima. Esta distancia es generalmente entre 15 y 45 cm. esta distancia espacial es generalmente sólo aceptada para padres, hijos, parejas íntimas y amigos cercanos.
2. Distancia personal. Se divide en distancias cercanas y remotas. La proximidad personal suele ser de 50 a 75 cm. A esta distancia se puede coger la mano o abrazar a la otra persona. Las distancias personales remotas oscilan entre 75 y 120 cm. No se puede tocar fácilmente a esta distancia. Se encuentra a menudo en reuniones privadas ordinarias. La distancia a la que hablan los amigos que se encuentran en la calle. Como " El espacio personal es un territorio portátil con límites invisibles que se expanden o se contraen dependiendo de la situación" (Rubén, 1988:186), la distancia personal remota puede evolucionar hacia la distancia personal cercana a medida que el tema se profundiza.
3. Distancia social. Por lo general, hay 2 intervalos de distancia social dependiendo de la situación social. Entre 120 y 210 cm, a menudo se encuentra en el tratamiento de asuntos no personales. El otro intervalo es de 210 a 360 cm y se encuentra en ocasiones sociales formales o en eventos comerciales. La mayoría de las conversaciones entre los dirigentes y los subordinados que se llevan a cabo entre los representantes de ambas partes en las negociaciones comerciales se sitúan dentro de este intervalo.
4. Distancia de audiencia. Hall cree que este es el límite más alejado de nuestro sentido de dominio. En general más de 360 cm, esta distancia es la más adecuada para las presentaciones públicas. Este tipo de distancia pública proporciona suficiente seguridad a la otra parte, por lo que es ideal para reuniones, discursos políticos, congresos, etc.

La función de la cronémica en la comunicación no verbal

La cronémica es un medio no verbal para transmitir información en la CNV. El psicólogo Poyatos cree que la percepción del tiempo de las personas transmite información y se refiere a este medio como cronémica. (Poyatos, 1972b). Además, clasifica el comportamiento de las personas con respecto al tiempo en tres categorías (Poyatos, 1983): 1. Conceptuosidad, incluye varias ideas sobre el tiempo, velocidad, puntualidad o no. 2. Sociabilidad, que significa que diferentes personas en la sociedad dentro de una cultura tienen una comprensión diferente del tiempo. Por ejemplo, la duración de una unidad de tiempo, la actitud hacia el tiempo, etc. 3. Interactividad, que se refiere a la interacción de varios medios no verbales con el tiempo. El tiempo no sólo habla, sino que es más directo y transmite un mensaje más claro que el lenguaje hablado (Hall, 1973).

Según la teoría de Hall, el tiempo culturalmente asociado se puede dividir en tres categorías: tiempo formal, tiempo informal y tiempo técnico (Hall, 1959:28). Entre ellos, el tiempo técnico se refiere al momento en que se mide con precisión mediante métodos científicos, minutos, segundos, etc. El tiempo técnico es "sin sentimientos", "siguiendo la lógica" y por lo tanto tiene poco que ver con los procesos de comunicación interpersonal y cultural. El tiempo formal no es científico y es el precipitado de la historia, por lo que influye directamente en la capacidad de percepción de las personas en la comunicación intercultural. En concreto, el tiempo formal es la costumbre de las personas de una cultura dada de ver el tiempo. Hay siete características del tiempo formal en la teoría de Hall: el orden, la periodicidad, el valor, el uso, la síntesis, la continuidad, la profundidad (Hall, 1973). El uso del tiempo formal a menudo refleja diferentes percepciones entre las personas de diferentes culturas. Por ejemplo, la puntualidad es extremadamente importante en la cultura americana. En su punto de vista, ser puntual es el acto de respeto hacia los demás. Tienen la máxima de que el tiempo es dinero y que el concepto de puntualidad refleja la eficiencia y la actitud hacia la vida. En este punto, la cultura española de algunas regiones considera que la idea del tiempo no es importante y que la puntualidad es a menudo una parte innecesaria de su vida. Por el contrario, llegar 10 a 15 minutos tarde es también

considerado un acto de respeto, dando más tiempo al otro para prepararse para el encuentro.

Hall divide el Tiempo informal en dos categorías diferentes, "Tiempo monocrónico" y "Tiempo policrónico" (Hall, 1977). El llamado tiempo monocrónico, que se refiere a hacer algo dentro de una determinada etapa del tiempo, enfatiza la idea del tiempo, que se caracteriza por la puntualidad en el horario, y para utilizar el tiempo, todo está programado para el día, la semana, el mes, el horario de trabajo, el establecimiento de horarios, hacer una sola cosa en cada momento, identificar las cuestiones prioritarias. Se da gran importancia al control del tiempo. Las personas que tienen este tipo de hábitos exigen un estricto cumplimiento de los horarios y tienen aversión a perder tiempo. Los Estados Unidos y algunos países del norte de Europa pertenecen a este tipo de modelos culturales que se centran en el estricto cumplimiento de los horarios de las citas.

Sin embargo, en la mayoría de los países de Asia, el Medio Oriente y América Latina pertenecen al modelo de tiempo policrónico. Tiempo policrónico es cuando la gente hace cosas sin tener la costumbre de programar su día a día, sin tener cuidado de respetar el horario, sin tener el hábito de programar su día, sin plan para terminar el trabajo. Puede realizar varias tareas al mismo tiempo. Se hace hincapié en la participación de las personas y en la animación completa de las actividades de comunicación que se llevan a cabo, en lugar de aferrarse a un horario acordado. Para la gente que considera el tiempo monocrónico, el tiempo policrónico es una manifestación de ineficiencia, pereza y falta de planificación. Pero en la perspectiva cultural de tiempo policrónico, el tiempo monocrónico enfatiza sólo el horario sin cuestionar la situación objetiva, de manera irracional y poco humana.

2.4.4Indumentaria

En la comunicación no verbal, además de los elementos mencionados anteriormente, hay un elemento importante que influye en la comunicación verbal. La vestimenta de las personas, al igual que su comportamiento, tiene una función

rica de transmisión de información, y refleja la estética y el aspecto espiritual de las personas, lo mismo que podría reflejar las características de la personalidad y el nivel cultural de las personas. También puede mostrar la profesión, los pasatiempos, la jerarquía social, el temperamento, la cultura, las creencias, los hábitos de vida y las costumbres de las naciones y regiones, etc. Hoy en día, la gente a menudo se expresa usando un traje "adecuado", y el vestido es más notorio como una señal que la señal del cuerpo. La ropa tiene tres funciones principales: comodidad, protección y exhibición cultural. Aunque la vestimenta sigue desempeñando las dos primeras funciones, su papel como signo cultural es cada vez mayor. En la historia de los países occidentales, la vestimenta fue establecida por la ley para distinguir entre las diferentes clases sociales. Por ejemplo, las clases inferiores a la nobleza no podían usar prendas de fuerza que cubrían las caderas o zapatos con puntas de más de dos pulgadas de largo. En la historia de China, las cortes de las dinastías sucesivas tenían reglas muy estrictas sobre el color, el patrón y el estilo de la ropa oficial. El amarillo es el color de la vestimenta imperial y no puede ser utilizado por los funcionarios civiles y militares, independientemente de su rango.

En la sociedad moderna, la vestimenta simboliza el estatus o indica la ocupación. Algunos restaurantes de lujo en Estados Unidos especifican que los vaqueros no están permitidos. La empresa IBM había estipulado que los representantes de la empresa y los directivos debían llevar camisa, traje negro y cuello duro. Los empleados del gobierno, los abogados, los empleados de los bancos y las grandes empresas generalmente se visten más formalmente. Se ha descubierto que la ropa tiene un efecto persuasivo sobre la población en general.

La elección de la vestimenta, que depende principalmente de la identidad, de la profesión y de la situación social, no tiene costumbres estáticas. La ocasión está estrechamente relacionada con las exigencias del traje. En ocasiones formales, existen ciertos requisitos de ropa (traje, vestido, etc.). Por el contrario, para ocasiones casuales, no existen muchas disposiciones sobre la vestimenta.

Utilización del color

La elección de la vestimenta mencionada anteriormente depende de la situación social y de la situación comunicativa específica. Por lo tanto, en los discursos políticos, los presidentes de todos los países básicamente utilizan trajes, un tipo de vestimenta reconocido internacionalmente, para expresar sentimientos como el respeto por el discurso. Debido a la uniformidad de los trajes, los presidentes tienden a elegir trajes y corbatas de diferentes colores para transmitir posiciones políticas, concienciar a la sociedad y resaltar los temas de los discursos. Por lo tanto, el significado del color también puede expresar su posición política de la manera más directa antes del comienzo del discurso.

El discurso político es una ocasión seria, por lo tanto, adopta por defecto trajes y corbatas de color oscuro, compuestos principalmente de negro, azul y rojo oscuros. Los presidentes utilizan esta combinación y los trajes y corbatas de color oscuro demuestran la importancia que el orador da a la ocasión. Negro y azul, ambos con connotaciones de seriedad y solemnidad. También puede mostrar una posición política. "Los colores son capaces de dar información diferente. Incluso con el mismo traje, las corbatas de diferentes colores pueden dar una impresión diferente y transmitir un mensaje diferente". (Zyla, 2011). En una actividad política seria, la vestimenta no sólo representa la etiqueta, sino que a veces transmite una señal política. Desde el punto de vista psicológico, el rojo es el color que representa la conquista, el triunfo. En la diplomacia, el color rojo es a menudo elegido para mostrar una postura fuerte y ofensiva. Para mostrar una actitud suave, se prefiere el color azul.

2.5 La comunicación intercultural y la CNV

La comunicación intercultural es una disciplina humanística integrada y multidisciplinar. La comunicación intercultural se produce entre diferentes grupos lingüísticos con diferentes tradiciones socioculturales o entre grupos de personas con signos comunicativos completamente diferentes. Los intercambios entre los

chinos y los occidentales, entre los diferentes grupos étnicos de China, entre los británicos y los estadounidenses, entre los occidentales y los orientales, etc., pertenecen a la categoría de la comunicación intercultural.

La situación intercultural implica un análisis teórico de las personas debido a su contexto cultural y social, estilo de vida, situación educativa, creencias, género, edad, situación política, económica e incluso aficiones, condiciones para hacer amigos, existen diferentes grados de diferencia en cuanto a la personalidad y otros aspectos de la comunicación cuando el orador y el oyente no pueden comprender la información al cien por cien. En este sentido, en la medida en que se refiere a la comunicación entre las personas, la comunicación intercultural difiere en grado y no en esencia. Naturalmente, podemos llegar a la conclusión de que los antecedentes culturales de ambas partes en la comunicación intercultural pueden ser básicamente similares o muy distantes. La distancia cultural puede ser tan grande como entre diferentes nacionalidades o sistemas políticos, o tan pequeña como entre diferentes géneros dentro de la misma cultura dominante, diferentes edades, diferentes ocupaciones, diferentes clases sociales, diferentes niveles educativos, diferentes regiones, etc., o incluso personas con diferentes aficiones o intereses.

2.5.1 Análisis de las diferencias culturales entre los países occidentales y China

Antes de analizar las diferencias, debemos reflexionar sobre su origen. En la época de A.C., China e India en el este, y Grecia en el oeste, tuvieron una discusión libre entre muchas escuelas de pensamiento y cultura académica. En las culturas orientales y occidentales de este período, cientos de personalidades culturales aparecieron, como Confucio, Mencio, Shang yang, Qu yuan, Siddhartha, Eurípides, Heráclito, Demócrito, Sócrates, Platón, Euclides, Arquímedes etc. Su pensamiento académico y sus logros en la ciencia y la tecnología tuvieron un profundo impacto en la cultura occidental y oriental, liberando a la sociedad de su época de las supersticiones religiosas tempranas y comenzando a explorar los misterios de la naturaleza y la vida, y dando lugar a las primeras ideas simples de materialismo e idealismo; La astronomía, las matemáticas, la física y la medicina, pero también la transición gradual de la observación y la aplicación a la etapa de la sistematización, la precisión y la

demostrabilidad; La literatura y el arte han aparecido líneas coloridas estrechamente relacionadas con la vida real; La historiografía se separó de los mitos, el contenido se inclinó hacia lo real y comenzó a explorar las causas y los efectos de la evolución histórica, cantando aleluya de las instituciones democráticas, el espíritu del estado de derecho y el patriotismo.

El contraste entre Sócrates y Confucio se menciona en "Confucius Sinarum Philosophus" (Couplet&Leibniz, 1687), donde Leibniz sostiene que la posición filosófica de los dos es esencialmente la misma en oriente y occidente. Son similares en tres puntos: eruditas; La creación de la educación heurística, como "Analects" (Confucio), Diálogos de platón (Sócrates), todos los registros de sus discípulos, todos hablan de métodos heurísticos de enseñanza, todos ellos requieren atención a la revisión; Mientras que Confucio no consideraba a sus estudiantes como nobles, su principio de educación era que "todos son iguales a los educados, sin distinción entre altos y bajos", Sócrates, conocido como "el filósofo de la calle" y "el tutor de la juventud", tenía muchos estudiantes. En cuanto a la visión del mundo y la epistemología, Sócrates sostiene que "la causa de todas las cosas (es decir, el mundo)" es la mente humana (el idealismo), mientras que Confucio tiene una visión materialista. Por ejemplo, Historias Heródoto, escrita en 430 a. C. (Publicado por la universidad, 1999), no es una obra de época basada en la intención divina.

En segundo lugar, la filosofía china se centra principalmente en el estudio de las relaciones entre las personas y en la reflexión sobre la experiencia de la vida. Tanto el confucianismo como el taoísmo y el budismo son filosofía de vida. El occidente, por su parte, se centra en el estudio de la relación entre el hombre y la naturaleza, con un sistema filosófico de cierto color científico. A lo largo de su largo desarrollo histórico, ambos sistemas filosóficos diferentes influyeron en sus respectivas culturas nacionales. En segundo lugar, los filósofos chinos valoran el "pensamiento", mientras que los filósofos occidentales valoran "la realidad". Mientras que la filosofía china se centra en el estudio de la ética interpersonal en contra de la unidad entre el hombre celestial y la naturaleza, la filosofía occidental se centra en las matemáticas, la física y la lógica. En tercer lugar, las diferencias filosóficas entre oriente y occidente también se reflejan en las diferencias

mitológicas. La mitología china enfatiza la ética; La mitología egipcia centrada en la vida después de la muerte; La mitología griega se centra en la realidad, las imágenes mitológicas tienden a la antropología divina.

Desde mi punto de vista, la filosofía china se centra en el estudio de las relaciones entre las personas y en la reflexión sobre la experiencia de la vida. Tanto el confucianismo como el taoísmo y el budismo son filosofía de vida. El occidente, por su parte, se centra en el estudio de la relación entre el hombre y la naturaleza, con un sistema filosófico de cierto color científico. A lo largo de su largo desarrollo histórico, ambos sistemas filosóficos diferentes influyeron en sus respectivas culturas nacionales. En segundo lugar, los filósofos chinos valoran el "pensamiento", mientras que los filósofos occidentales valoran "la realidad". Mientras que la filosofía china se centra en la ética interpersonal, la filosofía occidental se centra en las matemáticas, la física y la lógica. En tercer lugar, las diferencias filosóficas entre oriente y occidente también se reflejan en las diferencias mitológicas. La mitología china enfatiza la ética; la mitología egipcia centrada en la vida después de la muerte; la mitología griega se centra en la realidad, las imágenes mitológicas tienden a la antropología divina.

Resumiendo, los tres factores anteriores, creo que hay dos razones para las diferencias culturales entre China y occidente:

- Diferencias en el entorno geográfico:

Las naciones del este, desde Egipto, Sumeria, Babilonia, India y China, tienen teorías culturales relacionadas con los ríos. Se establecieron primero y se dedicaron a la recolección y la agricultura. Viven, trabajan en una tierra y viven en una región durante generaciones, generando así la idea de amar a su patria. Esta exaltación de la idea del amor por la patria es la idea del patriotismo y la defensa del país. Mientras que los tres griegos peninsulares enfrentaban el mar, las islas como estrellas, las tierras pobres, la agricultura subdesarrollada, la necesidad de importar alimentos, y la mayoría de ellos se dedicaban al comercio marítimo. Ellos desarrollaron un espíritu aventurero en el comercio marítimo y en las

guerras de saqueo. Esto se refleja en las epopeyas griegas de Homero.

- La base económica es diferente del sistema político

El oeste, en su mayoría con una economía de tipo comercial en una ciudad-estado, era políticamente una república democrática esclavista. Engels considera que la democracia política en Atenas es una "forma de estado altamente desarrollada" entre todos los estados esclavistas (1972: 115). La influencia de la cultura China y occidental en el sistema político de China es más progresiva que la dictadura autoritaria de la aristocracia esclavista y facilitó más el desarrollo de la cultura económica. En el este, la mayoría de las sociedades de aldea eran de tipo agrícola, y la política era de despotismo esclavista. Los faraones de Egipto, Hammurabi de Babilonia, etc., fueron famosos monarcas absolutos. La voluntad del monarca es la ley, y las sociedades orientales gradualmente han desarrollado una tradición "Gobierno por el hombre (centrado en el emperador)".

Cultura religiosa

La cultura religiosa es una cultura centrada en la fe, que, como un importante contenido de la cultura tradicional de la humanidad, influye en la visión del mundo, la visión de la vida y los valores de la gente y desempeña un papel interceptor en todos los aspectos de la vida social. En los países occidentales, la cultura cristiana ocupa una posición dominante en sus sociedades y domina la vida social. La cultura cristiana es una cultura expansionista que anima a las personas a emprender actividades de aventura para explorar y conquistar lo desconocido. La introducción del lenguaje corporal nacional también puede ser vista como expansionista, por ejemplo, su postura de caminar es ostentadora y no se limita a espacios reducidos. Al mismo tiempo, el cristianismo da una gran importancia al "hombre" y promueve el humanismo, la libertad, la igualdad y la fraternidad, exaltando el valor supremo de la persona humana y la posición de libertad e igualdad. En ocasiones informales, las personas de los países occidentales se

comunican en posturas más casuales, con las piernas cruzadas o con las piernas sobre la mesa.

En China, tanto la cultura budista como la cultura taoísta han ejercido una influencia importante en la vida social, pero el confucianismo ha dominado durante miles de años y sus ideas programáticas y éticas han penetrado en el corazón de la gente desde hace mucho tiempo. La cultura confuciana propugna la tradición de la etiqueta y la moralidad, como "el orden de los niños, la diferencia entre los hombres y las mujeres". En las sociedades tradicionales, los jóvenes que visitan a los mayores se inclinan y se arrodillan; entre el hombre y la mujer, no hay parentesco, etc. El confucianismo ocupa un lugar muy arraigado en el sistema cultural chino. La cultura de Buda y el taoísmo ha sido resistida por la cultura confuciana y sus logros se basan en la asimilación del confucianismo. Aunque el taoísmo también aboga por la búsqueda de la libertad individual y el desarrollo del potencial humano, es difícil ser la corriente principal de la sociedad en las sociedades patriarcales tradicionales.

Cultura nacional

La cultura nacional es una cultura que se ha formado y desarrollado durante el largo proceso de desarrollo histórico de cada nación y que tiene características propias de su nación, y que tiene una gran importancia para mejorar la vitalidad, la creatividad y la cohesión de la nación. Las formas no verbales, como cultura espiritual, son una parte importante de la cultura nacional. La forma y el significado del lenguaje corporal, como elemento importante de la comunicación no verbal, están influenciados por la cultura de cada nación. A través del análisis comparativo de las lenguas corporales de los países occidentales y chinos, podemos ver que el conocimiento de la cultura nacional es de gran importancia para la comunicación intercultural en los países occidentales y chinos. A continuación, se describen las causas de las diferencias en el lenguaje corporal entre los países occidentales y chinos a partir de tres aspectos de la cultura nacional.

1. Colectivismo e Individualismo

En la sociedad tradicional China se practica el sistema patriarcal, cuya estructura social se basa en una sociedad patriarcal unida por lazos de consanguinidad, siendo el clan la unidad básica que constituye las relaciones sociales. En los clanes, se hace hincapié en los intereses del grupo y de la familia, ignorando los intereses personales. Los individuos no son individuos independientes, sino que están ligados a toda la familia, por lo tanto, los derechos y las posiciones de los individuos están muy debilitados. Bajo la influencia de la idea de "priorizar el colectivo y menospreciar al individuo", las personas se comunican siguiendo el principio de la supremacía del colectivismo, y el lenguaje corporal comunicativo adoptado se tiñe de "predominar el colectivo". Este lenguaje corporal bajo la influencia del colectivismo es particularmente evidente en la comunicación de los antiguos. Los antiguos emperadores eran "los novenos" (un nombre que simboliza la autoridad del emperador), y sus súbditos se inclinaban y se postraban cuando se presentaban ante ellos. En algunas ocasiones en la sociedad moderna, el lenguaje original del cuerpo todavía se conserva, por ejemplo, el personal de bienvenida en la puerta de un hotel de lujo, junto con la palabra "bienvenido" hace una pequeña reverencia del cuerpo para dar la bienvenida a los invitados.

Los países occidentales, influenciados por factores como el medio ambiente natural y el renacimiento, promovieron el individualismo. El ambiente marino hostil y la competencia por la carne y la comida fuertes les impulsaron a seguir fortaleciendo sus fuerzas y a desarrollar un carácter relativamente independiente,

capaz de mantenerse sin apego a los colectivos. En general, no se someten fácilmente a la autoridad, sino que se preocupan más por sus propios valores. Bajo la influencia de esta cultura individualista, las personas de los países occidentales, en sus relaciones, eligen métodos de comunicación autónomos, prestan atención a la libertad personal y protegen su propia privacidad. Por lo tanto, las personas en los países occidentales odian mucho que se les pregunte sobre la edad y el salario, y consideran estas preguntas como una invasión del derecho a la privacidad personal.

2. Cultura *togetherness* y *apartness*

Desde el punto de vista geográfico, China se encuentra en el interior, influenciada por su posición geográfica y las ideas tradicionales del confucianismo, creando círculos culturales cerrados y autosuficientes, en los que se establecen lazos sociales entre clanes vinculados por lazos de sangre y se promueve un sistema cultural centrado en la ética de la familia. Influenciada por la idea de familia y clan durante mucho tiempo, la sociedad China ha desarrollado el modelo cultural de "togetherness", según la teoría de Brosnahan (1991) que opone cultura *togetherness* y *apartness*. Un destacado filósofo e historiador chino dijo: "Las cualidades y la dirección inherentes, el esqueleto y la forma básicos de la cultura china, no habían sufrido un cambio fundamental, y además habían visto un final devastador, antes del Movimiento del día Cuatro de Mayo, y éste, precisamente, es el fenómeno peculiar de China en la historia del desarrollo mundial" (Pang, 1988). Se insiste en la "cooperación" y la "unidad" en todas las cosas. Bajo la influencia de la cultura convergente, la arquitectura de la

antigua China se centraba en la belleza grupal. En la comunicación con las personas, los chinos a veces se acercan al cuerpo de la persona o incluso utilizan la kinésica (apretón de manos, palmadas en los hombros, etc.) como señal de la bondad. La ocurrencia de estos comportamientos corporales está influenciada por la cultura de la aglomeración.

Los países occidentales, en contraste con China, han desarrollado modelos culturales "apartness". Los países occidentales pertenecen a la "civilización náutica" e, influenciados por factores naturales, realizan expediciones constantes para expandirse y ampliar sus fronteras. Buscan la independencia personal, no se conforman con círculos cerrados y estrechos, practican un espíritu extrovertido, explorador e independiente, y con el tiempo forman patrones discretos de comportamiento. "Mi casa es mi castillo" es el lema de los países occidentales. Esta frase encarna el carácter de los que prefieren vivir solos, la libertad y la búsqueda del espacio personal. "En mi opinión, los grupos sociales orientales abogan por el retorno del individuo al todo, mientras que la conciencia dominante en Occidente es la de la conquista de la expansión y del individuo por encima de todo. El primero aboga por la sinergia del conjunto, el segundo está acostumbrado al retorno de lo colectivo a lo individual "(Toffler, 1990: 243).

3. Cultura introvertida y expuesta

China es un país de cortesía. En la sociedad China tradicional, el sistema político feudal y centralizado, que sigue el estricto orden jerárquico y una educación sistemática de los ritos y la música, ha desarrollado un

modelo cultural introvertido. Bajo la influencia de este modelo cultural, la gente hace hincapié en la abnegación y la sanación, formando un carácter nacional introvertido, humilde, moderado y expresivo. El enfoque está en el papel de la cultura ceremonial en el proceso de desarrollo social. En la comunicación, bajo la influencia de la cultura introvertida, la expresión corporal verbal también es más implícita e introvertida, y los movimientos corporales también se especializan en normas. Esta expresión de "la alegría y el enojo no son visibles" a veces se interpreta a los ojos occidentales como desconfianza, inferioridad, etc.

Los países occidentales, influenciados por factores como la ubicación geográfica, la migración étnica y la inmigración extranjera, tienen dificultades para perpetuar su antigua cultura, que ha estado en proceso de cambio y expansión, por lo que se ha producido una mezcla multicultural en el ámbito cultural. Además, se rompió con anterioridad la estructura autoritaria y centralizada y se formó el embrión de la "democracia" y la "república", lo que sentó las bases para el establecimiento sin problemas del sistema social moderno. Influenciados por esta cultura histórica, desarrollaron un carácter nacional extrovertido, aventurero, de igualdad y libertad, y abiertamente extrovertido. Por lo tanto, la gente occidental tiende a ser más directa en la expresión de sus sentimientos, sin rodeos. " Call a spade a spade." es la manera en que se enfocan en el habla. En "Romeo y Julieta", Romeo expresa su admiración a Julieta en una conversación: "How came you into this place", dice Juliet, "and by whose direction? "- "Love directed me" respuesta de Romeo. Estas confesiones son claras, directas y sin encubrimiento. En la comunicación, sus movimientos corporales son capaces

de expresarse directamente, por ejemplo, pisando con indignación cuando están enojados; bailando para expresar alegría. Estos movimientos expuestos expresan directamente sus intenciones y emociones.

2.5.2 Interculturalidad y CNV: características propias del lenguaje corporal occidental y chino en la comunicación intercultural

El lenguaje corporal es un elemento importante de la CNV y desempeña un papel crucial en la comunicación intercultural. Al observar el contraste de los elementos no verbales, la postura, el gesto, la expresión facial y la mirada, en los dos círculos culturales chinos y occidentales, se puede ver que el lenguaje corporal formado en ambos contextos culturales tiene tanto carácter individual como común. Cuando las personas de diferentes culturas se comunican entre sí, el lenguaje corporal, además de desempeñar funciones como la expresión de la intención y la transmisión de emociones, presenta las características que explicaremos a continuación.

Los símbolos de la CNV se aprenden en su mayor parte por imitación y en gran medida debido a las diferencias de país, etnia, profesión, edad, región, nivel cultural, etc., que a menudo dan lugar a diferencias morfológicas entre los pueblos y entre las personas, es decir, las diferencias culturales se ven reflejadas por las diferencias morfológicas. Esto está determinado por tres elementos en la formación de la CNV: 1. Sucesión, Darwin en su estudio de la comunicación no verbal, encontró la universalidad de las formas en que las personas expresan emociones básicas (por ejemplo, miedo, ira, tristeza); 2 adquisición. Las personas de una sociedad determinada deben aprender las reglas de conducta de esa sociedad; 3 imitación, especialmente cuando los niños son propensos a imitar a sus padres o algunas figuras públicas (Levine, 1993:302). Es evidente que la comunicación no verbal de las personas es heredada, adquirida o imitada por el entorno social en el que viven. Debido a que cada sociedad tiene su propia cultura, la CNV entre las diferentes culturas es naturalmente diferente. Debido a que las personas viven en contextos lingüísticos y culturales diferentes, los pueblos forman un lenguaje corporal único. Por ejemplo, cruzar las piernas es

un fenómeno relativamente común en occidente y no tiene ningún significado especial, pero es considerado muy poco educado por los chinos. Otro ejemplo, el llamado ZuoYi (consiste en apretar el puño con la mano izquierda, sostenerlo con la mano derecha, con el pulgar pequeño hacia el otro lado y finalmente sacudir dos veces arriba y abajo) es un signo del lenguaje corporal característico de China que implica felicitaciones y deseos cuando se reúnen en una situación festiva; mostrar humildad y respeto; expresar bendiciones durante las fiestas de año nuevo; en algunas ocasiones también se expresan agradecimientos.

En el lenguaje corporal, la mirada prolongada en la sociedad occidental se interpreta como la forma en que se transmiten los intereses, sentimientos y otras emociones, comunicándole a nuestro interlocutor que el canal de comunicación está abierto (Nascimento, 2007). Este acto está "inconscientemente" prohibido en China. Evitaremos la mirada prolongada de ojo a ojo. Este símbolo no tiene significado para nosotros, pero podemos sentirnos incómodos fisiológicamente. Por lo tanto, evitamos la aparición de la mirada prolongada. En este sentido, Knapp considera "el sistema de contacto corporal" como un sistema no verbal independiente (1985). Las culturas mediterráneas, árabes y africanas se definen como "culturas de contacto", mientras que el resto se consideran culturas mixtas o sin contacto. En este punto, a través de la observación del lenguaje corporal de los jóvenes occidentales y chinos en sus encuentros cotidianos, podemos determinar a qué cultura pertenece cada uno. Por ejemplo, las siguientes estrategias se utilizan generalmente para reunirse en los países occidentales: un apretón de manos, un saludo de carillas, un abrazo, etc. Los símbolos utilizados varían según el país. En China, generalmente usamos símbolos no verbales como saludar, asentir y sonreír como una estrategia para reunirse. Los ejemplos de esta clase de diferencias, entre China y occidente, son muchos más en el ámbito de la CNV, pero no podemos mostrarlos todos aquí.

La combinación de tradición y modernidad

El lenguaje corporal, como lenguaje silencioso acordado por una etnia (región, grupo) en un largo proceso de comunicación, tiene su marcado carácter histórico

y patrimonial, con el sello de la cultura nativa. Al igual que la adquisición del lenguaje, la adquisición del lenguaje corporal es un proceso largo e insidioso, con huellas de la cultura tradicional. Brosnahan, comparando la comunicación no verbal entre China y los países occidentales en el contexto más amplio, explicó como hemos visto anteriormente que las culturas China y occidental se dividen en dos tipos: " Togetherness " y " Apartness " (1991), lo que se refleja asimismo en el lenguaje corporal. Debido a la influencia de la característica de su cultura, una parte de los países occidentales caminan a una distancia aproximada de medio metro y no suelen acercarse demasiado. Pero en la sociedad moderna, con el aumento de los intercambios entre los chinos y los occidentales, muchos de los lenguajes corporales de los países occidentales han cambiado gradualmente debido a la influencia de la cultura china. Caminando por las calles de China, se puede ver a los estudiantes internacionales, codo con codo y cerca, sin los tradicionales límites de distancia. En la cultura nativa china, influenciada por el confucianismo tradicional, la gente se centró en el orden de los niños y los adultos, y el concepto de la superioridad y la superioridad era fuerte, por lo que se formaron ceremonias corporales como la inclinación y la prosternación. En la cultura nativa China, influenciada por el confucianismo tradicional, se valora mucho la diferencia de estatus entre los mayores y los jóvenes, lo que deriva en posturas ceremoniales corporales como arrodillarse e inclinarse. En la antigua China, cuando "El hijo del cielo" (príncipe) se reunía con los cortesanos, los súbditos tenían que arrodillarse y arrodillarse. Este tipo de movimientos corporales continuaron en la sociedad China durante miles de años, pero con la fundación de la nueva China y la implementación de la política de reforma y apertura, la mente de la gente fue gradualmente liberada, las ideas de comportamiento fueron gradualmente alineadas con el mundo, y los movimientos corporales tradicionales como la inclinación y el culto fueron gradualmente retirados de la escena histórica.

Con el continuo desarrollo de la ciencia y la tecnología y la creciente frecuencia de los intercambios entre los países, el mundo se condensa gradualmente en una aldea global. Muchos comportamientos corporales, arraigados en las tradiciones culturales nacionales, también cambian debido a factores como el

estilo de la época y las prácticas culturales. Estos actos corporales han dado un nuevo significado con su marcado sello de la época. En la comunicación intercultural, debemos prestar especial atención a estos comportamientos corporales que han aparecido en la historia, pero que ya no existen en la sociedad moderna, para no provocar una mala comprensión por parte de ambas partes de la comunicación y evitar la aparición de contradicciones y conflictos.

Universalidad y particularidad coexisten

Con el análisis de la individualidad y el carácter común del lenguaje corporal chino y occidental, se puede ver que en los dos círculos culturales chinos y occidentales, el lenguaje corporal tiene tanto universalidad como especificidad. Las diferencias en el comportamiento humano son relativas y las similitudes absolutas. Tanto en occidente como en China, el lenguaje corporal tiene algo en común. En particular, con los tentáculos de la comunicación intercultural extendiéndose a todos los países del mundo, las diferentes culturas se inspiran, se absorben y se fusionan entre sí en forma imperceptible. Por ejemplo, fruncir el ceño para expresar el descontento; el gesto OK significa "bueno"; al despedirse de un invitado, saludarle con la mano, que significa "adiós", etc. Supongamos que, en el caso de la incompreensión del lenguaje, permitir que la gente de los países occidentales y chinos se comuniquen con el lenguaje hablado sólo conduce al fracaso de la comunicación. En este caso, el lenguaje corporal desempeñará un papel importante en la comunicación. Los comunicadores interculturales utilizan los lenguajes corporales universales que facilitan la comprensión del significado de la otra persona y facilitan la comunicación posterior, cuando el silencio es mejor que el sonido. Por ejemplo, cuando se pregunta a un conductor de taxi en un país que no habla su lengua materna, el conductor responde en inglés e, ignorante, hace gestos como caminar recto y girar a la derecha para preguntar al conductor si la ruta es correcta. Las dos partes pueden comunicarse a través de gestos incluso cuando el lenguaje no es el mismo, lo que demuestra que estos lenguajes corporales son universales.

Aunque el lenguaje corporal chino y occidental es casi común, hay muchas diferencias. Por ejemplo, en China, los mayores tocan la cabeza de un niño como expresión de afecto por él, mientras que en los países occidentales son más reacios al tacto de los extraños, considerándolo como una falta de respeto hacia el niño. En China, el movimiento corporal habitual para decir "No" al otro lado es sacudir la cabeza, mientras que en algunos países occidentales el "No" suele ir acompañado de un encogimiento de hombros. Por lo tanto, en la comunicación intercultural, debemos comprender plenamente el comportamiento no verbal de ambas partes de la comunicación, buscar puntos de vista en común y dejar de lado las diferencias, con el fin de lograr una comunicación exitosa.

2.6 El discurso político

Nos centraremos ahora en el discurso político ya que pretendemos analizar el uso de la CNV en este tipo de discursos, en entornos culturales diferentes. Antes de hablar de discursos políticos, primero tenemos que explicar qué es un discurso. El discurso es el acto de exponer su punto de vista cara a cara con un público u oyente en público. Sin embargo, hoy en día, con el desarrollo tecnológico, el discurso incluye cualquier tipo de discurso (formal o informal) de un orador que transmite su punto de vista al receptor, en múltiples formas: presencial, offline, vídeo, videoconferencia, etc. El diccionario de la RAE define el discurso como "serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o se siente", "razonamiento o exposición de cierta amplitud sobre algún tema, que se lee o pronuncia en público".

En un evento de presentación, los oradores varían en su identidad, sus propósitos son variados y su contenido abarca todo. Los discursos pueden dividirse en varios tipos, como discursos políticos, académicos, de vida, de corte, religiosos, etc. (Rodríguez, 2012: 40)

Un discurso político es un discurso sobre el contenido y la actividad políticos. Pertenece a un tipo de discurso cuyo germen en sus formas más tempranas se remonta en el mundo occidental a Atenas, en la antigua Grecia. Como actividad

de práctica social, el contenido del discurso es muy amplio y puede clasificarse en diferentes tipos según diferentes criterios. Es un discurso que representa una cierta posición política y los intereses de un grupo. El discurso político, como tipo principal de discurso, tiene una fuerte perspectiva política, es lógico y muy llamativo, y puede resonar con el público. La característica básica es ser intelectual, político y estratégico. Los discursos políticos tienen un componente más propagandístico que otros discursos. En la sociedad moderna, el discurso político recupera su lugar de exclusividad. Como arma importante en la lucha política, se convirtió en la forma más amplia, más connotada y eficaz de todos los tipos de discursos. Los discursos políticos incluyen muchos temas, como discursos diplomáticos, discursos militares, informes sobre el trabajo del gobierno, debates políticos, discursos de inicio y fin de mandato, discursos de campaña, etc. Puesto que los discursos de toma de posesión y los discursos de campaña son, en su mayoría, el resultado de la inteligencia colectiva de los grupos políticos, representan los puntos de vista distintivos de la clase política y las ideas de gobierno, y son profundamente pensados, argumentados, refinados en su lenguaje, pertinentes y realistas, además de sus abundantes recursos de corpus. Podemos afirmar que el uso de estrategias que contribuyan a lograr este objetivo persuasivo en el momento de presentar un discurso político, como los elementos de CNV, contribuirán a la efectividad del discurso.

2.6.1 Características del discurso político

El discurso político es muy elocuente y agitador, y con su posición clara y firme, con argumentos lógicos sólidos y poderosos, llenos y elocuentes, debe convencer, conquistar o persuadir a los oyentes de que acepten las ideas y afirmaciones que promueve y las pongan en práctica. Es un arma importante en la lucha política, como elemento de persuasión y amplia en su contenido. (Stephen, 2008)

1. Una opinión política con un propósito claro:

El propósito del discurso político es promover las ideas y las propuestas políticas de su propio partido, grupo o individuo. Por lo

tanto, se trata de convencer y animar a la audiencia para que las acepte y las ponga en práctica. Además, un buen discurso político siempre tiene una gran capacidad de pensamiento, una visión política incisiva y un punto de vista claramente positivista. Por ejemplo, "You ask, what is my policy? I can say: it is to wage, by sea, land and air, with all our might and with all the strength that God can give us; to wage war against a monstrous tyranny, never surpassed in the dark, lamentable catalogue of human crime. That is our policy. You ask, what is our aim? I can answer in one word: it is victory, victory at all costs, victory in spite of all terror, victory, however long and hard the road may be; for without victory, there is no survival (Churchill, 1940)." Este discurso político expresa claramente la determinación de lograr la victoria en la guerra a toda costa.

2. Lógica rigurosa

Una argumentación adecuada y elocuente es otra característica de un discurso político exitoso, especialmente en un discurso político argumentativo, donde la verdad no es suficiente para vencer al enemigo, sino que también hay un pensamiento dialéctico, una lógica rigurosa, una estrategia inteligente y un lenguaje agudo. " My fellow Americans, ask not what your country can do for you; ask what you can do for your country" (Kennedy, 1961)." A través del pensamiento dialéctico, el lenguaje elocuente llama a los estadounidenses a asumir más obligaciones y a sacrificar más por el desarrollo de su país.

3. Fuerza de agitación emocional fuerte

Los discursos políticos exitosos tienen una fuerza agitadora fuerte y vigorosa. El orador pretende obtener la movilización o la publicidad o la aprobación o la denuncia. No sólo la orientación es clara, el punto de vista también es claro, la lógica es rigurosa, el argumento es fuerte, con sentimientos sinceros para atraer la fuerte resonancia de la audiencia con el "efecto de resonancia", por lo que es muy agitador y llamativo. Martin Luther King, líder del movimiento negro por los derechos civiles en los Estados Unidos, organizó una marcha de

250.000 personas en Washington DC. en agosto de 1963 y pronunció el famoso discurso "I Have a Dream" en el Lincoln memorial. En su discurso, utilizó seis veces la frase: " We can never be satisfied as long as" para resaltar la determinación de los ciudadanos negros de luchar por la igualdad y la controversia que buscaron. Al final del discurso, empleó seis " I Have a Dream" para describir la igualdad, el ideal de libertad perseguido por los negros en ese momento, como una clara expresión de la rebelión contra la situación en su país. De hecho, la lucha por la igualdad racial sigue teniendo un poder agitador muy fuerte.

2.6.2 Estructura del discurso político

Además, el discurso político presenta características distintivas en la disposición de las estructuras. Si usamos el cuerpo humano como metáfora del discurso perfecto: el alma noble se compara con el tema del discurso, la carne y la sangre son robustas como el material del discurso, y los huesos que lo sustentan son la estructura del discurso. La estructura organizativa desempeña el papel de sustentar las ideas y los materiales del tema para formar un todo perfecto. Por lo tanto, la estructura del discurso debe ser explorada y estudiada en profundidad desde el punto de vista de que el contenido y el tema pueden ser expresados con precisión y adecuadamente, pero también pueden ser comprendidos y tocada por el público. Todos sabemos que una organización eficaz del discurso hace que nuestras ideas sean más comprensibles por los demás. Sin embargo, en el discurso político, la organización racional de las estructuras y su cuidadosa organización son todavía más importantes.

Según todo lo dicho anteriormente y a partir de estudios previos sobre el discurso político (Harris, 1952: 28; Halliday, 1985) podemos resumir tres consideraciones destacables para la estructura de este tipo de discurso.

En primer lugar, el nivel de comprensión y memoria de los oyentes está directamente relacionado con el nivel de comprensión y memoria de los oyentes. Es decir, el discurso caótico y desordenado no sólo no es fácil de entender, sino

que es más difícil de recordar. Ya desde la antigüedad se descubrió que un resumen rápido de los puntos principales y una revisión oportuna de las ideas principales al final del discurso y durante la introducción al comienzo de la exposición ayuda a la audiencia a comprender y recordar.

En segundo lugar, la disposición de la estructura afecta al grado de confianza del público en el orador. Un discurso desordenado y jerárquico se considera a menudo como una expresión de falta de competencia. Si no es capaz de expresar sus puntos de vista con claridad y claridad, el público suele considerar al ponente como incompetente o no le da suficiente importancia a su discurso, lo que socava gravemente su credibilidad.

En tercer lugar, la disposición de la estructura afecta a la calidad de la comunicación entre el público y los oradores. Los errores estructurales conducen a puntos de vista poco definidos, los argumentos son difíciles de entender y los espectadores tienen dificultades para aclarar las relaciones entre los puntos de vista. La audiencia necesita más esfuerzo para tratar de entender la línea de pensamiento del orador, que está constantemente acompañada de decepciones y frustraciones. En estas circunstancias, es difícil que la audiencia comprenda completamente. En general las personas consideran que las cosas objetivas siguen a menudo las leyes que van del conocimiento propio a lo desconocido, de lo simple a lo complejo, del fenómeno a lo esencial, y que las diversas ideas y las razones objetivas tienen en sí mismas sus propias leyes internas y conexiones lógicas.

Por tanto, el discurso debe expresar el contenido de manera precisa y completa para que el público lo comprenda y resuene. Es necesario también seguir las leyes del conocimiento de las personas, la lógica interna de las cosas. La investigación encontró que la estructura del discurso político es generalmente concisa, simétrica y jerárquicamente clara. La simplicidad de la estructura se logra mediante la limitación de los puntos principales del discurso y el uso de un lenguaje refinado, directo y explícito. La simetría estructural se refiere a los diversos puntos de enfoque discursivo que se presentarán en el discurso, mientras que cuando se combinan, son capaces de sostener de manera eficaz,

coherente y enérgica los niveles temáticos del discurso articulado, con las leyes del desarrollo y la relación lógica del conocimiento.

3 Metodología

3.1 Introducción

La comunicación no verbal como una disciplina relativamente joven, ha recibido más atención académica en los últimos años. En este sentido, se ha convertido en un tema de debate en el contexto de la comunicación intercultural. Por lo tanto, en el debate académico, necesitamos incorporar más procesos de investigación sobre este tema. El objetivo de este trabajo es analizar y contrastar la representación de signos no verbales en el discurso político de China y occidente, por lo que consideramos que el proceso de investigación debe enfocarse en la influencia de los componentes interculturales. Con el fin de corroborar la plausibilidad y veracidad de la metodología seguida en el trabajo, en esta sección explicaremos detalladamente los pasos de selección del corpus, investigación, etc.

Debido a las limitaciones de tiempo, recursos y la pandemia de COVID-19, no pudimos seleccionar discursos políticos del mundo real para investigar. Por lo tanto, hemos elegido tres vídeos como corpus para analizar y comparar la CNV. En los tres vídeos, pudimos observar claramente la representación de elementos no verbales (movimientos corporales, expresiones faciales, etc.) de los oradores en su discurso político. En total, analizamos más de 55 minutos de vídeo de las presentaciones.

Este trabajo ha optado por utilizar la investigación cualitativa como método de base para el análisis y el contraste. El discurso político argumentativo ha sido elegido teniendo en cuenta el contexto social actual y los problemas sociales existentes. En el resto de esta sección explicaremos detalladamente los pasos a seguir para llevar a cabo la investigación.

En este trabajo, para lograr un buen resultado de investigación, utilizaremos la metodología cualitativa. La investigación cualitativa consiste en la observación, el estudio de casos de múltiples maneras, el objeto de la investigación es el diálogo, la entrevista, la grabación, el discurso, etc., se trata de un método más utilizado en la investigación en el ámbito de las ciencias sociales y la educación, y que también es aplicable a este trabajo. "La investigación cualitativa tiene las condiciones que permiten a los investigadores descubrir las complejas relaciones causales de las muertes en numerosos casos para encontrar la alegría lógica entre los sujetos de estudio y la reducción de los resultados a través de comparaciones entre casos" (Ragin, 2008: 23-25). Funcionalmente, "el análisis comparativo cualitativo puede ayudar a los investigadores a agregar datos, examinar la consistencia de los datos, probar hipótesis y teorías existentes, refinar las teorías originales e incluso construir nuevas". (Ragin&Riboux, 2004: 6). En el punto de vista de Taylor y Bogdan, la investigación cualitativa se refiere en su más amplio sentido a la investigación que produce datos descriptivos (1991:20). Para ello, buscamos vídeos de discursos políticos representativos en entornos interculturales entre occidente y China, lo que nos permite analizar la comunicación no verbal entre ellos en el discurso político.

3.2 Objetivo del estudio

En este trabajo, en primer lugar, expondremos varias hipótesis que, apoyadas en el marco teórico, confirmarán su validez y posteriormente completaremos este trabajo.

Hemos ya definido anteriormente el objeto principal de nuestra investigación: el análisis de la CNV en discursos de la política internacional de tres diferentes culturas. Lo primero que tenemos que hacer es extraer los signos no verbales del vídeo para analizarlos y contrastarlos. Después, buscamos las causas de la diferencia en los resultados contrastados.

1. Antes de comenzar el trabajo, necesitamos establecer los objetivos de trabajo, es decir, el discurso político que ahora elegimos. En segundo lugar, en este ámbito, se observa el discurso político de tres

presidentes nacionales durante la pandemia, y se exploran las implicaciones de la CNV en los discursos y la influencia de las diferencias culturales en la CNV.

2. El discurso político es intelectual, formal y estratégico. Tiene una gran influencia sobre el público en general y la opinión pública. En primer lugar, en lo referente a la validez. Cada signo no verbal representa uno o más significados, y debemos juzgar el uso de los signos no verbales en función de la situación real. En segundo lugar, las similitudes y las diferencias culturales de los países, puesto que el uso de la CNV tiene una gran influencia, por lo tanto, en el uso de la teoría, si el orador utiliza los símbolos correctos de las circunstancias nacionales. En tercer lugar, la fiabilidad. Como se ha mencionado anteriormente, el principal objetivo del discurso político es la población en general, y el análisis se utiliza para juzgar si los símbolos no verbales prácticos del orador sirven para contribuir a alcanzar objetivos políticos.
3. Los resultados de nuestro análisis permiten mejorar el uso racional de símbolos no verbales por parte del orador durante la presentación. Se trata de crear una referencia de discurso basada en la CNV.
4. Por último, al estudiar las grabaciones de los discursos, se anotan y conservan los datos analizados y contrastados en ellas. Se resumen los factores que influyen en el ámbito de la CNV, las diferencias culturales en la comunicación intercultural y cómo combinar ambos para producir un buen discurso político. De este modo se pretende dejar un registro para las generaciones futuras como referencia de la CNV.

Sobre la base de los objetivos de investigación anteriormente expuestos, los objetos de investigación y las características de la CNV, el marco teórico de la sección anterior y la historia de la investigación en este campo, presentamos las siguientes hipótesis:

- Los símbolos no verbales son una parte indispensable del discurso político. Para aumentar la credibilidad del público, el orador llevará a cabo una formación especial de la CNV. Por lo tanto, los oradores de hoy son plenamente conscientes de la fuerza de la CNV y de sus efectos en los alrededores.
- En segundo lugar, dado que los oradores se han dado cuenta de la importancia de la CNV, pueden utilizar los símbolos de manera correcta y hábil para enfatizar la persuasión y la expresividad del discurso.
- La combinación de símbolos no verbales en el discurso político aumenta la credibilidad del discurso. Por el contrario, la inconsistencia entre los símbolos hablados y no hablados puede causar confusión y reducir la tasa de apoyo.
- En el discurso, la capacidad de utilizar las ventajas de la paralingüística (ritmo, entonación, silencio, pausa, etc.) aumenta la credibilidad del contenido del discurso. La combinación del lenguaje corporal con un significado fijo sirve para apoyar su propio discurso político.
- El uso de símbolos no verbales por parte de los oradores se elige en función de la repetición de la comprensión con la cultura local, el contexto social y las condiciones nacionales actuales.

Dentro de las hipótesis anteriores, intentaremos responder en este trabajo a las siguientes preguntas:

1. ¿El lenguaje corporal varía según el contexto cultural? En caso afirmativo, ¿cuál es la causa de la diferencia?
2. ¿Existen efectos de los signos no verbales en un entorno intercultural? Si existe influencia, ¿cuál es su manifestación específica de diferencia?
3. ¿Cómo se caracterizan las diferencias culturales entre China y occidente en la CNV? ¿Cómo se comportan? ¿Cómo mapean las características culturales locales?
4. ¿Qué influencia tiene la CNV en el discurso político? ¿Han generado ayuda para la presentación?

5. ¿Cómo eliminar los malentendidos y las diferencias que genera la interculturalidad en los procesos de comunicación?
6. ¿Hay una influencia intercultural entre Europa y EE. UU.? Si existe, ¿cuál es su manifestación en la CNV?

3.3 Selección de los objetos de estudio

Se trata de un estudio comparativo de los signos no verbales en el discurso político en contextos interculturales. En primer lugar, tenemos que buscar discursos políticos representativos. El objetivo de este trabajo es analizar las características de los signos no verbales en los vídeos, que se refieren a las características culturales y metodológicas. Esto nos permite observar fácilmente símbolos no verbales y registrar y analizar los datos.

El objetivo de este estudio es contrastar y analizar las diferencias culturales en la CNV en el discurso político. Esperamos que este estudio pueda ayudar un poco a evitar o eliminar los malentendidos que surgen en la comunicación académica debido a las diferencias culturales. Al mismo tiempo evaluamos los elementos que sirven para transmitir el mensaje del discurso de manera más eficiente y precisa. Para ello es necesario elaborar una tabla con los símbolos no verbales utilizados en el discurso político de occidente y China como objeto de investigación. En esta tabla se incluirán, entre otros, los elementos mencionados en el marco teórico, que se incluyen como Kinésica, Proxémica, Cronémica e Indumentaria. En segundo lugar, es necesario filtrar y clasificar los signos no verbales que aparecen en el vídeo y verificar el objeto de estudio.

Como parte inicial de este trabajo hemos analizado los resultados de los estudios anteriores sobre la CNV. Por lo tanto, lo primero que debemos hacer es hacer una lista de los símbolos no verbales más representativos y característicos de las respectivas culturas en el vídeo. En segundo lugar, a través de las tablas enumeradas en el paso anterior, se analizan los signos no verbales de diferentes significados en la cultura China y occidental, identificando sus respectivas similitudes y diferencias. Finalmente, resumimos los datos después de la comparación y elaboramos tablas con los signos no verbales observados donde

se incluyen las respectivas similitudes y diferencias entre China y occidente, que pueden servir de referencia para el futuro de la comunicación intercultural, los signos no verbales y el discurso político.

Los resultados de este trabajo y la validez de las hipótesis dependen de la comparación final de los datos, sobre la base de los cuales nos ayude a comprender las diferencias en la CNV entre culturas.

3.4 Recopilación de datos

Para aumentar la fiabilidad, credibilidad y autenticidad de la investigación, primero seleccionamos las presentaciones de España y China en la misma plataforma de los últimos años. Varias presentaciones, aunque no pueden calificarse como extraordinarias, pero al mismo tiempo y precisamente por esta razón, podemos observar las manifestaciones más naturales del orador. No sólo eso, sino que nuestra selección de sujetos debe estar en consonancia con la profesionalidad de la investigación académica. Para el origen de los sujetos de investigación también se asegura la autenticidad. Por lo tanto, seleccionamos tres vídeos de las sesiones del Debate general de la 75ª Asamblea general de las Naciones Unidas en el canal acreditado por las Naciones Unidas en nuestra plataforma de YouTube. Como objetivo de nuestro análisis, la audiencia fue el público en general.

Hemos seleccionado tres muestras representativas de los vídeos de la conferencia, procedentes de España, Estados Unidos y China. Para mejorar la eficiencia, tres de los oradores de la misma sesión de la 75ª Asamblea general de las Naciones Unidas fueron seleccionados de la misma manera debido a la pandemia de COVID-19, lo que nos facilitó la comparación posterior. En el plan original, nos limitamos a contrastar los discursos políticos de dos países, España y China. Pero cuando nos referimos a discursos políticos caracterizados por elementos no verbales, debemos asociarnos con el ex presidente de los Estados Unidos, Trump. Su discurso político trae demasiados símbolos no verbales distintivos, y es por eso por lo que más tarde incorporamos su discurso a nuestra investigación. Los tres vídeos tienen características de su propia cultura:

española, china y *trumpista*. Dado que Estados Unidos es un país multicultural, donde cada presidente tiene sus propias características de discurso, es difícil clasificar los discursos de cada presidente como expresiones de la cultura americana. Por ejemplo, Obama y Trump muestran una gran diferencia en el uso de la CNV. Así que, si analizamos los discursos políticos del ex presidente de los Estados Unidos, Trump, sus símbolos no verbales representan simplemente la manifestación cultural de su mandato.

Los criterios de selección recogidos en nuestros vídeos son los siguientes:

- El tipo y el modo de presentación son discursos políticos. El tipo de discurso que he elegido para analizar es igualmente político. Los oradores son presidentes y ex presidente de cada país.
- Los temas y las palabras en cada conjunto de contrastes tienen cierta similitud desde el punto de vista del observador. Por lo tanto, usarán sus propios discursos y símbolos no verbales para enfatizar sus puntos de vista, lo que favorecería nuestras observaciones de investigación.
- En términos de tiempo de vídeo, los tres casos tienen diferentes duraciones de tiempo, y creemos que también es un signo no verbal.
- Por último, desde el punto de vista de la autoridad, los tres grupos de vídeos seleccionados representan cada uno a la alta autoridad de sus respectivos países, es decir, las tres figuras más hablantes y representativas en sus respectivos países. Todos sabemos que detrás de cada presidente hay un equipo de trabajo, compuesto necesariamente por las figuras más expertas y autorizadas. Los presidentes nacionales nunca hablan en nombre de individuos, sino en nombre de la comunidad nacional.

A continuación, se enumeran las tablas que, la forma de contraste bipartito, se agrupan en tres grupos. Usamos A, B y C respectivamente para los tres países, (A: China, B: España, C: Estados Unidos), con el fin de reducir la longitud del texto para el lector con esta sustitución de letras.

Tabla 2:

Grupo		Contexto	Nombre de presidente
Grupo 1	A	The general debate of the 75th Session of the General Assembly of the UN (Debate general de la 75ª Asamblea general de las Naciones Unidas)	Xi Jinping
	B		Pedro Sánchez
Grupo 2	A		Xi Jinping
	C		Donald Trump
Grupo 3	B		Pedro Sánchez
	C		Donald Trump

Fuente: Elaboración propia

Tomamos los tres vídeos y creamos tres tablas que representan a cada uno de los presidentes en función de los elementos no verbales contenidos en los respectivos discursos. En el contraste de datos los compararemos según las tres agrupaciones siguientes.

Grupo 1 A, B

Este grupo refleja el objetivo inicial de nuestra investigación, las diferencias entre los lenguajes no verbales de China y España, la influencia de la interculturalidad en el discurso político de ambos países.

Grupo 2 A, C

Las relaciones políticas entre China y los Estados Unidos son prácticamente conocidas. En comparación con los datos de este grupo, queríamos ver si, en contraste con la clara actitud hostil de Trump hacia China, podríamos observar símbolos no verbales especiales en sus discursos.

Grupo 3 B, C

El objetivo de este trabajo es analizar los diferentes significados que representan los signos no verbales de dos países que también pertenecen a la cultura

occidental, y así poder responder a la pregunta planteada anteriormente en la hipótesis sobre si "Hay una influencia intercultural entre Europa y EE. UU.".

Tras el análisis del vídeo, creamos una tabla basada en los símbolos no verbales incluidos, o no incluidos, en el vídeo, que utilizaremos como objeto de referencia para el análisis final de los datos.

Tabla 3:

Categorías		Los signos no verbales	
Paralingüística	Entonación	Melódico Monótono	
	Intensidad		
	Fonética	Acento, etc.	
	Silencio	Pausas largas/ cortas	
	Volumen	Muy bajo/Suave Bajo/Suave Alto/Fuerte Muy alto/Fuerte	Ascendente o Descendente
	Ritmo	Muy suave Suave Agitado Muy agitado	
Kinésica	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradoras Reguladores Adaptadores Expresión facial	
	Gestos faciales	Emociones	Alegría Tristeza Miedo

			Sorpresa Ira Asco
		Sonrisa	Sencilla Superior Amplia Falsa
		Labios	Fruncidos Mordisquear Ladeados Sequedad
		Nariz	Dilatación de aletas Arrugada Pellizcarse
	Gestos corporales	Cabeza	Asentir Negar Inclinación lateral Giro de cabeza
		Brazos y manos	Cruzar los brazos Brazos en jarra
	Postura corporal	Acercamiento Retirada Expansión Contracción Movimiento lateral	
	Contacto visual	Hacia arriba Hacia abajo Directa Desenfocada Lateral	
Proxémica	Distancia Íntima	15-45 cm	
	Distancia personal	50-120 cm	

	Distancia social	120-360 cm	
	distancia de audiencia	>360 cm	
Cronémica	Gestión del tiempo		
indumentaria	Uniforme	Color	
		Formal	

Fuente: Elaboración propia

3.5 Análisis y comparación de resultados

En esta sección exponemos el modo en que se ha llevado a cabo la investigación en su conjunto, que finalmente se presentará en forma de tablas, a través de las cuales podemos tener una idea suficientemente clara de las similitudes y diferencias entre las tres partes. Antes de presentar la tabla, necesitamos algunas explicaciones y comentarios sobre la tabla. Aquí está nuestro resumen:

1. El análisis de los símbolos extraídos en el vídeo, durante la presentación de los diferentes símbolos no verbales, muestra las diferencias y nos sirve para entender los diferentes significados y formas de ejecución de lo que se representa en cada cultura.
2. El mismo símbolo contiene más de un significado y tiene diferentes estrategias de uso en diferentes culturas.
3. Las diferencias funcionales en la CNV no sólo aparecen en las diferencias culturales, sino que también se manifiestan en diferentes situaciones. El mismo símbolo, en el discurso y en el uso cotidiano, puede dar diferentes significados. Por lo tanto, para reducir la ambigüedad, nuestro análisis se aplica únicamente al discurso político. En general, los símbolos tienen un uso específico en determinadas circunstancias.
4. Nuestra tabla ha sido seleccionada para mostrar los cinco elementos no verbales que son más eficaces para los objetivos de la investigación y que son más claramente observados en el vídeo. Es decir,

paralingüística, kinésica, proxémica, cronémica e indumentaria. Estos cinco elementos son característicos de la disciplina de la CNV.

En la siguiente sección mostramos los resultados de nuestra comparación analítica de todos los vídeos. Por razones de duración de los vídeos, dividimos los vídeos en secciones de dos minutos. Se muestran al mismo tiempo los símbolos no verbales correspondientes al lenguaje hablado.

Después de analizar lo que se espera de los vídeos de discursos políticos mencionados anteriormente, se establecerán tablas de análisis correspondientes para mostrar las diferencias interculturales respecto a las diferencias no lingüísticas y sus causas.

3.6 Conclusiones

Observaremos los resultados del análisis, y en la última parte del trabajo responderemos a las preguntas planteadas en la apertura de esta sección, a partir de la cual haremos un resumen de este trabajo. Finalmente, plantearemos posibles estudios sobre la CNV, interculturalidad y discurso político en el futuro.

4 Resultados del análisis comparativo: la CNV en el discurso político internacional de China, España y EE. UU.

Al aprobar el registro de los datos de los tres máximos dirigentes de los países en el debate general de la 75ª Asamblea general de las Naciones Unidas, las actas de este congreso fueron realizadas oficialmente por las Naciones Unidas y publicadas en su canal de YouTube certificado, permitiendo la visualización de los datos de los sujetos de estudio. Para alcanzar el objetivo final de la investigación, necesitamos recopilar datos relevantes. Debido a la pandemia de Covid-19, las Naciones Unidas han utilizado la videoconferencia para invitar a los líderes a participar en la Asamblea general. Precisamente a causa de la videoconferencia, el equipo de reproducción (cambio de cámara, distancia, luces, etc.) está controlado por el director del país respectivo, que determina factores

como el tipo y la dirección de la toma. Esto también limita parcialmente nuestra observación y análisis de la CNV.

Por la forma de la videoconferencia, cada presidente se dirige al estudio de la alta autoridad de su país. Antes de que cada presidente iniciara su discurso, los representantes de cada país de las Naciones Unidas presentaron a sus respectivos presidentes. El objetivo principal de este congreso de debate es "mostrar el futuro desarrollo del país", "cuestionar y criticar a la opinión pública internacional" y "concluir del pasado", según se define en el discurso político del capítulo anterior. Por lo tanto, dado que la situación social es diferente en cada país, el presidente de las Naciones Unidas, como moderador de esta asamblea, no impone restricciones sobre la duración, el tema, la forma, etc.

Nuestra extracción de datos se basará en la tabla proporcionada en el apartado anterior. Bajo la influencia del formato de vídeo, solo extraemos símbolos claramente visibles, indicando el momento en que cada símbolo aparece. En el caso de la videoconferencia y de las políticas de presentación de los distintos presidentes, se podrá observar el movimiento de las piernas y los pies. Además, debido a las diferentes estrategias que cada político toma, vamos a modificar en cierta medida la tabla de análisis de casos de la sección anterior, anotando sólo los símbolos no verbales que aparecen en el discurso.

La siguiente sección presenta los resultados más relevantes de nuestro análisis de cada uno de los elementos no verbales que aparecen en las presentaciones de los presidentes tras la extracción de datos, contrastando las conclusiones.

4.1 Paralingüística

La mayoría de los símbolos paralingüísticos son más evidentes, especialmente en contraste intercultural, pero sus significados son más similares entre las culturas. Observaremos las características y las lagunas sutiles de cada cultura en la tabla comparativa, que presentaremos en los siguientes subapartados.

4.1.1 Entonación

En esta sección, el presidente Sánchez y el presidente Xi han adoptado la estrategia del tono "melódico" en este aspecto, una estrategia que les da sus tonos más emocionales, capaz de identificarse con el público, sobre todo al elaborar un argumento y un caso, cambiando el tono a través del melódico, reforzando su importancia y relevancia. Podemos encontrar ejemplos relevantes en tres casos de presentación, por ejemplo, "A: 1:55, 2:20-2:23, 2:24-2:27, etc.; B: 0:30-0:33, 0:35-0:37; 0:39 — 0:41, 1:20 — 1:25, etc. A este respecto, podemos afirmar que hay similitudes entre los dos países en este aspecto, excepto por pequeñas diferencias, como la altura del volumen en el uso de la entonación. Sin embargo, Trump usó la entonación monótona en su discurso, en el que habló, pero mantuvo el discurso en un tono único, ya sea para condenar a China o para elogiar la contribución de Estados Unidos al mundo. Debido a la unicidad de la entonación, el discurso de Trump no es propicio para la difusión y la comprensión del mensaje que quiere transmitir.

4.1.2 Intensidad o acentuación

En esta parte, tenemos que poner atención en los procesos de la investigación, ya que los problemas no son específicos en determinados países. Debido a la especificidad de la lengua española, debemos distinguir cuidadosamente esta sección para no equivocarnos. La intensidad o acentuación desempeña una función similar a la de otros signos paralingüísticos en el discurso, enfatizando las palabras y llamando la atención sobre ellas. En el momento en que los objetivos del estudio aparecen principalmente son: "A: 2:44-2:48, 2:52, 2:54, etc.; B: 1:41, 2:01, 2:06, etc. A partir de la comparación de los resultados, encontramos que los tres presidentes tienen la misma función para el uso de la intensidad, la expresión de la emoción ya sea positiva o negativa. Donde el uso de la intensidad o acentuación por parte de Sánchez es menos común, creo que puede ser debido a las peculiaridades del español, donde los dos usos de la lengua y la entonación crean una superposición. Por ejemplo: 2:03, "Toda la humanidad sin hacer **distinción** de **ideología** de **fronteras** ni de **fortunas**". Las palabras en negrita en esta frase son un reflejo de ambos usos.

4.1.3 Longitud fonética

El uso de la longitud fonética puede ayudar a conocer, a partir de los fonemas de cada palabra, los sentimientos del hablante sobre el tema que se está hablando, e igualmente a partir de la pronunciación si el hablante tiene acento o no. En esta sección, el presidente Sánchez hace una perfecta demostración, tanto en lo que se refiere a la intensidad o acentuación como a la forma de transmitir los sentimientos, por ejemplo, 1:40 “**ha paralizado** al mundo entero durante meses y ha sumido a la humanidad en la peor crisis del último siglo” comunica los sentimientos de tristeza; 5:38 “Esta asamblea es el espacio adecuado para reflexionar sobre el impacto que la pandemia tiene en los objetivos de desarrollo sostenible y en la década de acción el foro político de alto nivel de 2021 debería celebrarse **excepcionalmente** a nivel de jefes de estado de jefes de gobierno para acordar medidas urgentes que nos permitan cumplir con los objetivos.” Al expresar la urgencia de “los Objetivos de Desarrollo Sostenible”, etc. Trump habla con un acento estadounidense estándar, y su actuación en el uso de los recursos fonéticos se centra principalmente en temas relacionados con China, utilizando varios elementos paralingüísticos cada vez que dice la palabra "China". En este apartado se aprecia sobre todo su disgusto por China.

De los dos análisis anteriores se desprende fácilmente que existen similitudes en el uso de la longitud fonética entre el mundo occidental. También observamos la presencia de la fonética en el discurso del presidente Xi, por ejemplo, 2:19 “Los virus **causan estragos** en todo el mundo” el presidente Xi alarga esta sílaba para expresar el daño que el virus ha causado al mundo. Pero a diferencia de los otros dos presidentes, en China, debido a su vasto territorio, el mandarín, nuestra lengua oficial, tiene sus orígenes en el norte de China. Entonces, el presidente Xi, al ser del sur, sigue teniendo un acento particular en la pronunciación de ciertas palabras, a pesar de los años de formación profesional. Pero, en general, no influye en el contenido del discurso, en las emociones transmitidas. En resumen, no hay diferencias significativas en los signos fonéticos entre las tres culturas.

4.1.4 Silencio y pausa

En esta sección hablamos conjuntamente del silencio y las pausas. En un discurso que no es un entorno interactivo, el silencio puede tener diferentes significados para la audiencia dependiendo del contexto intercultural, aunque en China el silencio puede tener una connotación positiva en algunos casos, el silencio puede representar un temperamento, un respeto, como el dicho "el silencio es oro" que hemos transmitido desde la antigüedad. Tras años de intercambio cultural, en la sociedad china actual el silencio tiene en la mayoría de los casos el mismo significado que en la sociedad occidental, con actitudes negativas, etc. En los discursos en particular, el silencio sólo significa una cosa, el desconocimiento del discurso por parte del orador. Sería una pena para el país que esto ocurriera en la Asamblea General de la ONU. En nuestras observaciones, por tanto, el único signo no verbal del silencio no apareció en ninguno de los tres líderes.

Aunque el símbolo del silencio no aparece en ninguno de los tres. En su lugar hay pausas cortas, que no se refieren a un cambio de aliento entre enunciados, sino a una expresión intencionada del énfasis en el enunciado. Por ejemplo, "A: 2:20, la pandemia (pausa) repetida y repetida; B: 1:46, ha sumido a la humanidad en la peor crisis del (pausa) último siglo. C: 9:26, nos estamos trayendo nuestras tropas a casa, América está cumpliendo con nuestro destino como pacificador, pero es la paz (pausa) a través de (pausa) la fuerza (pausa)". Las pausas en estas tres frases de ejemplo tienen como objetivo llamar la atención del receptor. Además, la frecuencia de las pausas varía en función de la velocidad de cada hablante, y en la comparación de los tres sujetos encontramos que cuanto más rápida es la velocidad del habla, menos frecuentes son las pausas. Podemos ver claramente que Trump es el más rápido de los tres presidentes, mientras que el presidente Xi habla más despacio. Así, el número de pausas es: Xi>Sánchez>Trump.

4.1.5 Volumen

En primer lugar, no hay que preocuparse por la influencia de los factores ambientales en el volumen. Los tres sujetos hablaban al más alto nivel de poder en sus respectivos países, es decir, el entorno representaba el silencio absoluto y la ausencia de interferencias. Hemos podido comprobar que todos los receptores recibían el sonido de forma adecuada y precisa, y cabe destacar que la intensidad o del discurso estaba sujeta a cambios según el tema. De los tres objetivos de estudio, el más obvio es cuando Trump menciona la palabra "China", así como 4:15-4:21; 4:35-4:48, pero debido a la política de discurso adoptada por el propio Trump, su volumen se mantiene en un nivel relativamente alto durante toda la duración del mismo (que mostraremos en detalle en la sección de ritmo). En otros temas de su discurso quiere subir el volumen, pero le queda poco espacio para subirlo, y así hay una clara manifestación de ello en los siguientes puntos temporales, " 6:40-6:51; 9:27-9:32." En cambio, en los discursos de Sánchez y del presidente Xi, aunque el volumen se eleva a menudo para enfatizar el tema, el volumen principal en el discurso es suave, por ejemplo, A: 2:36-2:43; B: 1:58-2:05. Por lo tanto, la diferencia con Trump radica en el grado de volumen elevado. De ello se desprende que, a pesar de las diferencias en la forma de utilizarlo, en cuanto al resultado, el objetivo que se pretende alcanzar con el volumen es el mismo.

4.1.6 Ritmo

El ritmo del discurso debe ser uno de los elementos más fáciles de observar en la paralingüística, y en los tres vídeos se pudieron sacar las conclusiones más rápidas y directas: EE. UU. > España > China. Lo que me sorprendió fue que el discurso de Sánchez no fue el más rápido. Mi experiencia de estudios en el extranjero me dio la impresión estereotipada de que el ritmo del español es rápido, especialmente cuando se habla de temas populares, interesantes y resonantes, y que el español puede llegar a ser agitado o muy agitado, una característica que no estuvo presente en la presentación de Sánchez en absoluto.

El discurso de Sánchez tiene un ritmo suave, con una voz suave. Su ritmo es utilizado a lo largo del discurso para marcar sus intenciones, para enfatizar o captar la atención del receptor, lo que podemos analizar en conjunto con el apartado de la pausa anterior. El uso de las pausas también supone ajustar el ritmo del discurso. Por ejemplo, 6: 20-6: 33, “Por encima de todos sabemos (pausa) que nos queda muy poco tiempo para evitar que la crisis climática sea (pausa) irreversible. Parece por eso de todo sentido que (pausa) **ningún responsable público se permita despreciar el acuerdo de París.**” La parte en negrita de la frase de Sánchez está acelerada y sirve para transmitir que la existencia o no del acuerdo de París no cambiará la crisis climática. La aceleración de esta última frase pretende que el receptor preste atención a lo dicho en la frase anterior.

Por otro lado, el ritmo del discurso del presidente Xi también es suave, pero a un ritmo más lento que el de Sánchez. En nuestra cultura tradicional, un ritmo lento de habla es normal que en los discursos o los diálogos sea normal, y un ritmo lento de habla también significa que una persona está tranquila y serena. Por el contrario, un ritmo más rápido representa, en nuestra opinión, impaciencia con el tema o inestabilidad emocional. Por ello, el ritmo del discurso del presidente Xi es suave y lento, para reflejar la "calma interior" de una gran potencia al exponer los hechos.

Por último, está Trump, cuyo ritmo general era agitado y ansioso. Inicialmente pensé que era un efecto cultural. Por eso, comparamos con otros vídeos de los discursos anteriores de Trump. En la comparación con varios de sus discursos anteriores¹²³, el ritmo de su discurso esta vez fue inusualmente extraño. En los siguientes puntos de tiempo "7:30-7:39, 8:45-8:58, etc." incluso ignora el tiempo de respiración que da el punto y obliga a terminar la siguiente frase sucesivamente. La sensación que se desprende de este intenso ritmo no es otra que la tensión, la tensión de Trump por esta convención.

¹<https://www.youtube.com/watch?v=81eWnIOLyAc>

²<https://www.youtube.com/watch?v=4gIfwiMXgwQ>

³<https://www.youtube.com/watch?v=HFntXYyDJtg>

4.2 Kinésica

La kinésica es el elemento no verbal más fácil y obvio que se puede observar en el discurso. Símbolos no verbales que se utilizan comúnmente para expresar emociones y tomar posiciones, transmitir mensajes, comunicar pensamientos y sentimientos. En esta parte vamos a continuar con la tabla anterior y extraer los símbolos relevantes que aparecen en los objetivos del estudio.

A continuación, se extraen los elementos más evidentes de la kinésica en el corpus de análisis de elementos no verbales. La tabla de datos se presenta en la última parte de este trabajo.

4.2.1 Postura

Hay muchas opciones para la elección de la postura, según la ocasión, pero la postura adoptada por el orador debe corresponder a la ocasión. La reunión de las Naciones Unidas en la que participó el sujeto de la investigación es posiblemente una de las pocas reuniones importantes del planeta. En los tres vídeos, los presidentes occidentales, es decir, Sánchez y Trump, adoptan la postura de pie como postura principal para sus discursos. El presidente chino, Xi, por su parte, adopta una posición sentada para la conferencia. El lenguaje corporal influye hasta cierto punto en la elección de la postura, ya que el uso de los gestos implica cierto movimiento corporal. Según la comparación de los tres vídeos, los discursos de Sánchez y de Trump, los gestos eran una parte integral de sus discursos, pero al observar el discurso del presidente Xi, no se utilizó ninguno de los gestos a lo largo del discurso, por lo que estar sentado era la postura más adecuada para el presidente Xi.

También hay varios tipos de postura de pie. En entornos informales, todos estamos acostumbrados a una postura más relajada, de pie con la espalda contra la pared o ligeramente encorvada. Al tratarse de una distinción formal, Sánchez utiliza la postura más formal, enderezando el cuerpo, manteniendo la mirada paralela al suelo y mirando directamente a la cámara (Figura 1). Es una señal de respeto a las Naciones Unidas, a los presidentes de otras naciones. Al

centrarnos en Trump, tenemos una clara sensación de diferencia, con su cuerpo inclinado y su cabeza ladeada (Figura 2). Desde mi punto de vista, esto es extremadamente grosero y muestra una actitud bastante arrogante cuando se ve en un entorno formal. Los dos bandos están en la misma postura, pero utilizan estrategias kinésicas muy diferentes. A continuación, mostraremos dos capturas de pantalla del vídeo para una mejor comparación. Cabe mencionar que el presidente Xi, que se encuentra principalmente en posición sentada, desde la perspectiva de una postura normal, la posición sentada es mucho menos probable que transmita una actitud que la posición de pie. Sin embargo, la postura sentada adoptada por el presidente Xi puede, en la cultura china, significar lo mismo que la postura de pie. En primer lugar, la espalda se endereza, y la postura de la espalda determina si se quiere transmitir una actitud positiva o negativa; en la cultura china una espalda encorvada representa un estado mental deprimido. En segundo lugar, son importantes los gestos con las manos, un apartado que trataremos en la siguiente sección.



Figura 1 (La imagen extraída del vídeo C)



Figura 2 (La imagen extraída del vídeo B)

4.2.2 Gestos

La expresión facial

A pesar de la diversidad de signos no verbales mencionados en nuestro estudio anterior, pueden surgir diferencias en contextos interculturales. Pero las expresiones faciales pueden ser un caso especial en la CNV. Esto se debe a que las expresiones faciales en casi todos los hogares de reemplazo del mundo tienen el mismo significado; feliz, triste, enojado, perdido, preocupado, etc.

Tras muchas observaciones de nuestros sujetos, se hizo evidente que los países occidentales utilizan más expresiones faciales que los chinos, especialmente España. Sánchez es muy hábil en el uso de la ceja, no sólo como expresión de emoción en sus discursos, sino también en combinación con los gestos como forma de ilustradores (Ekman). En sus discursos muestra estos dos tipos de ceño fruncido, utilizando una ceja levantada y un ceño fruncido, dependiendo de si el tema es positivo o negativo. Al mismo tiempo, su boca también muestra una sonrisa o una inclinación hacia abajo, según el estado del mensaje. En cambio, la estrategia de Trump en las expresiones faciales se basa predominantemente en la boca, y uno de sus signos bucales favoritos es el mohín de los labios (véase la figura 3), signo que suele producirse al expresar sustantivos verbales importantes. Por ejemplo, "Distribute, The world, The only one". Por otra parte, el presidente Xi es serio en todo su rostro, con una o dos sonrisas ocasionales, y sin cejas levantadas ni movimientos excesivos de la boca. La opinión tradicional china es que, en un entorno formal, los oradores deben cuidar su imagen y mantener la seriedad de sus expresiones faciales, y que el exceso de simbolismo no verbal se considera un signo de frivolidad. En el vídeo observamos que la sonrisa de Sánchez es fruto de su confianza o del contenido de su discurso. Sonreír también tiene un significado diferente en China, donde nuestras sonrisas a veces no tienen sentido y son simplemente una señal de cortesía o un sustituto del silencio, como cuando no queremos seguir con el tema y utilizamos una sonrisa para cubrir la vergüenza. En el caso del discurso del presidente Xi, la sonrisa también fue simplemente por cortesía.



Figura 3 (Fuente: https://www.sohu.com/a/455661206_120388781)

Movimiento de cabeza

En el caso de los movimientos de la cabeza, podemos ver en el vídeo que los signos no verbales españoles, americanos y chinos en este apartado son parcialmente similares. Por ejemplo, asentir y mover la cabeza corresponde a "sí" y "no" en la comunicación hablada. Sin embargo, en este estudio, los movimientos de la cabeza tienen un papel más importante.

Basándonos en nuestros datos tabulares, podemos ver que el uso de movimientos de cabeza por parte del presidente Xi fue mucho más frecuente que el de los otros dos presidentes durante la conferencia. Los movimientos de cabeza son uno de los pocos símbolos no verbales que captan el movimiento en los vídeos del presidente Xi. En su discurso, el presidente Xi mueve la cabeza de un lado a otro (es decir, sacude la cabeza) en casi todas las frases, empezando por la primera sílaba ascendente y terminando por la última sílaba descendente con la cabeza moviéndose hacia la izquierda. Este símbolo no representa la negación; es una transmisión de la emoción, similar a la ceja levantada de Sánchez. También hay otros dos símbolos no verbales para el movimiento de la cabeza presentes en el presidente Xi, un movimiento de cabeza y una inclinación de cabeza, que aparecen un total de 65 y 37 veces en el vídeo, una frecuencia muy alta de apariciones. El uso de los movimientos de la cabeza no es una característica de la cultura china. Además, la postura es un área que realmente entra en conflicto con nuestra educación tradicional. La palabra china del discurso es "演讲", que cada una significa "interpretación" y "discurso" respectivamente, y en la educación tradicional estamos dando predominantemente conferencias y la interpretación es sólo una parte muy

pequeña de la materia. En la educación tradicional, hemos dado predominantemente clases, y la interpretación ha ocupado una parte muy pequeña. Con el aumento de la comunicación intercultural, nos hemos dado cuenta de que no podemos ignorar esta parte de la interpretación y hemos cambiado nuestro enfoque de la educación en los últimos años. El discurso del presidente Xi debía mantener el respeto por la cultura tradicional china y, al mismo tiempo, utilizar una forma no verbal eficaz de transmitir el mensaje y transmitir rápidamente el sentimiento deseado. Combinando estos dos elementos, el símbolo no verbal del movimiento de la cabeza es la estrategia de habla más adecuada.

En la comparación, el uso de los movimientos de cabeza en Sánchez y Trump es mucho menos frecuente, utilizándose únicamente el símbolo de la inclinación de cabeza, que se emplea para reforzar la entonación.

Gesticulación de manos

Los gestos son el lenguaje corporal más visible y utilizado en la comunicación informal o formal, también son los signos no verbales más fáciles de entender.

La frecuencia y la forma de utilizar los gestos varía de un país a otro en función de las diferencias lingüísticas y culturales. Como el chino es una lengua más expresiva, cada carácter chino tiene su propio tono, por lo que es posible limitarse a utilizar el tono y lograr así una mayor expresión. Por eso los gestos con las manos no se utilizan con tanta frecuencia en China. Pero no significa que no utilicemos los gestos, algunos tienen un significado común tanto en China como en Occidente (la mayoría de los países occidentales). Por ejemplo, un pulgar hacia arriba para alabar, la palma de la mano hacia fuera en gesto de V para la victoria, el dedo corazón para insultar, etc.

A partir de los símbolos gestuales extraídos de los tres discursos, observamos que la frecuencia de los gestos varía. En primer lugar, Sánchez, el que más gestos utiliza de los tres presidentes, empleó gestos no verbales en casi todas las frases; Sánchez, en total, realizó 27 movimientos diferentes de manos y

brazos. Los gestos acompañan a las palabras del discurso y, al repetirlos, sirven para enfatizar el tema y también para ayudar a controlar el ritmo del discurso. Los hemos clasificado según la clasificación de Ekman, que explicaremos a continuación.

- Emblemas

Hay dos símbolos gestuales en el discurso de Sánchez que tienen el carácter distintivo de emblema. El primero, contar con los dedos, se utiliza un total de cuatro veces, todas ellas actuando como un número secuencial para expresar un punto de vista. De este modo, se divide el punto de vista para no confundir al receptor. En segundo lugar, el movimiento de la mano hacia arriba y hacia abajo con la palma hacia abajo y el movimiento de lado a lado, también aparecen varias veces en su discurso. El movimiento izquierda-derecha transmite una actitud y un mensaje negativo, y va acompañado de las palabras habladas “pecado” y “no”, en consonancia con la definición de emblema de Ekman; sin embargo, este gesto tiene una excepción, ya que también se utiliza cuando Sánchez emplea las palabras “total, absoluta”, por lo que creemos que su clasificación depende del contexto. Por el contrario, el movimiento arriba-abajo es principalmente un ilustrador, sin un significado claro, y sirve sobre todo para reforzar el tono, por ejemplo, 2:54, 22:15; en los discursos de Sánchez tiende a combinar los movimientos izquierda-derecha y arriba-abajo entre sí, es decir, a utilizar ambos sucesivamente. El desplazamiento izquierda-derecha se utiliza en primer lugar para expresar una actitud negativa, seguido del punto de vista opuesto utilizando el símbolo de desplazamiento arriba-abajo para reforzar el mensaje.

- Ilustradores

Aunque observamos que Sánchez muestra 27 tipos diferentes de símbolos gestuales, la mayoría de ellos entran en la categoría de ilustradores. Los restantes se muestran en la sección Anexo, donde el gesto más frecuente de Sánchez es el de una mano, hacia arriba y hacia abajo. Como transmiten el mismo significado, los movimientos de una mano hacia arriba y hacia

abajo que aparecen en el vídeo incluyen los puños de una mano, las palmas abiertas, el uso con la mano izquierda o el uso con la mano derecha, y los hemos agrupado en la categoría "movimiento de una mano hacia arriba y hacia abajo".

El segundo objetivo del análisis fue Trump, que utilizó los gestos con las manos con mucha menos frecuencia que Sánchez. En su presentación, mostró ocho símbolos de manos y brazos. Entre los significativos, el emblema es un gesto en el que la palma de la mano se mueve hacia fuera y hacia arriba y abajo, un gesto que tiene un carácter común internacional y representa una actitud de compromiso o una necesidad de calmar a la otra persona. Otro gesto que pertenece a la categoría de emblema es "señalar con los dedos de ambas manos hacia arriba", que en el contexto se refiere a la palabra "tú", por lo que clasificamos este gesto como emblema, asumiendo que tiene un significado. Trump también utiliza una serie de ilustradores, por ejemplo, el más frecuente "sostener el borde de la mesa con ambas manos y levantar los dedos". Los gestos más utilizados son "palmas enfrentadas, moviéndose hacia arriba y hacia abajo", "palmas hacia abajo, moviéndose hacia la izquierda y hacia la derecha", "gesto de ok, moviéndose hacia abajo", etc. Todos sirven para reforzar la expresión del punto. Podemos observar que Trump y Sánchez comparten varios gestos en común, por ejemplo, "ok gesto hacia abajo", "palmas de las manos enfrentadas, mover hacia arriba y hacia abajo", todos los cuales tienen el efecto de enfatizar y marcar el ritmo del discurso. Además, el "las palmas hacia abajo, moviéndose hacia arriba y hacia abajo" y "las palmas hacia abajo, moviéndose hacia la izquierda y hacia la derecha", aunque los dos presidentes utilizan el mismo gesto, tienen usos y significados opuestos según la cultura.

Al final de esta sección hay un análisis del presidente Xi, que en su discurso de 14:81 minutos sólo utilizó un gesto, un gesto específico y único de la cultura china, el "Zuoyi" que hemos mencionado en nuestro marco teórico. El gesto tiene una larga historia, pero a medida que la sociedad china se ha ido internacionalizando, ha evolucionado hacia un gesto más sencillo. En las figuras 5 y 6 mostramos cómo se utilizaba el saludo chino antiguo en comparación con el moderno. Zuoyi es un ritual formal utilizado en la antigua China para que las personas del mismo

estatus social se conozcan. Tenía el significado de mostrar respeto a la otra persona y tenía el significado de ser una especie de emblema. El uso de este gesto por parte del presidente Xi también está en consonancia con el entorno formal de la Asamblea General de las Naciones Unidas.



Figura 4 (Fuente: https://m.sohu.com/n/523308563/?wscrid=95360_7)



Figura 5 (Fuente: <https://kknews.cc/zh-my/culture/l42p9eb.html>)

4.3 Proxémica

En el análisis de este apartado no se habla de la relación entre las distancias entre las personas, al tratarse de una videoconferencia compararemos y analizaremos las distancias entre el orador y la cámara. A medida que el tema de la presentación cambia, se utilizan diferentes distancias para lograr el propósito de la presentación. La distancia entre la cámara y el orador, cercana o lejana, al estar frente a la pantalla el oyente también puede sentir las emociones

del orador según la sensación de distancia que le da la cámara. En este sentido, no hay diferencia entre la persona y la cámara y la persona en proxémica.

A partir de los resultados de los datos extraídos, pudimos observar que la distancia de presentación principal de Sánchez estaba dentro de la distancia social, y en la tabla marcamos el momento en que cada enfoque de cámara se acercaba a Sánchez. Cada vez que la cámara se acerca, va acompañada de un tema de mayor peso. Por ejemplo, "el impacto de la epidemia en la comunidad internacional, mencionado en 1:46-4:02; los cuatro desafíos presentados en 4:07-4:37, etc.". La mayor proximidad también pretende generar una afinidad, del mismo modo que el contacto humano en la vida cotidiana española.

En contraste con el discurso de Sánchez, el presidente Xi también utiliza la distancia social como principal distancia para hablar, y también cambia la distancia de la cámara durante su discurso. La diferencia es que, en lugar de acortar la distancia a la categoría de distancia personal, hemos retrocedido a la distancia formal del discurso. Creo que hay dos factores: en primer lugar, los temas tratados, los contextos presentados en las franjas horarias que marcamos fueron "la necesidad de que los países dejen de lado los argumentos ideológicos y respeten las opciones políticas de los demás", "la protección ecológica", y "la necesidad del desarrollo futuro de las naciones". "Sugerencias para el desarrollo futuro de los países", "El objetivo de reducir la pobreza en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible de la ONU", "La creación de un fondo". En estos temas, podemos observar que todos son de carácter internacional. En segundo lugar, las influencias culturales, China es más tradicional y conservadora que España. La distancia entre las personas es relativamente discreta, y esto se refleja también en los discursos políticos, ya que la distancia aporta respeto y autoridad.

4.4Cronémica

Las diferencias entre las culturas china y occidental tienen enfoques diferentes en el elemento del tiempo. Por ejemplo, en situaciones formales, los chinos exigen que el público llegue a tiempo o temprano a la reunión, mientras que el orador debe llegar temprano para preparar y probar los elementos necesarios

para la presentación, los materiales, la prueba del micrófono, la conexión del portátil, la presentación de la presentación, etc.; la presentación debe comenzar a tiempo y no se recomienda que el destinatario entre en la reunión incluso después de llegar tarde, este acto interrumpe la Es irrespetuoso y descortés interrumpir la presentación. Nos tomamos muy en serio esta norma en situaciones formales.

La gestión del tiempo también se refleja en el control del tiempo que el orador dedica a hablar. El orador debe comprender que la atención del destinatario disminuirá con la duración del tiempo. Por lo tanto, un buen orador controla con precisión el momento de la presentación del discurso. La duración de nuestro vídeo también refleja el control del tiempo por parte del ponente. Las duraciones de las presentaciones de los tres ponentes son: A: 14:81 min, B: 23:92, C: 7:03. Nosotros, el público en general, formamos parte de la audiencia de esta conferencia y es justo que el ponente tenga en cuenta nuestra atención a la presentación como factor. En nuestra opinión, el discurso de Sánchez fue tan largo que tuvimos un pequeño fallo de atención al observar la última parte de su discurso. Creemos que la duración perfecta de un discurso no debería superar los 20 minutos (Murphy, 2007).

4.5Indumentaria

La última comparación de este estudio consiste en analizar el vestuario de los tres presidentes en el vídeo. Las características relevantes las mostramos en la siguiente tabla.

Tabla 4:

	Xi Jinping	Pedro Sánchez	Donald Trump
Indumentaria	Traje negro, Camisa blanca, pelo fijado, un poco de maquillaje,	Traje azul oscuro con un pin en el cuello. Camisa azul con una corbata estrecha	Traje azul oscuro con pin de la bandera americana. Camisa blanca,

	corbata ancha de cuadros azul claro	sin estampado de color rosa. El pelo fijado y ligeramente maquillado.	corbata roja ancha, maquillaje y pelo fijado
--	-------------------------------------	---	--

Fuente: Elaboración propia

Los discursos políticos de este congreso son un tipo de discurso muy formal. Por eso los tres presidentes van vestidos con traje, corbata y maquillaje, símbolos que significan expresar su respeto por la asamblea, el destinatario. Vestirse adecuadamente causa un buen impacto en un entorno formal. Los tres líderes eligieron un tipo de traje, en los colores negro y azul oscuro, que representan una actitud digna y seria. En segundo lugar, en cuanto al color de la corbata, tanto Sánchez como el presidente Xi eligieron corbatas azules, mientras que Trump eligió una corbata roja. El color azul suele representar una actitud pacífica y amistosa, como podemos ver en la elección de los colores de la bandera de la ONU, y el mar de nubes azules. Por el contrario, el rojo es sinónimo de agresividad, y el uso de una corbata roja en un discurso es una metáfora de la naturaleza potencialmente agresiva del mismo, afirmación que se confirma con el análisis del vídeo del discurso de Trump.

5 Conclusión

En este último capítulo obtendremos nuestro resumen final de los datos comparativos sobre el lenguaje no verbal en el discurso político y la interculturalidad del corpus analizado, así como intentaremos dar respuesta a nuestras preguntas de investigación y hacer algunas sugerencias sobre los objetivos de la investigación. Concluimos con la esperanza de que nuestro estudio sea útil e informativo para futuras investigaciones sobre la comunicación no verbal e intercultural.

Debido al activismo internacional de China en los últimos años y al impacto que el lenguaje no verbal de la cultura española ha tenido en mí, decidimos elegir el

discurso político como objetivo de nuestra investigación. A través de nuestro principal enfoque de investigación, es decir, la elección de la investigación cualitativa, pudimos acceder fácilmente a las diferencias y similitudes que pueden existir entre China y Occidente. Nos encontramos en un mundo culturalmente diverso en el que la comunicación política es una forma inevitable de diplomacia para todos los países, y esperamos que, a medida que el mundo profundice en los lenguajes no verbales, podamos ir eliminando las diferencias culturales que pueden llevar a las diferencias de uso de lenguajes no verbales. Después de todo, la paz y la felicidad nacional son las condiciones más básicas que un buen presidente debe aportar a su pueblo.

La comunicación no verbal, como parte importante de la comunicación, está estrechamente ligada a la cultura. Combinando el estudio del lenguaje no verbal con las diferentes culturas, podemos excluir mejor las interferencias comunicativas causadas por las diferencias culturales, mejorar el efecto comunicativo y garantizar una comunicación intercultural fluida. Al mismo tiempo, el dominio de los signos no verbales de los distintos círculos culturales también ayuda a las personas de diferentes nacionalidades a comunicarse y entenderse, reduciendo y evitando los conflictos de fricción provocados por las diferencias culturales entre los pueblos, que es el principal objetivo de nuestro presente trabajo.

En lo anterior hemos explicado que la CNV y los discursos políticos están estrechamente relacionados y tienen un papel importante. Así, en el corpus analizado los presidentes enriquecen sus discursos mediante la exhibición de signos no verbales, transmitiendo emociones y metáforas que la palabra hablada no puede dar al receptor. Aunque la diversidad de signos no verbales es una característica y las diferencias culturales pueden confundir la recepción del mensaje por parte del destinatario, según nuestro análisis y comparación, cada presidente utiliza los signos no verbales más específicos culturalmente en su elección de la estrategia de discurso, que es también una presentación cultural y esto es lo que hace interesante el estudio.

En el presente Trabajo Fin de Máster hemos intentado responder a las preguntas y objetivos de investigación mencionados en la metodología. El objetivo de nuestra investigación es comprender las diferencias transculturales en cuanto al uso del lenguaje no verbal en los discursos políticos. Para que todos los presentadores adquieran una competencia comunicativa más eficaz en la comunicación, con el fin de lograr un discurso efectivo y evitar los malentendidos, o las ambigüedades de origen cultural, cuando se produzcan.

En primer lugar, el lenguaje corporal o no verbal es necesariamente diferente por razones culturales. Según la historia cultural del país, los valores, la personalidad y otros factores, los países occidentales están más dispuestos a expresar sus emociones en el proceso de comunicación. Cuando la palabra hablada no es capaz de responder a la altura de la emoción, el lenguaje corporal es la opción más fácil y puede ser fácilmente entendido por el receptor de la cultura acordada. Las personalidades occidentales son, por lo general, más extrovertidas que las chinas y, por tanto, lo utilizan con mucha más frecuencia que éstas; bajo la influencia de su cultura, Occidente y China tienen sus propias reglas para las estrategias comunicativas en situaciones de comunicación. En las situaciones formales, existe una norma de hablar y comentar directamente en la comunicación, norma que ha sido "erosionada" por la cultura como una razón importante.

En segundo lugar, una vez que terminamos el análisis de la investigación, podemos concluir con seguridad que la CNV tiene influencia en el discurso político, o mejor dicho, es una parte integral del mismo. El hecho es que en las intervenciones de los tres presidentes se prepararon de antemano los elementos no verbales. Podemos observar el lenguaje corporal que debe utilizarse en el discurso, acompañado de estos elementos no verbales para completar su discurso. Además del lenguaje corporal, es decir, la kinésica, planificaron de antemano los elementos paralingüísticos como las pausas, el ritmo, las entonaciones etc. en cada frase, y a través del entrenamiento previo y repetido de los discursos, se dieron los discursos que vemos en el vídeo con sus características particulares.

En tercer lugar, los resultados del análisis nos muestran que la mayoría de los signos no verbales en el discurso, a pesar de ser características de sus respectivas culturas, no tienen siempre un significado claro. Ya sea en España, Estados Unidos o China, el lenguaje no verbal no es un sustituto de la palabra (la CV). En una presentación formal, la combinación con la CV es la mejor manera de usarla.

En cuarto lugar, la influencia intercultural existe entre todos los países, tanto entre países de occidente como entre el mundo occidental y oriental. El análisis del corpus permite concluir que existe una diferencia cultural entre España y EE. UU. en el ámbito del lenguaje no verbal, ya que, a pesar de compartir los mismos signos no verbales, en ocasiones tienen un significado y un uso completamente diferentes. En cuanto a España y EE. UU., podemos afirmar que cada país tiene su sistema especializado de la CNV.

Por lo tanto, concluimos que el uso de signos no verbales en combinación con los discursos políticos no sólo proporciona un resultado más fiable para el contenido del discurso, basado en la expresividad y el impacto, sino que también puede reflejar las características de la cultura respectiva. Por lo tanto, en los discursos políticos como actividad diplomática, los oradores pueden utilizar el lenguaje no verbal con más frecuencia para aumentar la eficacia de sus discursos combinando de manera controlada las expresiones habladas, el uso del paralenguaje, los movimientos corporales y las expresiones faciales para transmitir mensajes y enfatizar los sentimientos al receptor. Es decir, un discurso que incorpora el lenguaje no verbal es un discurso con un sistema de comunicación completo.

En resumen, la CNV es esencial en el discurso político. Es como una bandera de su respectivo país y representa su cultura particular. Al mismo tiempo, es un seguro que garantiza que los receptores de la misma cultura reciben el mensaje que el emisor quiere transmitir. Además, es un potenciador que acelera la comprensión de los discursos formales.

La investigación aún presenta sin embargo limitaciones y para explorar este ámbito, esperamos que el estudio pueda mejorar la percepción pública de la CNV. También esperamos que los resultados de este trabajo sirvan para que los oradores comprendan el impacto del lenguaje no verbal en sus discursos, así como la importancia que creemos que tiene para los oradores tener en cuenta el componente "intercultural" antes de pronunciar sus discursos.

Al final de este trabajo, destacamos especialmente que uno de los campos más emergentes del ámbito de la comunicación es el lenguaje no verbal ya que admite la posibilidad de todo tipo de investigación, a pesar de la existencia de varios investigadores y artículos, que es su futuro. Este trabajo puede terminar aquí, pero esperamos que pueda servir de referencia para futuras investigaciones sobre el lenguaje no verbal, la comunicación intercultural y el discurso político, con el fin de explorar más las posibilidades del lenguaje no verbal y promover el desarrollo del papel de la comunicación no verbal y el discurso intercultural en contextos políticos.

6 Bibliografía

- Abercrombie, D. (1964). *A phonetician's view of verse structure*.
- Birdwhistell, R. L. (1952). *Introduction to kinesics: An annotation system for analysis of body motion and gesture*. Department of State, Foreign Service Institute.
- Bolinger, D., & Bolinger, D. L. M. (1989). *Intonation and its uses: Melody in grammar and discourse*. Stanford university press.
- Brosnahan, L. (1991). *Chinese and English Gestures: Controversial Nonverbal Communication* (1st ed.). 北京语言学院出版社.
- Brown, N. (2001). Edward T. Hall: Proxemic Theory, 1966. *Center for Spatially Integrated Social Science. University of California, Santa Barbara*. <http://www.csiss.org/classics/content/13> Read, 18, 2007.
- Burgoon, J. K., & Saine, T. (1978). *The Unspoken Dialogue: Introduction to Nonverbal Communication* (1st ed.).
- Cestero Mancera, A. M. (1998). *Estudios de comunicación no verbal*.

Editorial Edinumen.

- Cestero Mancera, A. M. (1999). *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Arco Libros.
- Churchill, W. (1940). *Blood, Toil, Tears and Sweat*. <https://www.nationalchurchillmuseum.org/blood-toil-tears-and-sweat.html>
- Darwin, C. (1965). *The expression of the emotions in man and animals* (Vol. 526). University of Chicago press. (Original work published 1872)
- Duncan Jr, S. (1969). *Nonverbal communication*. *Psychological Bulletin*, 72(2), 118.
- Duncan, S. (1972). *Some signals and rules for taking speaking turns in conversations*. *Journal of personality and social psychology*, 23(2), 283.
- Efron, D. (1941). *Gesture and environment*.
- Ekman, P. (1965). *Differential communication of affect by head and body cues*. *Journal of personality and social psychology*, 2(5), 726.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1967). *Head and body cues in the judgment of emotion: A reformulation*. *Perceptual and motor skills*, 24(3 PT 1), 711-724.
- Fast, J. (1970). *Body language* (Vol. 82348). Simon and Schuster.
- Giffin, K., Patton, B. R., & Harrison, R. P. (1974). *COMMUNICATION TECHNIQUES*. *Personnel Literature*, 11(1), 64.
- Goffman, E. (1981). *Forms of talk*. University of Pennsylvania Press.
- Hall Edward, T. (1977). *Beyond Culture* Garden City.
- Hall, E. T. (1959). *The silent language*. NY. Y.: *Doubleday*, 240.
- Hall, E. T. (1963). *A system for the notation of proxemic behavior 1*. *American anthropologist*, 65(5), 1003-1026.
- Hall, E. T. (1973). *La dimensión oculta; enfoque antropológico del uso del espacio*. Intituto de Estudios.
- Hall, E. T. (1989) *El lenguaje silencioso*. Alianza editorial. Herrero, J.C., y Römer, M. (2014) *Comunicación en campaña*. Dirección de campañas electorales y marketing político. PEARSON.
- Hall, E. T., & Whyte, W. F. (1960). *Intercultural communication: A guide to men of action*. *Human Organization*, 19 (1), 5-12.
- Halliday, M. A. K., Matthiessen, C. M., Halliday, M., & Matthiessen, C. (2014). *An introduction to functional grammar*. Routledge.

- Harris, Zellig S. 1952c. "Discourse Analysis: A sample text". *Language* 28:4.474-494. (Repr. in 1970a, pp. 349-379.)
- Harrison, R. P., & Knapp, M. L. (1972). Toward an understanding of nonverbal communication systems. *Journal of communication*, 22(4), 339-352.
- Hartmann, R. R. K., & Stork, F. C. (1972). *Dictionary of language and linguistics*.
- Kendon, A. (1978, February). Looking in conversation and the regulation of turns at talk: A comment on the papers of G. Beattie and DR Rutter et al. British Psychological Society.
- Kendon, A. (2004). *Gesture: Visible action as utterance*. Cambridge University Press.
- Kennedy, J. S. (1961). *Ask Not What Your Country Can Do for You*. <https://www.ushistory.org/documents/ask-not.htm>
- King, M.L. (1963). *I Have a Dream*. <https://www.americanrhetoric.com/speeches/mlkihaveadream.htm>
- Knapp, M. L. (1980). *Essentials of Nonverbal Communication*. Holt, Rinehart.
- Knapp, M. L. (1980). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno*. Paidós Comunicación.
- Ladefoged, Peter. (2003). *Phonetic data analysis: An introduction to fieldwork and instrumental techniques*. Malden, MA: Blackwell Publishing.
- Loveday, L. (1981). *Pitch, politeness and sexual role: An exploratory investigation into the pitch correlates of English and Japanese politeness formulae*. *Language and Speech*, 24(1), 71-89.
- Lucas, S., & Stob, P. (2004). *The art of public speaking* (p. 382). New York: McGraw-Hill.
- Malandro, L. A., & Barker, L. L. (1983). *Nonverbal communication*. Addison Wesley Publishing Company.
- Marx, K., Engels, F., & Moore, S. (1972). Manifesto of the communist party.
- McNeill, D. (2011). *Hand and mind* (pp. 351-374). De Gruyter Mouton.
- Mehrabian, A. (2017). *Nonverbal communication*. Routledge.
- Murphy, M. (2007). *Improving learner reaction, learning score, and knowledge retention through the chunking process in corporate training*. University of North Texas.

- Nascimento, M. S. (2007). Oficinas pedagógicas: Construindo estratégias para a ação docente—relato de experiência. *Estudos da Língua (gem)*, 3(1), 85-95.
- Pennycook, A. (1985). *Actions speak louder than words: Paralanguage, communication, and education*. *Tesol Quarterly*, 19(2), 259-282.
- Porter, R. E., & Samovar, L. A. (1996). Cultural influences on emotional expression: implications for intercultural communication. In *Handbook of communication and emotion* (pp. 451-472). Academic Press.
- Poyatos, F. (1983). Language and nonverbal systems in the structure of face-to-face interaction. *Language & Communication*, 3(2), 129-140.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Itsmo.
- Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje. Kinésica e interacción*. Itsmo.
- Regard, M., Strauss, E., & Knapp, P. (1982). Children's production on verbal and non-verbal fluency tasks. *Perceptual and motor skills*, 55(3), 839-844.
- Rihoux, B., & Ragin, C. (2004). Qualitative comparative analysis (QCA): State of the art and prospects. In *APSA 2004 Annual Meeting, Panel 47-9*.
- Rihoux, B., & Ragin, C. C. (2008). *Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques*. Sage Publications.
- Rodríguez-Virgili, J., López-Escobar, E., & Tolsá, A. (2012). La percepción pública de los políticos, los partidos y la política, y uso de medios de comunicación.
- Sacks, H., Schegloff, E. A., & Jefferson, G. (1978). A simplest systematics for the organization of turn taking for conversation. In *Studies in the organization of conversational interaction* (pp. 7-55). Academic Press.
- Samovar, L. & Porter, R. (2000). *Communication Between Cultures*. Beijing: Foreign Language Teaching and Research Press.
- Samovar, L. A., Porter, R. E., McDaniel, E. R., & Roy, C. S. (2014). *Intercultural communication: A reader*. Cengage Learning.
- Samovar, L., Porter, R. E., Mebane, J., & Perkins, F. L. (1973). *General Mass Communications and Related*.
- Schmidt, S. (2013). *Proxémica y comunicación intercultural: la comunicación*

no verbal en la enseñanza de E/LE. Universitat Autònoma de Barcelona.

- Taylor, S. B., & a los Métodos Cualitativos, R. I. (1992). de la Investigación. Editorial.
- Toffler, A., & Alvin, T. (1980). *The third wave* (Vol. 484). Bantam books.
- Trager, G. L. (1961). The typology of paralinguage. *Anthropological Linguistics*, 17-21.
- Watson, O. M., & Hall, E. T. (1969). On proxemic research.
- 毕继万. (1998). 跨文化交际研究与第二语言教学. *语言教学与研究*, (1), 10-24.
- 胡文仲, 1999. 《跨文化交际概论》. 北京:外语教学与研究出版社.
- 胡文仲. (2005). 论跨文化交际的实证研究. *外语教学与研究: 外国语文双月刊*, 37(5), 323-327.

7 Anexos

Anexo 1: presidente Xi

Categorías		Los signos no verbales	
Paralingüística	Entonación	Melódico	
	Intensidad o acentuación		Se utiliza un tono más suave en todo el discurso. Cada frase comienza en una nota ascendente y termina en una nota descendente. Palabras clave en el discurso se resaltan con acentos

	Longitud fonética	Con acento chino del sur	Palabras clave en el discurso se resaltan con acentos
	Silencio	Pausas cortas	
	Volumen	Bajo/Suave	
	Ritmo	Suave	
Kinésica	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradoras Reguladores Adaptadores	Emblemas: Sólo un gesto en este discurso del presidente xi: "Zuoyi"
	Gestos faciales	Emociones	Calma
		Sonrisa 笑容	Sencilla : 1 : 45, 1: 55, 2: 09, 11:33
		Labios	
	Nariz		
Gestos corporales	Cabeza	Asentir: 1:43, 2:00, 2:05-2:07, 3:00, 3:52, 4:26, 4:30-4:32, 4:54, 5:24, 6:08, 6:10-6:11, 6:32, 6:54, 6:58, 7:05, 7:29, 7:40- 7:41, 8:04, 8:09, 8:18- 8:20, 8:26, 8:33, 8:41, 8:54, 8:57, 9:00, 9:05, 9:11-9:13, 9:36, 9:46, 10:00, 10:06, 10:21-10:23, 10:27,	

		10:32, 10:42, 10:49, 11:13, 11:17, 12:01, 12:09, 12:16, 12:23, 12:26, 12:38, 12:41, 13:08, 13:16, 13:26 - 13:29, 13:41, 14:04, 14:16, 14:18, 14:28, 14:34, 14:39, 14:43, 14:39, 14:59, 15:14, 15:23, 15:32, 15:48, 15:58, 16:02, 16:15, Inclinación lateral: 1:54, 2:22, 3:56, 3:59, 4:03, 4:21, 4:44, 4:48, 5:57- 6:05, 6:26, 6:36, 7:01, 7:22, 7:58, 8:14, 9:16, 9:27, 9:42, 10:10, 10:18, 10:39, 11:01, 11:10, 11:19, 11:40, 11:42, 12:12, 12:33, 12:46, 13:49, 14:23, 15:04, 15:07,
--	--	---

			15:10, 15:36, 15:40, 16:16 Giro de cabeza: Cada frase del presidente Xi péndula la cabeza a la derecha cuando la entonación sube y la cabeza a la izquierda vuelve a su lugar cuando se baja
		Brazos y manos	Mantenga los brazos sobre la mesa, una palma sobre la otra
	Postura corporal	Sedente	
	Contacto visual	Directo	Mirar directo a la cámara en todo el tiempo, excepto el cambio de cámara
Proxémica de cámara	Distancia Íntima	15-45 cm	
	Distancia personal	50-120 cm	
	Distancia social	120-360 cm	
	distancia de audiencia	>360 cm	7:51- 8:10, 9:54-10:11, 10:50-11:16, 13 : 09-13 : 33 , 14:43-15:03
Cronémica	Gestión del tiempo		14: 81 min

Indumentaria	Uniforme	Color	Traje negro.
		Forma	Camisa blanca, cabello fijo, un poco de maquillaje, lazo ancho a cuadros azul claro

Anexo 2: presidente Pedro Sánchez

Categorías		Los signos no verbales	
Paralingüística	Entonación	Melódico	
	Intensidad o acentuación		
	Longitud fonética	Español estándar, sin acento	
	Silencio	Pausas cortas	
	Volumen	Bajo/Suave Alto/Fuerte	
	Ritmo	Suave	
Kinésica	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradoras Reguladores Adaptadores	Emblemas: Dedos contando : 4: 08, 4: 12, 4: 19, 14: 11 Ambas manos con las palmas hacia abajo, oscilando de lado a lado, 2:01, 2:05, 2:48, 2:54, 5:52, 9:40, 22:15 Ilustradoras: Tocar la mesa: 0:35

		<p>Levanta las palmas de ambas manos: 0.24, 4:02, 7:14, 7:56, 12:49</p> <p>El movimiento de las palmas hacia adelante y hacia atrás: 3:42</p> <p>Ambas manos con las palmas hacia fuera, oscilando de lado a lado: 7:24, 14:50, 21:12</p> <p>Palmas hacia fuera, izquierda y derecha: 3:43, 3:55, 6:32, 21:16</p> <p>Dos manos con la palma hacia arriba: 4:23, 4:43, 6:42, 8:02, 8:17, 9:51, 14:29, 16:53, 17:52, 20:16</p> <p>Las palmas se mueven hacia arriba y hacia la izquierda y la derecha: 6:18</p> <p>Las palmas de las manos enfrentadas, oscilando de lado a lado: 0:31, 0:41, 0:55, 1:00, 1:07,</p>
--	--	---

		<p>1:47, 9:55, 14:21, 18:03</p> <p>Dos manos en un puño: 5:24</p> <p>Manos con las palmas enfrentadas, balanceándose arriba y abajo: 1:02, 1:44, 3:11, 3:21, 3:57, 4:05, 4:16, 4:38, 4:46, 5:18, 6:35, 8:04, 8:29, 9:43, 10:56, 11:26, 11:30, 14:04, 14:22, 15:21, 20:20, 21:14, 21:48, 22:18, 22:47, 22:52, 22:55</p> <p>Manos con las palmas enfrentadas, oscilando de lado a lado: 2:13, 2:20, 5:02, 5:56, 6:02, 10:33, 10:38, 10:45, 11:20, 11:28, 11:52, 12:03, 12:28, 12:32, 13:32, 15:05, 15:29, 19:04, 20:05, 21:36, 22:00 53</p> <p>Manos con las palmas hacia adentro,</p>
--	--	--

		<p>balanceándose hacia adelante y hacia atrás: 1:16</p> <p>Ambas manos con las palmas hacia abajo, arriba y abajo: 2:03, 2:06, 2:50, 5:50, 7:06-08, 8:18</p> <p>Ambas manos con las palmas hacia arriba, oscilando de lado a lado, 3:12, 12:24</p> <p>Las palmas de las manos mirando hacia abajo y temblando. 1:28, 7:12</p> <p>Golpe de mano hacia afuera. 1:14, 22:31</p> <p>Gesto de OK hacia abajo: 0:38, 3:45, 3:49, 6:23, 12:57, 22:05</p> <p>Dibujar círculos con los brazos: 0:39</p> <p>Un mano, subiendo y bajando: 0:43, 0:50, 0:57, 1:13, 1:19, 1:21, 1:32, 1:42, 2:08, 2:15,</p>
--	--	--

		<p>2:26, 2:28, 2:31, 2:43, 3:00, 3:07, 3:17, 4:32, 5:05, 5:11, 5:42, 5:54, 6:15, 6:40, 7. 30, 7:35, 7:39, 8:13, 8:42, 9:01, 9:19, 9:26, 10:40, 10:52, 11:54, 12:18, 12:40- 45, 13:39, 14:35, 14:53, 15:26, 16:00, 16:32, 17:11, 18:17, 18:57, 19:57 , 20:10, 20:23, 20:43, 20:54, 21:20, 21:35, 21:52, 21:58, 22:42, 23:40-46</p> <p>Movimiento a una mano, izquierda- derecha: 1:08, 1:11, 1:23, 1:27, 1:35, 1:38, 1:41, 1:50, 1:54, 1:58, 2:38, 2:41, 3:04, 3:08, 3:26, 3:35, 4:30, 5:08, 5:12, 5:46, 6:28, 7:42, 7:46, 8:47, 11 : 00-03, 11:57, 13:16, 19:20, 19:35, 19:43, 19:55, 20:47, 21:30, 22:40, 23:10</p>
--	--	--

			<p>Una mano, movimiento de ida y vuelta: 7:00, 7:02, 7:19, 8:32, 9:47, 10:15, 14:41, 14:46, 16:11, 22:37, 23:03, 23:08</p> <p>Puño con una mano, moviéndose arriba y abajo: 0:45, 3:15, 3:36, 4:14, 4:26-29, 4:58, 11:04</p> <p>Puño con una mano, movimiento a la izquierda y a la derecha: 0:58</p> <p>Abrir la palma de la mano después de cerrar el puño: 9:34</p> <p>Agita las dos manos hacia arriba y abajo, 0: 49, 0: 53, 2: 20, 4: 50-56, 5: 39, 6: 12, 7: 49, 9: 07, 13: 44, 15: 44, 16: 15-19, 20: 40, 23: 54</p> <p>Dedo índice de ambas manos apuntando hacia arriba: 22:57</p>
--	--	--	--

	Gestos faciales	Emociones	Alegría Tristeza
		Sonrisa	Sencilla: 11: 48, 23: 59
		Labios	
		Nariz	
	Gestos corporales	Cabeza	Asentir Negar
		Brazos y manos	Cuando hay un gesto, se cambia según el gesto, sin los símbolos gestuales se cruzan las manos y los brazos descansan naturalmente sobre la mesa
	Postura corporal	En pie	
	Contacto visual	Directo a la cámara	
Proxémica	Distancia Íntima	15-45 cm	
	Distancia personal	50-120 cm	1:46-4:02, 4:07-4:37, 6:20-8:00, 8:20-11:09, 11:19-11:44, 13:01-13:28, 15:21-15:35, 18:00-18:51
	Distancia social	120-360 cm	0:33-1:45
	distancia de audiencia	>360 cm	
Cronémica	Gestión del tiempo		23:92 min
Indumentaria	Uniforme	Color	Traje azul oscuro con un pin en el cuello. Camisa azul
		Formal	

			con una corbata estrecha sin estampado de color rosa. El pelo está arreglado y ligeramente maquillado.
--	--	--	--

Anexo 3: Donald Trump

Categorías		Los signos no verbales	
	Entonación	Monótono	
	Intensidad o acentuación		
	Longitud fonética	El inglés americano clásico, la dicción y el acento en el discurso también son característicos del inglés americano.	
	Silencio	Pausas cortas	
	Volumen	Alto/Fuerte	Ascendente o Descendente
	Ritmo	Agitado	
Kinésica	Gestos según Ekman	Emblemas Ilustradoras Reguladores Adaptadores	Emblemas: Palmas fuera, empujando hacia delante: 10:10, 10:12

		<p>Ilustradores</p> <p>Manos sobre la mesa levantando los dedos: 3:39, 3:55, 4:01, 4:10, 4:17, 4:23, 4:31, 4:35, 4:38, 4:40-45, 4:59, 5:13, 5:23, 6:04, 6:10, 6:20, 6:27, 6:33, 5:53, 6:56, 7:37, 7:56, 8:04, 8 : 10, 8:26, 8:57, 9:17, 9:20, 10:02, 10:05</p> <p>Manos con las palmas enfrentadas, moviéndose hacia arriba y hacia abajo: 7:09</p> <p>Manos con las palmas hacia abajo, moviéndose hacia arriba y hacia abajo: 4:51, 5:47, 9:26, 10:15, 10:18</p> <p>Mueve ambas manos con las palmas hacia abajo, a la</p>
--	--	--

		<p>izquierda y a la derecha: 5:50, 7:00, 7:12, 7:40, 8:14, 9:23, 9:31-42</p> <p>Gestos de Ok, moviéndose arriba y abajo: 9:28, 9:53, 9:56</p> <p>Dedos índices de ambas manos apuntando hacia arriba: 10:06</p> <p>Brazos totalmente abiertos: 10:08</p>
Gestos faciales	Emociones	Ira Negativa
	Sonrisa	Ninguna
	Labios	
	Nariz	
Gestos corporales	Cabeza	Inclinación lateral
	Brazos y manos	Los brazos se mueven con las manos, sujetando el atril con ambas manos cuando no se utilizan gestos con las manos
Postura corporal	En pie, Temblor e inclinación del cuerpo	
Contacto visual	Directa a la cámara	

Proxémica	Distancia Íntima	15-45 cm	
	Distancia personal	50-120 cm	4 : 26-4 : 32 , 6 : 33-6 : 39 , 7 : 02-7 : 05 , 8 : 15-8 : 23 , 8 : 36-8 : 48
	Distancia social	120-360 cm	3 : 35-4 : 19 , 4 : 33-5 : 08 , 5 : 09-6 : 25 , 6 : 40-6 : 53 , 7 : 06-7 : 29 , 7 : 39-8 : 14 , 8 : 49-9 : 01 , 9 : 21-10 : 12 , 10 : 21-10 : 33
	distancia de audiencia	>360 cm	4 : 20-4 : 25 , 6 : 54-7 : 01 , 7 : 30-7 : 38 , 8 : 24-8 : 35 , 9 : 02-9 : 20 , 10 : 13-10 : 20
Cronémica	Gestión del tiempo		7:03 min
Indumentaria	Uniforme	Color	Traje azul oscuro con un pin de la bandera americana. Camisa blanca, corbata roja ancha, maquillaje
		Formal	

			y pelo con tratamiento fijo
--	--	--	--------------------------------

8 URL de los discursos del Debate General de la 75ª Asamblea General de las Naciones Unidas

A: presidente de China: Xi Jinping

<https://www.youtube.com/watch?v=W2hQ93mL4ZU>

B: presidente de España: Pedro Sánchez Pérez-Castejón

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

C: presidente de EE. UU.: Donald John Trump

https://www.youtube.com/watch?v=p0CtV_nMPAI