FACULTAT DE TRADUCCIÓ I D'INTERPRETACIÓ
GRAU DE TRADUCCIÓ I INTERPRETACIÓ

TREBALL DE FI DE GRAU

Curs 2025-2026

Més enllà de les paraules: la comunicació no verbal en la interpretació del japonès al català/castellà

Maria del Mar Vega Díaz

1668456

TUTOR

ALBERT NOLLA CABELLOS

Barcelona, 31 de maig de 2026

UAB
Universitat Autònoma de Barcelona

Dades del TFG

Títol:

CA: Més enllà de les paraules: la comunicació no verbal en la interpretació del japonès al català/castellà

ES: Más allá de las palabras: la comunicación no verbal en la interpretación del japonés al catalán/castellano

EN: Beyond Words: Non-Verbal Communication in Japanese-to-Catalan/Spanish Interpreting

Autora: Maria del Mar Vega Díaz

Tutor: Albert Nolla Cabellos

Centre: Facultat de Traducció i Interpretació. Universitat Autònoma de Barcelona

Estudis: Grau de Traducció i Interpretació

Curs acadèmic: 2025-2026

Paraules clau:

CA: Interpretació, comunicació no verbal, interculturalitat, competència intercultural, japonès, cultura japonesa

ES: Interpretación, comunicación no verbal, interculturalidad, competencia intercultural, japonés, cultura japonesa

EN: Interpreting, non-verbal communication, interculturality, intercultural competence, Japanese, Japanese culture

Resum:

Aquest Treball de Final de Grau analitza la influència de la comunicació no verbal en la qualitat d'una interpretació, i se centra específicament en un context japonès ↔ català/castellà. L'estudi gira al voltant de la interpretació bilateral o d'enllaç i parteix d'un marc teòric que aborda la interpretació, la comunicació no verbal i les seves classificacions, així com les diferències culturals entre el Japó i Espanya que poden generar malentesos comunicatius. També s'hi exploren conceptes com la competència intercultural, la relació entre l'intèrpret i el client, i la influència de factors com la nacionalitat, el gènere o la intel·ligència artificial en la pràctica interpretativa.

La part pràctica del treball es basa en entrevistes semiestructurades a intèrprets professionals amb combinació lingüística japonès ↔ català/castellà i en l'anàlisi d'una

interpretació gravada en vídeo. A partir d'aquestes fonts s'analitza com la comunicació no verbal influeix en la interacció i com es poden gestionar les diferències culturals i no verbals en situacions reals. Els resultats mostren que la interpretació requereix no només competència lingüística, sinó també una comprensió profunda dels elements culturals i no verbals presents en la comunicació.

Resumen:
Este Trabajo de Fin de Grado analiza la influencia de la comunicación no verbal en la calidad de una interpretación y se centra específicamente en un contexto japonés ↔ catalán/castellano. El estudio gira en torno a la interpretación bilateral o de enlace y parte de un marco teórico que aborda la interpretación, la comunicación no verbal y sus clasificaciones, así como las diferencias culturales entre Japón y España que pueden generar malentendidos comunicativos. También se exploran conceptos como la competencia intercultural, la relación entre el intérprete y el cliente, y la influencia de factores como la nacionalidad, el género o la inteligencia artificial en la práctica interpretativa.

La parte práctica del trabajo se basa en entrevistas semiestructuradas a intérpretes profesionales con combinación lingüística japonés ↔ catalán/castellano y en el análisis de una interpretación grabada en vídeo. A partir de estas fuentes se analiza cómo la comunicación no verbal influye en la interacción y cómo pueden gestionarse las diferencias culturales y no verbales en situaciones reales. Los resultados muestran que la interpretación requiere no solo competencia lingüística, sino también una comprensión profunda de los elementos culturales y no verbales presentes en la comunicación.

Abstract:
This final thesis analyses the influence of non-verbal communication on the quality of interpreting, focusing specifically on a Japanese ↔ Catalan/Spanish context. The study centres on liaison interpreting and is based on a theoretical framework addressing interpreting, non-verbal communication and its classifications, as well as the cultural differences between Japan and Spain that may lead to communicative misunderstandings. It also explores concepts such as intercultural competence, the relationship between the interpreter and the client, and the influence of factors such as nationality, gender, and artificial intelligence on interpreting practice.

The practical part of the study is based on semi-structured interviews with professional interpreters working with the Japanese ↔ Catalan/Spanish language combination, as well as on

the analysis of a recorded interpreting situation. Drawing on these sources, the study examines how non-verbal communication influences interaction and how cultural and non-verbal differences can be managed in real-life situations. The results show that interpreting requires not only linguistic competence, but also a deep understanding of the cultural and non-verbal elements involved in communication.

Gràcies a les persones entrevistades i al meu tutor
per fer possible aquest treball

Continguts

Continguts 6
1. Introducció 8
1.1. Motivació i justificació acadèmica 8
1.2. Objectius 8
1.3. Hipòtesi 9
2. Marc teòric 10
2.1. La interpretació 10
2.1.1. Tipus i situacions d'interpretació 10
2.2. La comunicació no verbal i la cultura 12
2.2.1. La classificació de Knapp i el Japó 13
2.3. La interpretació i la competència intercultural 20
2.4. La metacomunicació 21
2.4.1. El monitoratge 21
2.5. La intel·ligència artificial 23
2.5.1. Limitacions de la IA en la percepció de la comunicació no verbal 23
3. Marc pràctic 25
3.1. Disseny de la investigació 25
3.2. Metodologia 25
3.3. Instruments de recollida de dades 26
3.3.1. Entrevistes a intèrprets 26
3.3.2. Material audiovisual analitzat 27
3.4. Resultats i anàlisi 28
3.4.1. Resultats de les entrevistes 28
3.4.2. Anàlisi de la comunicació no verbal en el material audiovisual 37
4. Conclusions 39
5. Bibliografia: Obres citades 42

6. Annexos 46
6.1. Guió previ 46
6.2. Transcripcions 47
6.2.1. Entrevista a Verònica Calafell 47
6.2.2. Entrevista a Elena Hernández 53
6.2.3. Entrevista a Nuria Cimas 57
6.2.4. Entrevista a Shigeko Suzuki 63
6.2.5. Entrevista a Carlos Naranjo 71
6.2.6. Entrevista a Jordi Juste 81

1. Introducció

1.1. Motivació i justificació acadèmica

La interpretació no es limita a la transmissió de paraules d'un idioma a un altre, sinó que també implica la transmissió d'elements culturals i no verbals presents en la comunicació. Això és especialment evident en combinacions lingüístiques amb diferències culturals significatives; en el cas d'aquesta recerca, en un context japonès ↔ català/castellà.

Tenint en compte això, la competència intercultural és essencial en la pràctica professional de la interpretació, ja que permet a l'intèrpret reconèixer i comunicar adequadament gestos, silencis, actituds i altres codis no verbals que poden condicionar la comprensió del missatge.

L'objectiu d'aquest treball és investigar com la comunicació no verbal afecta la interpretació i què pot fer el professional per traslladar-la en un context japonès ↔ català/castellà. Així mateix, es pretén analitzar les diferents situacions en què pot influir la no-verbalitat en la comunicació i els possibles malentesos que poden derivar de la seva incorrecta interpretació o ignorància.

Aquesta recerca és rellevant perquè la literatura existent en llengua catalana —i fins i tot en castellà— sobre la interpretació intercultural i la comunicació no verbal és limitada, mentre que la major part de les aportacions es troben en anglès. Per tant, aquest estudi no només contribueix a l'ampliació del coneixement acadèmic en el sector de la interpretació, sinó que també pot oferir eines pràctiques per a futurs professionals que treballin en entorns multilingües i interculturals.

1.2. Objectius

L'objectiu general d'aquest treball és analitzar la influència de la comunicació no verbal en la qualitat de la interpretació bilateral, especialment en contextos interculturals entre el japonès i el català/castellà.

D'aquest propòsit general se'n deriven els següents objectius específics:

1) Examinar com la comunicació no verbal pot afectar el procés i el resultat de la interpretació.
2) Identificar les diferències culturals i altres factors que poden provocar malentesos comunicatius entre participants de contextos lingüístics i culturals diversos.

3) Analitzar fins a quin punt el coneixement de les diferències comunicatives influeix en la interpretació.

1.3. Hipòtesi

Les diferències en la comunicació no verbal entre el japonès i el català/castellà tenen un impacte significatiu en la qualitat de la interpretació**,** especialment en la interpretació d'enllaç.

2. Marc teòric

2.1. La interpretació

L'origen de la interpretació es remunta a períodes molt anteriors al naixement de l'escriptura i, en conseqüència, de la traducció. Si bé es defineix com una modalitat de la traducció, la seva naturalesa immediata i oral —o signada, en el cas de la llengua de signes— la dota d'uns paràmetres i característiques propis que la distingeixen d'aquesta. Com assenyala Pöchhacker (2004), «la interpretació és una forma de traducció en què es produeix una primera i última versió en un altre idioma a partir d'una única emissió en la llengua d'origen» (*traducció pròpia*, p.11).

La interpretació es pot dur a terme en circumstàncies i modalitats molt diverses, fet que ha portat investigadors i intèrprets a classificar-la de múltiples maneres. A continuació, es presentarà una classificació basada en els estudis de Pöchhacker (2004) i Wadensjö (2011). Més endavant, a l'apartat 2.2, s'explicarà la comunicació no verbal i la classificació proposada per Knapp (1995), amb l'objectiu d'analitzar, posteriorment (vegeu apartat 3.4.1.1), la rellevància que aquesta pot tenir per a l'intèrpret.

2.1.1. Tipus i situacions d'interpretació

Per poder entendre en profunditat la interpretació, cal conèixer les diferències entre les llengües de treball dels intèrprets. L'Associació Internacional d'Intèrprets de Conferències (AIIC, 2025) distingeix entre llengua A, B i C, segons el seu nivell de domini o proximitat: la llengua A és la llengua materna; la llengua B és una llengua estrangera que l'intèrpret domina amb un nivell excel·lent i que pot ser utilitzada en la interpretació de forma activa; i la llengua C és una llengua de la qual es té una comprensió molt alta, però cap a la qual no es pot interpretar.

Pöchhacker (2004) determina una sèrie de criteris segons els quals es pot classificar la interpretació:

- El context social en què s'origina pot donar lloc a la interpretació de negocis, diplomàtica, militar, judicial, educativa, als serveis públics o als mitjans de comunicació.
- La modalitat lingüística determina si es tracta d'interpretació oral o d'interpretació en llengua de signes.
- La forma com es posa en pràctica dona lloc a la distinció entre la interpretació consecutiva (es produeix després del discurs original) i la interpretació simultània

(es produeix a la vegada que el discurs original). Al mateix temps, hi ha dos subtipus d'interpretació simultània: el *chuchotage* —també conegut com a interpretació a cau d'orella— i la traducció a la vista.

- La direcció lingüística afecta la feina de l'intèrpret, en tant que determina la combinació usada (llengües A, B i C). Fruit d'això també existeix la interpretació en relé (interpretació indirecta utilitzant una llengua que fa de pont).
- L'ús de tecnologia diferencia entre interpretació *in situ* i interpretació a distància.
- L'estatus professional distingeix entre una interpretació professional i una interpretació no professional.

D'altra banda, Wadensjö (2011) fa una distinció clara entre la interpretació de conferències i la interpretació d'enllaç, també anomenada interpretació bilateral o interpretació consecutiva curta. A continuació es presenten les principals diferències segons la seva classificació:

- Tipologia del discurs: en la interpretació de conferències els oradors pronuncien discursos preparats (sovint escrits prèviament); en la interpretació d'enllaç sovint són fruit d'una interacció relativament espontània.
- Nombre de llengües utilitzades: en la interpretació de conferències els intèrprets solen interpretar en una única llengua; en la interpretació d'enllaç, habitualment, interpreten en dues llengües.
- Context físic de treball: en la interpretació de conferències els intèrprets solen treballar des d'una cabina; la interpretació d'enllaç sol ser cara a cara.
- Audiència: en la interpretació de conferències l'audiència pot escoltar tant el discurs original com la interpretació (mitjançant auriculars); en la interpretació d'enllaç, l'intèrpret normalment es troba sol davant l'oient.

Aquestes classificacions són importants per entendre les diferents modalitats d'interpretació existents i determinar-ne el grau d'influència de la comunicació no verbal.

Concretament, aquest estudi se centra en interpretacions orals professionals d'enllaç, realitzades *in situ* i en modalitat consecutiva. Pel que fa al context social, no es considera un factor determinant per a l'anàlisi, ja que l'objectiu principal és estudiar la comunicació no verbal independentment de l'àmbit en què es produeix la interacció. Tanmateix, és freqüent que les interpretacions bilaterals amb la combinació lingüística japonès ↔ català/castellà es produeixin en un context de negocis o diplomàtic, si bé també n'hi ha als serveis públics o en contextos més informals.

A més, tot i les classificacions i la delimitació exposades, és important remarcar que en la pràctica professional de la interpretació, les modalitats i situacions que es presentin poden ser difuses i sovint se superposen característiques pròpies d'altres tipologies, especialment en la interpretació d'enllaç.

2.2. La comunicació no verbal i la cultura

Segons Cestero (1999), la comunicació no verbal «inclou tots els signes i sistemes de signes no lingüístics que comuniquen o que s'utilitzen per a comunicar» (*traducció pròpia*, p. 11). A més a més, els missatges no verbals que hom envia i les respostes que es reben tenen el seu origen en la cultura (Samovar et al., 2010), però comparteixen cinc funcions principals: proporcionar informació, regular la interacció, permetre la metacomunicació, controlar situacions socials, i formar i gestionar impressions (Eaves i Leathers, 2018).

S'estima que els elements no verbals tenen el 90% del pes de la comunicació (Monterubbianesi, 2012). És per aquest motiu que resulta imprescindible ser conscient de l'ús de la comunicació no verbal, tant propi com aliè, especialment en un context de comunicació intercultural.

La comunicació no verbal pot ser innata o apresa, voluntària o involuntària, precisa o ambigua, sincera o irònica, universal o lligada a una cultura. També pot confirmar les paraules de la persona que parla o contradir-les. Expressa emocions, actituds i fins i tot estats de salut. Per sobre de tot, cal tenir en compte que la comunicació no verbal depèn del context (Brosnahan, 1990).

Tenint en compte, doncs, que la cultura és un element clau i influent en la comunicació no verbal —l'objecte d'estudi principal d'aquest treball—, cal entendre a què ens referim quan parlem d'aquest concepte.

> Una cultura es pot definir com una sèrie d'hàbits compartits pels membres d'un grup que viu en un espai geogràfic, apresos però condicionats biològicament, com ara els mitjans de comunicació (dels quals el llenguatge és la base), les relacions socials a diversos nivells, les diferents activitats quotidianes, els productes d'aquest grup i com són utilitzats, les manifestacions típiques de les personalitats, tant nacional com individuals, i les seves idees sobre la pròpia existència i la dels altres membres (Poyatos, *traducció pròpia*, 1994a, p. 25).

Amb això en ment, a continuació es desglossaran els elements que configuren la comunicació no verbal i s'exposaran les diferències entre la cultura japonesa i l'espanyola pel que fa a la no-verbalitat.

2.2.1. La classificació de Knapp i el Japó

Knapp (1995) i els autors en els quals es basa classifiquen els elements que condicionen la comunicació no verbal en set: la cinèsica, les característiques físiques, la conducta tàctil, el parallenguatge, la proxèmica, els artefactes i els factors de l'entorn. A partir dels estudis de Knapp (1995), Poyatos (1994a, 1994b) i Cestero (1999), s'ha arribat a una sèrie de conclusions pel que fa a la comunicació no verbal que es veuran reflectides en els apartats següents.

Abans d'entrar en matèria, però, és important no caure en l'error de la generalització. Si bé cada cultura té unes característiques diferents pel que fa a la no-verbalitat, això no implica que tots els individus es comportin de la mateixa manera o que les tendències d'un determinat grup social siguin extrapolables a tots ells.

2.2.1.1. La cinèsica

La cinèsica engloba tots aquells moviments del cos que transmeten informació d'algun tipus: els gestos, els moviments de les extremitats, les expressions facials, la conducta visual i la postura (Knapp, 1995). Tot i que aquests moviments no verbals poden comunicar de forma independent, en molts casos estan relacionats amb les paraules, i poden: substituir-les, confirmar-les, duplicar-les simultàniament, repetir-les, debilitar-les, contradir-les i camuflar-les (Poyatos, 1994b). Poyatos (1994b) també proposa una clara distinció dins la cinèsica:

a. Gestos: Moviments del cap, la cara o les extremitats (es veuran en detall a continuació).
b. Maneres: Principalment apreses i ritualitzades socialment segons el context i la situació.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya 1: La forma japonesa d'obrir-se camí entre una multitud de persones és amb la mà horitzontal i perpendicular a terra acompanyada de petites inclinacions que equivalen a una disculpa (Poyatos, 1994b).
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya 2: La forma japonesa de saludar és la inclinació del cos, que varia en funció del rang de l'altra persona i del grau de respecte que es vol expressar, tant pel que fa a l'angle de la inclinació com a la possible repetició del gest. En el context espanyol, en canvi, la forma de salutació depèn principalment del grau de formalitat de la situació, i pot anar des de l'encaixada de mans o els dos petons fins a gestos més informals, com l'aixecament de la barbeta (Poyatos, 1994b).
c. Postures: Són estàtiques i també ritualitzades.

- Exemple contrastiu Japó-Espanya: La forma tradicional japonesa de seure (*seiza*) consisteix a seure de genolls, amb les cames doblegades sota el cos, els peus cap enrere i els glutis reposant sobre els talons.

La cinèsica, com la resta de components de la comunicació no verbal, manté una relació estreta amb la cultura, fet que és especialment visible en les maneres. A més, si bé tots els tipus de moviments corporals comuniquen, no tots presenten el mateix pes dins l'acte comunicatiu. Així, alguns gestos transmeten una quantitat d'informació limitada (com ara apartar-se els cabells del rostre mitjançant un lleu moviment del cap), mentre que d'altres, com les expressions facials associades a estats emocionals (per exemple, la tristesa), posseeixen una major càrrega comunicativa.

A continuació, s'analitzaran els gestos amb més detall a partir de la classificació proposada per Ekman i Friesen (1969), recollida posteriorment a Knapp (1995):

a. Emblemes: Són gestos, normalment de les mans, que tenen una traducció directa (per exemple, aixecar el puny per indicar acord o acceptació). Si bé solen ser específics d'una cultura, n'hi ha que són compresos globalment (per exemple, endur-se la mà a la boca simbolitza l'acció de menjar).
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya 1: Al Japó, aixecar el dit petit significa «dona», «noia», «esposa» o «parella» (Brosnahan, 1990); a Espanya, en canvi, pot indicar que algú està molt prim.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya 2: Per assenyalar-se a un mateix, a Espanya hom es colpeja el pit amb el dit índex, mentre que al Japó s'assenyalen el nas.
b. Il·lustradors: Són actes no verbals que acompanyen o il·lustren el que es diu. Poden accentuar o emfatitzar les paraules, o assenyalar objectes presents per acompanyar la conversa o el discurs. És freqüent trobar més gestos il·lustradors quan la conversa és cara a cara.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: En l'enumeració amb els dits que acompanya el discurs oral, a Espanya és habitual començar amb el puny tancat i aixecar els dits progressivament, iniciant el recompte pel polze. En canvi, al Japó el recompte s'inicia amb el palmell obert i es van plegant els dits a mesura que s'avança en la numeració (Brosnahan, 1990).
c. Mostres d'afecte: Generalment, són gestos facials que expressen emocions o sentiments. Poden guardar relació amb allò que es diu verbalment, amplificant-ho o contradient-ho, per exemple.

- Exemple contrastiu Japó-Espanya: Tradicionalment, les persones japoneses tendeixen a amagar l'expressió d'emocions negatives mitjançant un somriure neutral en situacions de formalitat. Contràriament, expressen amb efusivitat les emocions positives. Des d'un punt de vista occidental, pot semblar excessiu o poc sincer, mentre que des d'un punt de vista japonès, pot semblar que la persona espanyola està insatisfeta (Brosnahan, 1990).

d. Reguladors: En la interacció entre dues persones o més, els moviments reguladors s'encarreguen de gestionar els torns de paraula o, en general, de regular la interacció. Els principals gestos reguladors són els moviments del cap o el comportament visual, ja que poden indicar a l'orador que continuï parlant, que acabi o que volem intervenir.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: La convenció social japonesa a l'hora de mantenir una conversa requereix una confirmació verbal i no verbal constant i explícita. Això es reflecteix a través de l'assentiment amb el cap, present amb una freqüència més gran que en una conversa entre persones espanyoles (Brosnahan, 1990).
e. Adaptadors: Es desenvolupen durant la infància i són involuntaris, ja que pretenen dominar les emocions i complir certes accions o funcions socials.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: Al Japó, la manera femenina de riure és tapar-se el nas verticalment amb la mà, mentre que aquest costum és inexistent a Espanya (Poyatos, 1994b).

Poyatos (1994b) evidencia la importància de la cinèsica amb aquestes paraules: «Només afegint l'aprenentatge de les maneres i les postures al dels gestos es pot adquirir la fluïdesa cultural no verbal . . . imprescindible per comunicar-se adequadament en una altra cultura» (*traducció pròpia*, p. 206).

Tot i que molts moviments i gestos són compartits entre la cultura japonesa i l'espanyola, la diferència no es manifesta tant en la varietat de gestos com en els factors socials que determinen qui pot utilitzar determinats gestos i en quines situacions es considera adequat fer-ho (Brosnahan, 1990). Samovar et al. (2010) assenyalen:

> Com la Xina i Corea, el Japó és una cultura d'alt context i jeràrquica, amb una clara orientació al grup que emfatitza l'harmonia social, i aquestes característiques culturals es manifesten en la llengua japonesa, que és molt contextual i sovint ambigua (*traducció pròpia,* p. 254).

Finalment, en aquest apartat també s'hi inclou la mirada, un aspecte molt important dins la comunicació no verbal. A través dels ulls es poden expressar emocions, mostrar interès,

desinterès o canvis d'actitud, definir relacions d'estatus o poder, o regular la comunicació (Samovar et al., 2010). La mirada també està lligada a una sèrie de normes socials i culturals determinades, ben diferent en el cas d'Espanya i el Japó.

En un context espanyol es considera de bona educació mirar l'interlocutor als ulls. Contràriament, un contacte visual prolongat al Japó pot interpretar-se com a descortès i irrespectuós; de fet, és comú que els japonesos mirin cap a terra o en una altra direcció mentre estan mantenint una conversa (Samovar et al., 2010). Mentre que en contextos de vergonya o modèstia tant els japonesos com els espanyols poden desviar la mirada, la tendència general japonesa a evitar el contacte visual pot provocar un malentès cultural en interactuar amb espanyols, i a la inversa (Brosnahan, 1990).

2.2.1.2. Les característiques físiques

Les característiques físiques són aquells senyals no verbals que no canvien al llarg de la interacció i que tenen relació amb l'aspecte físic, la forma del cos, l'atractiu, l'alè, l'alçada, el pes, els cabells, el color o la tonalitat de la pell (Knapp, 1995). La percepció de l'aparença, l'atractiu i la bellesa està estrictament lligada a la cultura, i determina la primera impressió que tenim d'una persona a partir de prejudicis sobre la intel·ligència, l'edat, el gènere, el benestar econòmic, la classe social, els gustos, els valors i els antecedents culturals (Samovar et al., 2010).

Són elements, però, que escapen del control de l'intèrpret i que no són gestionables en l'acte comunicatiu i la interpretació.

2.2.1.3. La conducta tàctil

El tacte és un sentit primitiu i indispensable per a la comunicació. Des de la infància, les persones aprenen les «normes del tacte», enteses com el coneixement de qui es pot tocar i en quines parts del cos; aquest fenomen està estretament vinculat a la cultura i es desenvolupa en un context social i familiar determinat (Samovar et al., 2010).

Espanya es caracteritza per ser una cultura de contacte, en què l'ús del tacte com a forma de comunicació està àmpliament estès mitjançant abraçades, petons a la galta, copets a l'esquena, entre d'altres (Samovar et al., 2010). En canvi, a molts països asiàtics i, més concretament, al Japó, aquests gestos no solen formar part de la interacció quotidiana. A més, cal tenir en compte altres variables, com ara el gènere, l'edat o el context, ja que les formes

d'interacció i el significat que adquireix el contacte entre les persones canvia significativament (Brosnahan, 1990).

- Exemple contrastiu Japó-Espanya: dins la cultura espanyola, on el contacte físic és constant, es tendeix a saludar amb dos petons o amb una encaixada de mans; contràriament, la forma usual en què dues persones japoneses se saluden és la reverència (*ojigi*), on la conducta tàctil és nul·la.

2.2.1.4. El parallenguatge

Els elements paralingüístics són elements vocals no lingüístics produïts pels òrgans de l'aparell fonador humà (Xi, 2020). Seguint la classificació establerta per Poyatos (1994b), Cestero (1999) organitza aquests elements en els grups que s'exposaran a continuació.

1. Les qualitats i els modificadors fònics: Inclouen tots aquells indicadors de les característiques de la persona que parla, com ara l'edat, el sexe o fins i tot l'estat físic i emocional. Dins d'aquesta categoria s'hi engloben elements com el to, el timbre i la intensitat de la veu.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: Al Japó, la intensitat de la veu als transports públics és molt reduïda, fet que pot portar els japonesos a percebre les persones espanyoles com a sorolloses (Brosnahan, 1994).
2. Els indicadors sonors de reaccions fisiològiques i emocionals: Poden ser produïts de forma conscient o inconscient, i inclouen expressions com el riure, el plor, els sospirs, els crits o els badalls. Poyatos (1994b) considera que el singlot, els eructes, els esternuts i les flatulències, entre d'altres, són també indicadors paralingüístics perquè les seves emissions tenen un significat i unes repercussions culturals.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: En el context japonès, es considera inadequat expressar emocions fortes, com ara una riallada estrident o un plor desconsolat (Brosnahan, 1990). En canvi, fer soroll mentre es mengen fideus *soba* o *ramen* és una pràctica socialment acceptada, i fins i tot esperada, ja que és una mostra de gaudi del menjar. D'altra banda, en el context espanyol, aquest comportament es considera una falta greu d'educació.
3. Els elements quasilèxics: S'hi inclouen interjeccions (*ah!, ai!*) i onomatopeies (*ehem, bub-bub, toc-toc*), així com algunes emissions sonores (sospirar, roncar o gemegar). Són sons amb valor comunicatiu.

- Exemple contrastiu Japó-Espanya: La interjecció que s'usa tant en català com castellà per indicar que s'està pensant o buscant l'expressió adequada és «eh» o «mmm»; per contra, al Japó l'equivalent en serien les paraules *eto, ano, kono* o *sono* (Brosnahan, 1990).

4. Les pauses i els silencis: L'absència de so també comunica, sigui per regular els canvis de torn en una conversa, per indicar una situació de dubte o reflexió, o per emfatitzar el contingut d'una oració.
    - Exemple contrastiu Japó-Espanya: Al Japó, es tendeix a no respondre un pregunta quan no es desitja contestar, fet que es considera una forma educada per evitar posicionar-se. Tot i això, des d'un punt de vista espanyol això pot ser percebut com a inadequat o fins i tot insultant (Brosnahan, 1990).

Tot i que alguns d'aquests elements paralingüístics poden ser compartits entre cultures, molts altres són significativament diferents, fet que pot dificultar una comunicació adequada entre persones de diferents països o contextos culturals. Per a poder participar plenament en l'acte comunicatiu, és essencial conèixer les diferències paralingüístiques.

2.2.1.5. La proxèmica

La proxèmica és la disciplina que estudia i dona significat a l'organització de l'espai en la comunicació lingüística i les relacions entre persones i objectes durant la interacció (Centro Virtual Cervantes, 1997-2025). També s'ocupa de l'anàlisi de la postura i està relacionada amb la conducta tàctil.

La forma com les persones creen un marc d'interacció està lligada a unes normes i restriccions socials determinades pel sexe, l'edat i la procedència social i cultural de les persones. De vegades la distribució de l'espai està establerta prèviament, com és el cas d'una cerimònia religiosa o un judici.

Hall (1959, a Centro Virtual Cervantes, 1997-2025) crea un model on diferencia quatre subcategories d'organització de l'espai:

1. Espai íntim: entre 0 i 15 cm en situacions comunicatives de màxima intimitat; i entre 15 i 45 cm en situacions comunicatives privades però menys íntimes.
2. Espai casual-personal: entre 45 i 120 cm. Distància habitual en les relacions interpersonals; permet el contacte físic amb l'altra persona.
3. Espai social-consultiu: entre 120 i 364 cm en situacions en què es tracten qüestions no personals.

4. Espai públic: des dels 364 cm fins al límit d'allò que es veu i se sent. És el cas d'una conferència, on els participants han d'amplificar la veu per possibilitar l'acte comunicatiu.

Aquesta classificació proposada per Hall està subjecta a variació depenent de la cultura. La correcta comprensió i utilització de l'espai facilitarà l'intercanvi comunicatiu entre persones de diferents cultures i contextos socials.

La cultura espanyola, com s'ha mencionat anteriorment, es caracteritza per ser una cultura de contacte. Això implica una distància interpersonal menor en comparació a la d'altres cultures, com la japonesa. En una interacció entre una persona espanyola i una japonesa, aquesta diferència pot fer que la persona japonesa percebi com una invasió del seu espai personal una proximitat que, per a la persona espanyola, resulta natural.

D'altra banda, la postura corporal reflecteix la condició física, l'estat emocional, l'estatus personal i social, així com l'actitud envers l'altra persona. Tant la posició dels braços com la manera d'estar dret o desplaçar-se poden ser percebudes de forma diferent segons la cultura. Per exemple, un ponent japonès tendirà a romandre darrere del faristol, mentre que un ponent espanyol acostuma a ocupar l'espai i a desplaçar-se. De la mateixa manera, la postura de l'audiència pot indicar avorriment o desinterès mitjançant una actitud més informal, amb les cames i els braços relaxats, en el context espanyol, mentre que en el context japonès l'audiència sol mantenir una postura formal (Brosnahan, 1990).

2.2.1.6. Els artefactes

Brosnahan (1990) assenyala que «cada elecció és una presentació d'un mateix» (*traducció pròpia*, p.131). Els artefactes són aquells objectes personals a través dels quals els individus s'expressen de forma no verbal; inclouen el perfum, la roba, el maquillatge, l'ús d'ulleres o perruques i, en general, qualsevol afegit amb relació a l'aspecte físic (Knapp, 1995). Els artefactes permeten a l'observador obtenir informació sobre el nivell de riquesa i d'educació d'una persona, així com sobre si treballa o estudia, i altres dades de caràcter social que, tanmateix, poden ser enganyoses o no correspondre a la realitat.

Hi ha artefactes que són compartits entre cultures, però poden variar en la forma i el significat. Per exemple, tant els japonesos com els espanyols duen sabates, però l'ús que en donen és diferent: mentre que al Japó no entren a les cases amb sabates, a Espanya no se li dona la mateixa importància. O, d'altra banda, l'ús de mitjons i sandàlies a la vegada està molt estès al Japó, però pot resultar estrany per una persona espanyola.

Així mateix, el poble japonès tendeix a lligar la vestimenta amb el sistema de valors de la seva cultura, i generalment es tendeix cap a estils i colors conservadors que emfatitzen el col·lectivisme del país i, al mateix temps, redueixen la possibilitat de discòrdia social. Aquesta tendència cap a colors foscos i discrets té el seu origen en la cultura japonesa (Samovar et al., 2010).

Com en el cas de les característiques físiques, els factors de l'entorn també escapen del control de l'intèrpret.

2.2.1.7. Els factors de l'entorn

Aquesta categoria comprèn tots aquells elements que interfereixen en les relacions humanes però que no en són una part directa (Knapp, 1995). Aquí s'hi inclouen l'estil arquitectònic, els mobles, la decoració, la llum, les olors, el soroll o la música, la temperatura, els colors i altres elements similars. El resultat d'una relació interpersonal pot estar influït per la percepció que té una persona de la disposició, els materials o les formes en l'entorn de la interacció. Per exemple, si l'espai està desordenat, brut o descuidat.

Com en el cas de les característiques físiques i els artefactes, els factors de l'entorn també escapen del control de l'intèrpret.

2.3. La interpretació i la competència intercultural

Un cop definits els conceptes d'interpretació i comunicació no verbal, així com la seva estreta vinculació amb la cultura, cal analitzar com s'entrellacen ambdós àmbits en la pràctica professional. Tenint en compte que la interpretació és un acte comunicatiu que té lloc entre persones de cultures diferents i que la comunicació no verbal està profundament determinada per factors culturals, és adient concloure que la dimensió intercultural és un element central en la feina de l'intèrpret.

Una interacció requereix un emissor i un receptor. En el cas d'una interpretació, però, l'intèrpret és el pont que vincula ambdues persones i possibilita la comunicació; per aquesta raó, és també l'intèrpret qui ha d'entendre i transmetre el significat de les conductes no verbals produïdes durant l'intercanvi comunicatiu.

A l'hora d'aprendre una llengua estrangera, és evident que l'objectiu últim és adquirir fluïdesa lingüística tant per comprendre com per parlar en aquell idioma. Poyatos (1994a)

proposa, a més, el terme «fluïdesa cultural», fent referència a aquells elements culturals necessaris per poder copsar un idioma. En diferencia dues categories: la fluïdesa emissora i la fluïdesa receptora. En el millor dels casos, el fenomen pel qual una persona espanyola pot copsar la cultura japonesa —i, en conseqüència, la no-verbalitat que la caracteritza— és el que coneixem com a competència intercultural, essencial en la tasca de la interpretació.

Al marc pràctic d'aquest estudi s'exploraran amb detall els reptes que suposa la comunicació no verbal per un intèrpret.

2.4. La metacomunicació

L'intèrpret és la persona que fa de mediadora entre dues parts que, d'altra manera, no podrien comunicar-se directament. Com s'ha vist fins ara, la comunicació no verbal té un gran impacte en la forma d'expressar, rebre i percebre el missatge. En aquest apartat s'estudiarà la relació que s'estableix entre el professional de la interpretació i les persones interpretades.

2.4.1. El monitoratge

La interpretació bilateral o consecutiva curta pot produir-se en una gran varietat de contextos, dels quals se'n destaquen la interpretació als serveis públics, en reunions de negocis o en trobades diplomàtiques. Tiselius i Dimitrova (2023) subratllen que la feina de l'intèrpret en aquests contextos va més enllà de la traducció de les paraules, ja que també ha de coordinar la interacció, a diferència d'altres formats —com la interpretació simultània— on l'intèrpret no gestiona els torns de paraula. Les autores citades també expliquen que l'acte de la interpretació no pot separar-se de l'entorn i el context en què es produeix.

En conseqüència, els intèrprets han de ser conscients, no només del seu procés cognitiu, sinó també del dels participants. Així, la coordinació de l'intercanvi lingüístic i cultural és una part més de la feina de l'intèrpret. És el que Tiselius i Dimitrova (2023) denominen com a «monitoratge».

El monitoratge permet detectar errors o incoherències en el discurs —tant intern com extern— i gestionar-los a continuació. Els processos d'escolta, de planificació i de projecció del discurs són paral·lels, i permeten ser conscients no només d'allò que es diu, sinó també d'elements paralingüístics o cinèsics (gestos i mirada, per exemple). Així, la comunicació no verbal hi juga un paper important, i forma part de la feina de l'intèrpret comprendre-la, traslladar-la i/o utilitzar-la.

Tiselius i Dimitrova (2023) defineixen el monitoratge com «un procés cognitiu mitjançant el qual [l'intèrpret] observa, avalua i pren accions relacionades amb el seu propi processament cognitiu i amb el dels altres participants en l'acte de la interpretació» (*traducció pròpia*, p. 315).

2.4.1.1. La gestió de torns i la mirada

La gestió dels torns dins la interacció és un aspecte a tenir en compte a l'hora d'estudiar la interpretació bilateral. De vegades, l'intèrpret es veu obligat a intervenir per demanar un aclariment, una pausa o un espai per poder parlar.

En aquest aspecte, la comunicació no verbal hi té un pes important; especialment, la mirada.

Tiselius i Sneed (2020) assenyalen que el comportament de l'intèrpret pot variar en funció de la direcció lingüística de l'intercanvi (en aquest estudi, segons si s'interpreta del japonès o cap al japonès). Aquesta variació es veu influïda tant per la posició dels interlocutors i la identificació del client dins la interacció, com per la càrrega cognitiva que suposa interpretar cap a una llengua o una altra (interpretar a la llengua no materna suposa una càrrega cognitiva major).

Les autores citades van arribar a una sèrie de conclusions a través d'un estudi en què analitzaven la influència de la mirada i el moviment dels ulls en la interpretació bilateral:

- Quan interpretaven a la llengua del parlant no institucional (client), que a la vegada era la seva llengua no materna, els participants de l'estudi:
    a) miraven més sovint al client en comparació amb el proveïdor institucional,
    b) desviaven la mirada més vegades
- Quan interpretaven a la llengua del proveïdor de serveis, que a la vegada era la seva llengua materna, els participants de l'estudi:
    a) miraven menys sovint al proveïdor institucional en comparació amb el client,
    b) desviaven la mirada menys vegades

Tiselius i Dimitrova (2023) destaquen la importància de monitorar el comportament no verbal propi i, en especial, ser conscients de l'ús que donem a la mirada, ja que pot ajudar a la coordinació de la interacció i a la gestió dels torns.

En el cas de la llengua japonesa, però, cal tenir en compte les implicacions culturals que la mirada comporta, ja que es considera inapropiat mirar una persona directament als ulls.

2.5. La intel·ligència artificial

En els darrers anys, la intel·ligència artificial (IA) ha adquirit un paper cada cop més rellevant en l'àmbit de la traducció i la interpretació. Empreses multinacionals com Samsung o Meta han desenvolupat sistemes basats en IA capaços de traduir simultàniament continguts expressats de forma oral. Tot i això, el debat sobre la utilitat, la precisió i la fiabilitat de la IA en contextos professionals continua present, especialment pel que fa a la interpretació. La interpretació implica una gestió immediata del discurs, així com la comprensió de factors contextuals, culturals i no verbals que poden influir de manera decisiva en el transcurs d'una interacció i en el significat del missatge.

A continuació, es reflexionarà sobre la seva capacitat per interpretar la comunicació no verbal i, posteriorment, en el marc pràctic, s'analitzaran els reptes específics que planteja en el context d'aquest treball: la interpretació.

És important, però, especificar l'abast d'aquesta anàlisi. La intel·ligència artificial es pot aplicar a la interpretació de diverses maneres, com ara la transcripció automàtica o la traducció de veu en temps real. Així mateix, el seu ús planteja qüestions com la confidencialitat de les dades, la responsabilitat sobre els errors (*accountability*) o la fiabilitat dels sistemes en contextos professionals. Aquest treball no pretén abordar la intel·ligència artificial en la interpretació de manera general. L'anàlisi se centra exclusivament en la comunicació no verbal i en examinar fins a quin punt la IA és capaç —o serà capaç— de copsar-la i transmetre-la en cas que sigui necessari.

2.5.1. Limitacions de la IA en la percepció de la comunicació no verbal

S'han fet nombrosos estudis sobre els possibles usos, aplicacions i limitacions de la intel·ligència artificial pel que fa a la detecció i l'anàlisi de la comunicació no verbal (Admoni i Scassellati, 2015; Newn et al., 2020; Yerukola et al., 2025).

Per tal que els robots puguin captar la no-verbalitat i transmetre-la, els investigadors apliquen tècniques d'intel·ligència artificial com l'aprenentatge automàtic (*machine learning*), el modelatge cognitiu i la visió per ordinador (Admoni i Scassellati, 2015). Newn et al. (2020)

estudien i analitzen la capacitat de la IA per entendre les intencions i missatges que s'amaguen rere la mirada humana. Tot i els reptes amb els quals inevitablement es topen, els investigadors citats aspiren a fer ús de la comunicació no verbal perquè la IA pugui aprendre i se'n pugui millorar l'ús en interaccions humanes.

Tanmateix, la comunicació no verbal depèn sobretot del context i la cultura, amb la qual cosa els robots es troben amb limitacions. Un estudi de Yerukola et al. (2025) mostra les dificultats de la IA a l'hora de comprendre gestos propis de diferents cultures. La gran majoria no era capaç de copsar si eren gestos ofensius o no, i mostraven biaixos culturals.

Aquestes limitacions resulten especialment rellevants en l'àmbit de la interpretació, ja que el professional no només trasllada paraules, sinó també intencions, emocions i convencions culturals en molts casos implícites. Elements com els silencis, el to de veu, la proxèmica o els gestos poden adquirir significats diferents segons el context cultural i situacional, la qual cosa dificulta la seva interpretació automàtica. A més, la comunicació humana va canviant, de manera que la IA ha de processar simultàniament informació lingüística, visual i paralingüística per poder obtenir una comprensió similar a la humana.

Així, els estudis mostren que encara són molts els reptes que afronta la IA pel que fa a la comunicació no verbal. D'altra banda, però, també apunten a un futur en què la IA pugui percebre i transmetre el significat dels comportaments no verbals.

3. Marc pràctic

Dins el marc teòric s'han desglossat els diferents conceptes i classificacions que configuren la comunicació no verbal i que afecten la interpretació. En aquest apartat, de caràcter pràctic, es pretén aprofundir en aquests aspectes a partir de dades empíriques. Concretament, l'anàlisi es basa en dues fonts principals: d'una banda, les entrevistes realitzades a intèrprets professionals al llarg del desenvolupament del treball[1] i, de l'altra, l'estudi de la comunicació no verbal en una interpretació gravada.

3.1. Disseny de la investigació

Aquest estudi té un disseny qualitatiu de caràcter exploratori i descriptiu. Es considera qualitatiu perquè se centra en l'anàlisi i la interpretació d'un fenomen com és la comunicació no verbal i no en la seva quantificació. Al mateix temps, té un caràcter exploratori, ja que aborda un àmbit poc estudiat en la combinació lingüística japonès ↔ català/castellà, especialment en llengua catalana, i descriptiu perquè pretén analitzar com es manifesta aquest aspecte de la comunicació en la interpretació.

D'una banda, s'han realitzat entrevistes a intèrprets professionals amb l'objectiu de recollir experiències, percepcions i estratègies relacionades amb la gestió de la comunicació no verbal. D'altra banda, s'ha dut a terme una anàlisi d'una interpretació enregistrada en vídeo. Això ha permès observar directament el comportament no verbal i la seva incidència en la interacció.

Aquest enfocament permet contrastar les aportacions teòriques amb dades empíriques i obtenir una visió més completa del fenomen estudiat. Així mateix, la combinació de diferents fonts contribueix a reforçar la validesa de la recerca, ja que integra tant la perspectiva dels professionals com l'observació directa de situacions comunicatives reals.

3.2. Metodologia

La metodologia posada en pràctica en aquest estudi és qualitativa perquè l'objectiu principal és comprendre i interpretar el significat dels elements de la comunicació no verbal dins el context de la interpretació.

[1] Vegeu les entrevistes i el guió previ a l'apartat 6, «Annexos».

El format de les entrevistes ha estat semiestructurat ja que combina preguntes definides prèviament amb la flexibilitat necessària per aprofundir en diferents aspectes que han anat sorgint durant la conversa. Gràcies a això s'han pogut recollir dades sobre l'experiència dels intèrprets i la seva percepció de la comunicació no verbal i altres aspectes com la intel·ligència artificial i la formació en interpretació que es rep o s'hauria de rebre. Més enllà de la recollida de dades, les entrevistes s'han fet amb un propòsit molt concret: avaluar la hipòtesi inicial a partir de l'experiència de professionals de la interpretació. Així doncs, no constitueixen únicament una font de dades de caràcter subjectiu i personal, sinó també una eina per extreure conclusions basades en l'experiència professional de sis intèrprets.

D'altra banda, també s'ha dut a terme una anàlisi d'una interpretació gravada en vídeo basada en les categories de comunicació no verbal definides al marc teòric (vegeu apartat 2.2.1), com la cinèsica, el parallenguatge o la proxèmica. A través d'aquest enfocament podem identificar com aquests elements es manifesten en situacions reals i quin impacte tenen en la interpretació.

3.3. Instruments de recollida de dades

3.3.1. Entrevistes a intèrprets

Les entrevistes han estat l'instrument central de la recerca, ja que han permès conèixer de primera mà les experiències, percepcions i estratègies d'intèrprets professionals que treballen amb la combinació lingüística japonès ↔ català/castellà.

- Tipus: les entrevistes són de tipus semiestructurat. Aquest format combina un guió previ de preguntes obertes (vegeu annex 6.1) amb prou flexibilitat per aprofundir en temes emergents durant la conversa.
- Format: de les sis entrevistes, quatre d'elles es van dur a terme de forma presencial i les altres dues en línia.
- Llengua: de les sis entrevistes, quatre d'elles es van dur a terme en català i les altres dues en castellà.
- Durada: cada entrevista va tenir una durada d'entre 20 i 50 minuts.

3.3.1.1. Perfil dels intèrprets entrevistats

S'han realitzat un total de sis entrevistes a intèrprets professionals amb combinació lingüística japonès ↔ català/castellà. Els participants són:

- Verònica Calafell, entrevista presencial el 29 de gener de 2026: gestora de Daruma SL, traductora i intèrpret tant al Japó com a Espanya, principalment en contextos de negocis.
- Elena Hernández, entrevista presencial el 20 de febrer de 2026: docent, traductora i intèrpret, amb experiència en diferents contextos d'interpretació, incloent la interpretació remota per als serveis de salut i emergències i la interpretació en fàbriques.
- Nuria Cimas, entrevista presencial el 26 de febrer de 2026: traductora i intèrpret a Daruma SL, amb formació en perspectiva de gènere.
- Shigeko Suzuki, entrevista presencial el 26 de febrer de 2026: pionera de la interpretació japonès ↔ castellà a Espanya amb més de cinquanta anys d'experiència en nombrosos àmbits de la interpretació.
- Carlos Naranjo, entrevista virtual el 20 de març de 2026: intèrpret al Japó, especialment en trobades diplomàtiques.
- Jordi Juste, entrevista virtual el 26 de març de 2026: periodista vinculat especialment a mitjans de comunicació japonesos, intèrpret i docent.

Tots ells tenen experiència en interpretació d'enllaç, especialment en contextos de comunicació intercultural i, en molts casos, en l'àmbit empresarial.

Pel que fa a l'experiència professional, els participants presenten trajectòries diverses, amb diferents anys d'experiència i tipologies d'encàrrecs, fet que permet obtenir una visió àmplia i enriquidora del fenomen estudiat.

Ja que s'ha disposat del seu consentiment, no s'ha considerat necessari anonimitzar les seves identitats, i les seves aportacions s'integren en l'anàlisi com a testimonis experts.

3.3.2. Material audiovisual analitzat

Per tal de complementar la informació obtinguda a les entrevistes i poder observar directament la comunicació no verbal en una situació real d'interpretació, es va seleccionar un vídeo com a mostra d'anàlisi. Els criteris de selecció van ser els següents:

1. Combinació lingüística: El vídeo havia de reflectir una interacció entre les llengües japonesa i catalana o castellana, ja que l'estudi se centra en les diferències culturals i no verbals específiques entre aquestes dues àrees geogràfiques i culturals. El vídeo seleccionat presenta la combinació lingüística japonès ↔ català.
2. Presència visible de l'intèrpret: Calia que la gravació mostrés l'intèrpret per poder analitzar aspectes com la mirada, els gestos reguladors o la postura.

3. Modalitat d'interpretació: El vídeo havia de ser una interpretació bilateral o d'enllaç (consecutiva curta), *in situ* i cara a cara, ja que és el tipus d'interpretació en el qual se centra l'estudi i on la comunicació no verbal té un pes major.

Un cop aplicats aquests criteris, es va seleccionar una entrevista pública realitzada en el marc del Saló del Manga de Barcelona entre una entrevistadora catalana i el dibuixant japonès Takashi Matsuyama, amb la participació de l'intèrpret professional Tessin Sano, qui tradueix de manera bilateral entre el japonès i el català. Aquest vídeo està disponible a la plataforma YouTube i té una durada de 42 minuts i 23 segons (Manga Barcelona, 2026).

3.4. Resultats i anàlisi

Aquest apartat presenta els resultats obtinguts a partir de les dues fonts de dades utilitzades en la recerca: d'una banda, les entrevistes a intèrprets professionals; de l'altra, l'anàlisi d'un fragment d'interpretació gravada en vídeo.

3.4.1. Resultats de les entrevistes

A continuació s'exposen els resultats de les sis entrevistes realitzades a intèrprets professionals amb combinació lingüística japonès ↔ català/castellà. L'anàlisi s'ha organitzat per eixos temàtics, agrupant les respostes, experiències i percepcions dels participants al voltant de quatre grans blocs: les diferències pragmàtiques i els riscos d'interpretacions errònies, la relació amb el client, els reptes de la intel·ligència artificial en la interpretació i la formació de l'intèrpret.

3.4.1.1. Diferències pragmàtiques i risc d'interpretacions errònies

L'intercanvi comunicatiu entre persones de cultures diferents pot donar lloc a malentesos i xocs culturals. La feina de l'intèrpret és clau per minimitzar al màxim aquestes situacions. En les entrevistes realitzades amb intèrprets professionals de japonès, tots els participants van destacar la necessitat d'entendre i traslladar els elements culturals i no verbals, amb especial importància en el cas del japonès, per la seva distància amb la cultura espanyola.

A continuació, se'n veuran exemples, s'analitzaran els reptes que suposa la comunicació no verbal —entesa com un element cultural i social— i es parlarà de possibles mètodes que l'intèrpret pot posar en pràctica per tal de solucionar-los.

Poyatos (1994b) exposa la problemàtica a la qual s'enfronten els intèrprets pel que fa a la no-verbalitat. A causa de les limitacions expressives de les paraules, la cinèsica i el parallenguatge —com a elements a destacar dins la classificació proposada a l'apartat 2.2.1— tenen una gran importància i incidència dins el discurs.

En aquests casos, l'intèrpret ha de ser capaç, en primer lloc, d'identificar l'element no verbal i entendre'n el significat. A continuació ha de prendre una decisió: ha de traduir-lo? Si és així, quina és la manera adequada de fer-ho? La resposta és que depèn; depèn del tipus d'element no verbal, de la rellevància que tingui dins l'acte comunicatiu i de la possibilitat que l'interlocutor l'entengui sense necessitat de traslladar-lo.

Aquest treball se centra en la interpretació d'enllaç, ja que en aquesta modalitat la comunicació no verbal hi té un pes major i és especialment rellevant en el desenvolupament de la interacció. Si bé aquesta afirmació és certa i es veu secundada tant pels testimonis dels intèrprets entrevistats com per les aportacions de Poyatos (1987), cal matisar que la comunicació no verbal afecta també la interpretació simultània i la consecutiva, especialment pel que fa al parallenguatge, tal com indica Shigeko Suzuki (comunicació personal, 2026). En el marc d'aquest estudi, però, resulta especialment rellevant considerar situacions d'interacció cara a cara en què la comunicació es produeix en les dues direccions, ja que és en aquest context en què la interpretació dels elements no verbals té un impacte més gran.

Tornant a la decisió que ha de prendre l'intèrpret, cal tenir en compte la classificació de la comunicació no verbal proposada a l'apartat 2.2.1. A continuació, s'enumeraran els diferents tipus d'elements no verbals esmentats anteriorment i s'analitzarà fins a quin punt és possible transmetre, dins la interpretació, el contingut del missatge, així com de quina manera es pot fer.

En primer lloc, la cinèsica és el sistema d'interacció no verbal més visible. Sovint acompanya paraules, amb la qual cosa la seva traducció no sol ser necessària. En canvi, quan els gestos substitueixen les paraules, l'intèrpret pot optar per verbalitzar el contingut expressat mitjançant el gest.

- Exemple contrastiu Japó-Espanya: Si en un context japonès la persona interpretada mou la mà vertical d'un costat a l'altre davant del nas, es podria traduir com una resposta negativa, tal com indica Nuria Cimas (comunicació personal, 2026).
- Exemple contrastiu Japó-Espanya: En la direcció contrària, si en català o castellà preguntem «No tens...?» i, en lloc d'acabar la frase, fem un gest amb la mà asenyalant l'alçada d'un nen, en japonès podríem traslladar-ho com *kodomo wa inai n desu ka?* ('No tens fills*?*').

Jordi Juste (comunicació personal, 2026) destaca també la diferència en la mostra del somriure. «Els japonesos moltes vegades riuen o somriuen en situacions en les quals nosaltres no riuríem o somriuríem», assenyala, «i llavors això de vegades s'ha d'explicar, per què està rient aquesta persona. I no és que estigui rient, és que els japonesos, doncs, per nervis o quan no saben quina cara posar, de vegades somriuen».

Una altra possibilitat és substituir la comunicació no verbal d'una cultura per l'altra. En aquests casos, però, l'intèrpret ha de tenir un coneixement molt alt de la cultura i la no-verbalitat de la llengua a la qual està interpretant; seria plausible fer-ho quan s'està interpretant a la llengua materna. La intèrpret entrevistada Nuria Cimas (comunicació personal, 2026) destaca que és més difícil ser conscient de la gestualitat pròpia que de l'apresa, i això es veu reflectit en l'acte comunicatiu.

Verònica Calafell (comunicació personal, 2026) assenyala que la tendència a gesticular molt amb les mans i els braços és molt llatina; per contra, els japonesos no ho fan gaire, la qual cosa pot tenir un efecte en ells una mica intimidatori. Si bé no s'ha trobat amb cap cas en què un gest hagi suposat un malentès o una situació incòmoda, sí que aprecia la necessitat de conèixer la comunicació no verbal per entendre plenament els seus clients.

A més, la mirada, sumada a altres elements cinèsics, com ara els gestos adaptadors, ha permès a les intèrprets entrevistades deduir el significat de determinats comportaments. En alguns casos, s'han trobat havent d'explicitar i verbalitzar allò que els interlocutors japonesos no han expressat verbalment per tal de desencallar una reunió o fer entendre als interlocutors espanyols el significat d'una actitud determinada.

D'altra banda, hi ha diversos factors que poden afectar i modificar el desenvolupament de la interacció. Entre aquests s'hi inclouen les característiques físiques, els artefactes i els factors de l'entorn. No obstant això, són elements que escapen en gran manera del control de l'intèrpret i, per tant, no s'analitzaran en detall en aquest treball, ja que la seva rellevància dins l'àmbit de la interpretació és limitada. Tanmateix, Shigeko Suzuki (comunicació personal, 2026) destaca que a través d'aquests elements és possible comprendre l'interlocutor en major mesura —per exemple, el seu nivell socioeconòmic—, i, per tant, és un coneixement que cal tenir en compte.

Pel que fa a la conducta tàctil i a la proxèmica, tot i que la seva producció, la càrrega significativa que comporten i la seva interpretació estan subjectes tant a la cultura d'origen com a la de recepció, són elements no verbals que tampoc poden ser traduïts pròpiament. Tanmateix, és essencial que l'intèrpret conegui els rituals i el funcionament d'aquests comportaments en ambdues cultures per tal d'evitar incomodar cap dels interlocutors. A més, sempre que sigui

possible, pot ser convenient informar prèviament les persones implicades per evitar malentesos o possibles situacions incòmodes.

En una de les entrevistes, Elena Hernández (comunicació personal, 2026) explica un episodi en què es va apropar a la pantalla de l'ordinador d'un client japonès per mirar el que li volia ensenyar. Més endavant, li van explicar que aquesta proximitat podia interpretar-se de manera equivocada dins del context cultural japonès. És molt important tenir en compte la proxèmica per evitar malentesos o situacions incòmodes, ja que les distàncies no s'entenen de la mateixa manera en cultures diferents.

Finalment, el parallenguatge és l'àmbit de la comunicació no verbal més susceptible de ser traslladat a través de la interpretació. En cap cas es tracta d'imitar la persona que s'està interpretant, però sí de transmetre la intenció rere les paraules, ja que el to emprat pot canviar, modificar o reforçar-ne el significat. En canvi, els indicadors sonors de reaccions fisiològiques o emocionals no acostumen a traslladar-se perquè en el context d'enllaç els interlocutors poden percebre'ls directament. Tot i això, en altres contextos interpretatius, l'intèrpret podria veure's en l'obligació de posar en paraules les emocions expressades.

D'altra banda, els silencis i les pauses sovint contenen informació que complementa o substitueix el missatge verbal. En el context japonès, les pauses són més abundants i cal respectar-les. Els silencis també poden estar relacionats amb factors jeràrquics. Tal com explica Elena Hernández (comunicació personal, 2026), en reunions amb participants japonesos és habitual que només parli la persona de rang més alt, mentre que la resta mantenen el silenci fins que se'ls dona la paraula. Aquest comportament no s'ha d'interpretar com una manca d'interès, sinó com una manifestació de les normes de jerarquia i respecte pròpies del context cultural japonès.

Per concloure, la feina de l'intèrpret consisteix en una presa de decisions constant. Pel que fa a la comunicació no verbal, els elements que la conformen solen aparèixer combinats —per exemple, el parallenguatge sumat a la mirada, o una proximitat física més gran o a un gest— i l'intèrpret ha d'entendre el significat del missatge que s'està transmetent, encara que no sigui en forma de paraules. Alguns dels intèrprets entrevistats defensen una postura més intervencionista ja que, en certs contextos, com ara les reunions de negocis, forma part de la seva feina facilitar que les negociacions avancin cap a un acord o cap a un resultat satisfactori per a les parts implicades.

Dins la interpretació no sempre hi ha una única resposta correcta, però és fonamental prendre consciència de la comunicació no verbal per poder prendre decisions adequades en conseqüència.

3.4.1.1.1. La cultura del «no»

Un tema recurrent al llarg de les entrevistes ha estat la diferència entre les dues cultures a l'hora de donar una resposta negativa. Carlos Naranjo (comunicació personal, 2026) destaca que la cultura espanyola és molt directa, cosa que suposa un contrast molt gran si la comparem amb la japonesa. Això es pot veure reflectit tant a l'hora de transmetre informació com a intèrprets com a l'hora de rebre-la.

> El pueblo español es muy directo. Si algo no le gusta, es un «no». En cambio, en japonés, nunca se dice. Es mucho más *enkyoku* [indirecto], da la vuelta. Cuando algo no te gusta nada, nunca dices que no. Y si lo dices tal y como lo expresa un japonés, la otra parte no lo entiende. Hay que añadir un poco para aclararlo (Shigeko Suzuki, comunicació personal, 2026).

Verònica Calafell (comunicació personal, 2026) explica que moltes vegades ha llegit un «no» en les persones japoneses a qui estava interpretant a través de mirades i de respostes ambigües com «ho mirarem». La intèrpret també destaca el contrast entre una cultura individualista com la nostra i una cultura com la japonesa, que prioritza el bé del grup. És probable que una persona japonesa, si no té una relació de confiança sòlida amb l'intèrpret —qui, en molts casos, l'acompanya gran part del dia—, no li expressi els seus desitjos o necessitats.

En paraules de Nuria Cimas (comunicació personal, 2026):

> En una cultura com la nostra, que és molt més explícita, no et pots quedar només amb les paraules per interpretar el que volen dir, has de veure l'actitud, els gestos, l'ambient, les reaccions a la conversa. I si no entens com funciona, interpretaràs el text, però no el missatge.

3.4.1.2. La relació amb el client

Al llarg de les entrevistes realitzades en el marc pràctic d'aquest estudi s'ha repetit un factor que resulta especialment rellevant dins la interpretació. L'intèrpret, en tant que persona qui exerceix una feina, rep una compensació econòmica a canvi i es deu a un client. Aquest client pot ser una persona física, una empresa o una institució.

Això és important, tal com destaca Verònica Calafell (comunicació personal, 2026), no per una qüestió de favoritisme, sinó perquè l'intèrpret coneix l'objectiu de la persona que l'ha contractat —en el cas, per exemple, d'una interpretació de negocis— i pot donar indicacions per tal d'afavorir un acord o negociació. En la mateixa línia, Nuria Cimas (comunicació personal, 2026) reconeix que «sí que hi ha una diferència entre qui és el client i qui no, perquè

també té una informació privilegiada. Tu has de ser imparcial, però tu saps més del client que de l'altra persona».

Elena Hernández (comunicació personal, 2026) assenyala que, en alguna ocasió, ha hagut de posar en paraules una inquietud que observava en el client —a través d'incomoditat i manifestacions no verbals— per tal de desencallar una reunió. Tanmateix, això no hauria estat possible si no hagués establert una relació de confiança amb el client prèviament.

En l'àmbit de la traducció diplomàtica també es pretén arribar a acords, i Carlos Naranjo (comunicació personal, 2026) argumenta que, depenent del client i de la relació que s'hi mantingui, sí que sosté una posició més intervencionista. Tot i això, expressa també que de vegades no val la pena, ja que el mateix client no té interès o ganes de col·laborar.

En altres àmbits, com és la interpretació als serveis públics, s'advoca més aviat per una posició no intrusiva que permeti la comunicació autònoma entre els usuaris (Garcia-Beyaert i Arumí, 2019).

Un element que s'ha repetit al llarg de les respostes és la importància d'establir una relació de confiança amb les persones interpretades, especialment en el cas dels clients japonesos. Si això no es produeix, no comptaran amb l'intèrpret o no se'n refiaran de la mateixa manera. Unànimement, tots els professionals entrevistats han corroborat la necessitat de parlar prèviament amb els clients per tal d'advertir-los d'un possible xoc cultural, especialment amb relació a la no-verbalitat i a la forma d'expressar-se d'ambdues parts.

3.4.1.2.1. La nacionalitat de l'intèrpret

Un dels factors que, prèviament a l'estudi, es pensava que podien afectar o alterar la relació amb el client és la nacionalitat de l'intèrpret. En un intercanvi lingüístic-cultural entre japonesos i espanyols, l'intèrpret —no sempre, però amb alta probabilitat— serà d'un país o de l'altre i tindrà com a llengua materna o el japonès, el català o el castellà. Així doncs, existeix la possibilitat que el client tendeixi a refiar-se més d'una persona del seu país o que parla la seva mateixa llengua de forma nativa.

Els entrevistats han corroborat aquesta hipòtesi prèvia. Verònica Calafell i Elena Hernández (comunicació personal, 2026) assenyalen que, de forma conscient o inconscient, moltes vegades els clients han preferit tractar amb una persona del seu país d'origen. Els motius poden ser diversos: d'una banda, poden tenir la sensació que els entendran més, sigui per idioma o per cultura; de l'altra, potser es reconeixen més en l'estil de l'intèrpret compatriota o senten

un cert recel. És per aquest motiu que el primer contacte és d'especial importància per totes les parts (Nuria Cimas, comunicació personal, 2026).

Shigeko Suzuki (comunicació personal, 2026), l'única entrevistada japonesa, explica que els clients japonesos es queden més tranquils en veure que és japonesa. De la mateixa manera, quan ha treballat per a persones espanyoles, de seguida s'hi entén perquè fa molts anys que viu a Espanya i els clients ho perceben.

Com a contrapunt, Carlos Naranjo (comunicació personal, 2026) afegeix que la reticència per part dels japonesos no és, necessàriament, per una qüestió de nacionalitat, sinó pel fet de treballar amb persones de fora de l'organització. Tot i això, destaca que el Japó ha canviat bastant en els últims anys, cosa que afavoreix la contractació de personal extern.

Finalment, Jordi Juste (comunicació personal, 2026) destaca la importància d'haver conegut de prop la realitat japonesa. És a dir, un bon intèrpret no és només aquell que ha estudiat i que s'ha format, sinó aquell que també domina la part no lingüística i cultural. També assenyala que la relació professional que s'estableix entre els clients i l'intèrpret canvia segons si aquest és japonès o espanyol, pels codis de proximitat que s'estableixen. Un altre factor a tenir en compte és «el grau d'experiència que tinguin els japonesos en tractar amb estrangers» (Jordi Juste, comunicació personal, 2026).

3.4.2.2.2. El gènere de l'intèrpret

El rol de l'intèrpret no és del tot conegut fora de l'àmbit de la traducció i la interpretació. Sovint es confon amb el de traductor, i es desconeix en què consisteix exactament la tasca d'un intèrpret. D'altra banda, tant la interpretació com la traducció i la filologia constitueixen un sector altament feminitzat, és a dir, exercit majoritàriament per dones (Gentile, 2018). Segons un informe del Servicio Público de Empleo Estatal (2015), aquestes representen el 65,56% del total de professionals dins el sector a Espanya.

Partint d'aquestes dades, les entrevistes pretenien també analitzar si la metacomunicació i la relació entre l'intèrpret i els interlocutors varien en funció del gènere de la persona que interpreta.

Un estudi realitzat per Gentile (2018) mostra que les dones intèrprets perceben que la seva feina és menys valorada pels altres i que hi ha una manca general de comprensió de la professió per part del públic no especialitzat, el qual mostra una menor disposició a pagar pels serveis d'interpretació. A més, Acosta (2023) destaca l'impacte que té el sexisme en la interpretació, i assenyala que «les diferents percepcions sobre les creences, els rols i les

expectatives de gènere poden materialitzar-se en les interaccions mediades per intèrprets» (*traducció pròpia*, p. 56).

Carlos Naranjo (comunicació personal, 2026) afirma que en el sector de la interpretació hi ha «un masclisme estructural fort» i un «escepticisme en general». En especial, destaca aquesta problemàtica dins la indústria japonesa i assenyala que aquest masclisme s'ha anat transmetent i normalitzant al llarg del temps, fins al punt de relegar la intèrpret a un paper secundari d'assistent o secretària.

Excloent a l'entrevistada Verònica Calafell, a qui no es va formular aquesta pregunta, Elena Hernández, Nuria Cimas i Shigeko Suzuki corroboren aquesta alteració del rol professional per part dels clients.

En conjunt, els resultats de les entrevistes i els estudis consultats indiquen que el gènere pot influir en la percepció i la valoració del rol de l'intèrpret, si bé aquestes dinàmiques varien segons el context cultural i professional. A més, tot i que el gènere no constitueix un element de la comunicació no verbal en si mateix, sí que pot influir en la manera com aquesta es percep i s'interpreta, ja que forma part dels factors socials i culturals que condicionen la interacció comunicativa.

3.4.1.3. Reptes de la IA en la interpretació

És important analitzar també si les millores fetes en intel·ligència artificial perquè sigui capaç de copsar la no-verbalitat —explicades a l'apartat 2.5— poden aplicar-se a la interpretació. Els intèrprets entrevistats mostren postures diferents al respecte, que oscil·len entre l'escepticisme, la prudència i una certa obertura a possibilitats futures.

D'una banda, alguns professionals expressen dubtes clars sobre la capacitat real de la IA per substituir la feina d'un intèrpret. Nuria Cimas (comunicació personal, 2026) es mostra escèptica i considera que els intents de substituir l'intèrpret no solen donar bons resultats, especialment perquè la IA no pot respondre a dubtes ni adaptar-se a les necessitats comunicatives dels interlocutors en temps real. En una línia similar, Carlos Naranjo (comunicació personal, 2026) destaca que el principal obstacle no és la traducció de paraules, sinó la manca d'entesa cultural entre les parts, un aspecte que, segons ell, la IA difícilment pot resoldre. A més, Elena Hernández (comunicació personal, 2026) assenyala que hi ha factors que ni tan sols els humans són capaços de percebre —com ara la ironia— i que, per tant, difícilment podran ser captats per una intel·ligència artificial.

Verònica Calafell (comunicació personal, 2026) manifesta una certa incertesa respecte al desenvolupament de la IA, tot i que defensa la importància de preservar el valor humà. En aquest sentit, destaca la necessitat de continuar formant-se i especialitzant-se, així com de potenciar aquells aspectes que fan perfils únics i diferenciadors. La intèrpret creu que la IA encara està lluny de superar la interpretació humana, especialment en cultures tan llunyanes com la japonesa i l'espanyola.

D'altra banda, Shigeko Suzuki (comunicació personal, 2026) i Jordi Juste (comunicació personal, 2026) consideren que la IA pot arribar a assolir nivells molt alts. «Potser sí que una bona IA aviat serà millor que un mal intèrpret o que un intèrpret mediocre. Llavors, l'avantatge de l'humà sempre serà, jo crec, una adaptabilitat més gran», afirma Jordi Juste (comunicació personal, 2026). Caldrà veure, però, quin format adquireix la IA, perquè per poder percebre la mateixa informació no verbal que els éssers humans hauria de posseir els cinc sentits.

3.4.1.4. La formació de l'intèrpret

Un altre aspecte analitzat a través de les entrevistes és la formació dels intèrprets. Actualment, Espanya compta amb el grau en Traducció i Interpretació en diverses universitats, així com amb programes de postgrau especialitzats, com ara màsters en interpretació de conferències o en interpretació als serveis públics. Tanmateix, s'ha volgut explorar fins a quin punt la dimensió cultural i no verbal forma part d'aquesta formació acadèmica i si es considera suficient.

Dels sis intèrprets entrevistats, tres han cursat el grau en Traducció i Interpretació, i d'aquests, dos han completat un màster en interpretació de conferències. Verònica Calafell (comunicació personal, 2026) assenyala que durant els seus estudis va trobar a faltar més pràctica, especialment amb relació a la interpretació. Paral·lelament, Elena Hernández (comunicació personal, 2026) destaca que «a Espanya no hi ha formació reglada en interpretació del japonès», la qual cosa implica també una absència de continguts específics sobre cultura i comunicació no verbal en aquesta combinació lingüística.

Nuria Cimas explica que, abans de cursar el grau en traducció i interpretació, va estudiar filologia anglesa, on l'aspecte cultural es treballava amb una profunditat més gran. En canvi, Shigeko Suzuki, Carlos Naranjo i Jordi Juste (entrevistes personals, 2026) argumenten que la seva formació ha estat principalment pràctica i adquirida mitjançant l'experiència directa en l'àmbit professional.

La majoria dels entrevistats coincideixen en la necessitat de realitzar una estada al país de la llengua d'arribada o de treball per tal d'obtenir un coneixement real i pràctic de la cultura a la qual s'està interpretant, incloent-hi la comunicació no verbal.

Així doncs, el terme «fluïdesa cultural» que Poyatos (1994a) utilitza per referir-se a la capacitat de copsar els elements culturals i no verbals necessaris per comprendre plenament una llengua passa necessàriament per l'exposició directa a la cultura corresponent. La formació reglada pot oferir un marc teòric de partida, però no pot substituir l'aprenentatge empíric que proporciona la immersió en el país.

3.4.2. Anàlisi de la comunicació no verbal en el material audiovisual

L'entrevista a Takashi Matsuyama que s'analitzarà a continuació té una durada de 42 minuts i 23 segons. Tanmateix, en aquest apartat se n'analitzaran els primers 12 minuts i 45 segons i se n'exclourà la ronda de preguntes.

3.4.2.1. Anàlisi segons la classificació de Knapp

No es tindran en compte els apartats «característiques físiques», «artefactes» i «factors de l'entorn» perquè escapen del control de l'intèrpret i no són rellevants per als objectius d'aquest estudi.

Categoria	Contingut
Cinèsica	**Gestos**: Takashi Matsuyama se senyala el nas en referir-se a si mateix (minut 2:50), fent ús d'un emblema. Acompanya el seu discurs de gestos il·lustradors (com el recompte de números amb els dits). S'observa un encreuament freqüent dels braços que suggereix nerviosisme. L'intèrpret, per la seva banda, gesticula de manera abundant, amb moviments amplis propis d'una comunicació «llatina». **Postura**: L'entrevistat tendeix a inclinar-se cap a l'intèrpret. **Mirada**: Matsuyama tendeix a dirigir la mirada cap al públic, fins i tot quan l'intèrpret parla (exemple al minut 6:38). L'intèrpret, en canvi, manté un contacte visual fluid amb l'entrevistadora quan parla

	en català, però quan escolta o tradueix al japonès desvia lleugerament la mirada, adaptant-se a la norma cultural de la llengua d'arribada.
Conducta tàctil	No s'observa contacte físic entre els participants durant el fragment analitzat, però no es considera rellevant en aquest context ja que, durant l'entrevista, els participants estan asseguts.
Parallenguatge	Takashi Matsuyama utilitza les interjeccions japoneses *ano* i *eto* mentre pensa o busca les paraules adequades. L'intèrpret, en la seva versió en català, les transforma en un «eh...», probablement de forma inconscient. No s'observen pauses o silencis significatius en el fragment analitzat.
Proxèmica	L'intèrpret ocupa la banda esquerra de l'escenari; al mig hi ha Takashi Matsuyama i a la seva dreta l'entrevistadora. L'entrevistat s'inclina lleugerament cap a l'intèrpret quan li parla, fet que redueix la distància interpersonal. Es podria categoritzar l'organització de l'espai com a casual-personal, seguint la classificació proposada per Hall (1959, a Centro Virtual Cervantes, 1997-2025).

Pel que fa a la gestió de torns i al monitoratge, al minut 1:46, l'intèrpret comença a parlar mentre Takashi Matsuyama sembla que vol continuar la seva intervenció. L'intèrpret no percep aquesta intenció o decideix prioritzar la seva pròpia intervenció. Més endavant, al minut 5:49, l'entrevistat torna a mostrar intenció de parlar, però és l'entrevistadora qui comença a parlar fins que s'adona que Matsuyama volia continuar parlant, i és l'intèrpret qui, finalment, intervé per cedir-li el torn.

La conclusió principal que es pot extreure després de la visualització del vídeo i de l'anàlisi de la comunicació no verbal és que l'intèrpret adapta —conscientment o inconscientment— la seva gestualitat i conducta no verbal a la llengua d'arribada (això és especialment visible en la mirada). A més, l'entrevistat japonès mostra patrons propis de la comunicació no verbal japonesa (a l'hora d'assenyalar-se a si mateix, per exemple), però es desmarca en altres (no assenteix amb el cap constantment, com s'havia descrit a l'apartat teòric), fet que demostra que la comunicació no verbal no depèn només de la cultura, sinó de cada individu i el seu context. Així, no s'observa una traducció directa d'elements no verbals, però sí que hi ha un trasllat i un contrast entre la llengua d'origen i la d'arribada.

4. Conclusions

Aquest treball s'ha desenvolupat a partir d'una hipòtesi plantejada a l'inici: «Les diferències en la comunicació no verbal entre el japonès i el català/castellà tenen un impacte significatiu en la qualitat de la interpretació**,** especialment en la interpretació d'enllaç». Amb aquest punt de partida, al marc teòric de l'estudi s'han desglossat conceptes rellevants com la professió de la interpretació, la comunicació no verbal i les classificacions que han proposat experts de l'àmbit. Era important, però, entendre en quin punt s'entrecreuaven les disciplines i explicar el concepte de «competència intercultural».

Aquests conceptes apresos al llarg del marc teòric s'han desenvolupat i aprofundit al marc pràctic, basat en una sèrie d'entrevistes a professionals de la interpretació a qui s'ha preguntat qüestions relacionades amb la seva trajectòria i la seva percepció de diferents aspectes vinculats amb la comunicació no verbal en la seva feina. A més, s'ha dut a terme una anàlisi d'una interpretació en vídeo, on s'ha examinat la comunicació no verbal present en el discurs original i en la interpretació.

S'ha corroborat, doncs, la hipòtesi? O s'ha refutat? Tot i que cal matisar la resposta, en termes generals es pot afirmar que s'ha corroborat, ja que tant la teoria com la pràctica han conduït els resultats en una direcció clara: la interpretació és molt més que el trasllat de paraules d'una llengua a una altra, i això passa per una comprensió i assimilació de la comunicació no verbal. A partir d'aquesta afirmació, s'ha arribat a un seguit de conclusions que es desglossaran a continuació.

En primer lloc, és crucial que l'intèrpret conegui i sigui conscient de les diferències culturals i de la no-verbalitat de les llengües a les quals interpreta. Aquest coneixement li donarà la capacitat de prendre decisions i actuar en conseqüència. Tot i que el contingut no verbal de la interacció no sempre serà susceptible de ser traslladat, és important percebre'l, entendre'n el significat i prendre una decisió al respecte. És el que coneixem com a monitoratge. Això passa per una formació adequada, però, sobretot, per una estada al país de la llengua no materna, on pugui copsar, a través de l'experiència empírica, la comunicació no verbal de la llengua en qüestió. Si l'intèrpret no assimila la cultura i no la comprèn en profunditat, això pot donar lloc a interpretacions errònies o malentesos culturals.

En segon lloc, hi ha elements de la comunicació no verbal que escapen del control de l'intèrpret. És a dir, l'intèrpret pot entendre i traslladar la cinèsica o advertir els clients sobre l'ús de la proxèmica en una cultura determinada. Tanmateix, tot i que també pot ser conscient

de les característiques físiques, dels artefactes i dels factors de l'entorn, aquests no són elements que pugui gestionar directament dins la interacció.

En tercer lloc, i més específicament dins l'àmbit d'aquest estudi, la cultura japonesa presenta unes característiques culturals i no verbals molt diferenciades de la cultura espanyola. Així doncs, un dels aspectes més destacats al llarg de les entrevistes és la dificultat per rebutjar una proposta o expressar allò que realment es desitja. També entra dins les tasques d'un bon intèrpret ser conscient d'això i, en conseqüència, decidir quina postura adopta. Depenent del context i de la situació, s'optarà per una actitud més intervencionista o menys.

En quart lloc, la relació amb el client pot estar influïda per una gran varietat de factors. Concretament, dins de l'estudi se n'exploren dos: la nacionalitat i el gènere de l'intèrpret. De forma conscient o inconscient, existeix una certa tendència a la contractació d'un intèrpret compatriota, entès aquest terme com una persona del mateix país d'origen. A més, la interpretació és una professió històricament feminitzada i, alhora, marcada per una relegació del paper de la dona intèrpret a una posició secundària o vinculada a tasques que van més enllà de les que caracteritzen la professió.

En cinquè lloc, la intel·ligència artificial encara presenta reptes que ha d'afrontar, especialment pel que fa a la comunicació no verbal i a la capacitat de copsar i entendre allò inherent a la cultura. Tanmateix, en vista de les diferents postures i opinions que mostren els professionals al respecte, és important continuar formant-se i aportar el factor humà dins les interpretacions. És en aquest aspecte on, possiblement, continuarà radicant el valor diferencial de la interpretació humana.

En sisè lloc, l'anàlisi d'una interpretació gravada ha permès corroborar les diferències existents en matèria de comunicació no verbal entre el Japó i Espanya. No obstant això, l'anàlisi també ha demostrat que no tots els individus encaixen dins un mateix patró ni mostren un comportament no verbal idèntic, encara que comparteixin la mateixa cultura. Aquest estudi pretén analitzar la norma general, però també transmetre la idea que un bon intèrpret ha de ser capaç de copsar la cultura i la comunicació no verbal de cada individu, i no la d'un grup cultural sencer, amb l'heterogeneïtat que això comporta.

Pel que fa als objectius plantejats a l'inici del treball, la recerca i els resultats han pogut donar-hi resposta. D'una banda, s'ha pogut examinar com la comunicació no verbal afecta tant el procés com el resultat de la interpretació. D'altra banda, l'estudi ha permès identificar diferències culturals i altres factors (la relació amb el client, la nacionalitat o el gènere de l'intèrpret) que poden provocar malentesos comunicatius entre participants de contextos lingüístics i culturals diversos. Així mateix, les entrevistes i l'anàlisi de material audiovisual

han evidenciat fins a quin punt el coneixement de les diferències comunicatives influeix en la interpretació i en la gestió d'interaccions interculturals.

Finalment, la hipòtesi queda corroborada pels diferents punts exposats. Tanmateix, cal matisar la part final de l'afirmació «especialment en la interpretació d'enllaç». Si bé molts dels intèrprets entrevistats afirmen que és en la interpretació d'enllaç on la comunicació no verbal té una influència més gran, a través de les entrevistes i de la documentació prèvia també s'ha constatat que en la interpretació simultània és igualment crucial tenir en compte aquests aspectes, especialment el parallenguatge.

Aquest estudi presenta també diverses limitacions i possibles línies de recerca futures. D'una banda, l'anàlisi pràctica s'ha basat en un nombre reduït d'entrevistes i en un únic material audiovisual, fet que no permet extreure conclusions generalitzables a totes les situacions d'interpretació japonès ↔ català/castellà. D'altra banda, seria interessant ampliar la recerca a altres modalitats d'interpretació, com ara la simultània o la interpretació als serveis públics, així com analitzar altres combinacions lingüístiques i culturals. A més, futures investigacions podrien aprofundir en l'impacte de la intel·ligència artificial en la gestió de la comunicació no verbal o estudiar amb més detall la influència de factors com el gènere, la nacionalitat o les experiències professionals de l'intèrpret.

En conjunt, aquest estudi contribueix a visibilitzar la rellevància de la comunicació no verbal dins la interpretació japonès ↔ català/castellà i posa de manifest la importància de prendre consciència de les diferències culturals i individuals que poden afectar el transcurs d'una interacció.

5. Bibliografia: Obres citades

Acosta Vicente, C. (2023). A Literature Review on Gender in Interpreting: Implications for Healthcare Interpreting. Dins R. Lázaro Gutiérrez i C. Álvaro Aranda (Eds.), *New Trends in Healthcare Interpreting Studies* (pp. 39-64). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-99-2961-0_3

Admoni, H. i Scassellati, B. (2015). *Robot nonverbal communication as an AI problem (and solution)*. Dins *Artificial Intelligence for Human-Robot Interaction: Papers from the AAAI 2015 Fall Symposium*. AAAI Press. Recuperat el 15 d'abril de 2026 a https://cdn.aaai.org/ocs/11656/11656-51302-1-PB.pdf

Asociación Internacional de Intérpretes de Conferencias (AIIC). (2025). *Definiciones*. Recuperat el 7 de novembre de 2025 a https://espana.aiic.org/site/es/profesion/definiciones

Brosnahan, L. (1990). *Japanese and English Gesture: Contrastive Nonverbal Communication*. Taishukan Publishing Company.

Centro Virtual Cervantes. (1997-2025). *Comunicación no verbal*. Diccionario de términos clave de ELE. Recuperat el 4 de desembre de 2025 a https://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/diccio_ele/diccionario/comunicacionoverbal.htm

Cestero, A. M. (1999). *Comunicación no verbal y enseñanza de lenguas extranjeras*. Arco/Libros.

Eaves, M., i Leathers, D. (2018). *Succesful non verbal communication*. (5a edició). Routledge.

Garcia-Beyaert, S., i Arumi Ribas, M. (2019). ¿Puente o Pasaje? Mediación Intercultural e Interpretación en los Servicios Públicos como Figuras Complementarias para la Atención en la Salud en un Contexto de Diversidad. Dins *La Mediación Intercultural*

en la atención sanitaria a inmigrantes y minorias étnicas. Modelos, estudios, programas y práctica profesional. Una visión internacional (pp. 417-429).

Gentile, P. (2018). Through Women's Eyes. Conference Interpreters' Self-Perceived Status in a Gendered Perspective. *HERMES - Journal of Language and Communication in Business*, (58), 19–42. https://doi.org/10.7146/hjlcb.v0i58.111658

Knapp, M. (1995). *La comunicación no verbal: El cuerpo y el entorno* (M.A. Galmarini, Trad.). Paidós. (Obra original publicada el 1980).

Manga Barcelona. (24 febrer de 2026). *ENTREVISTA a TAKASHI MATSUYAMA, ilustrador y exasistente de Akira Toriyama | 31 MANGA BARCELONA* [Vídeo]. YouTube. Recuperat el 3 de maig de 2026 a https://www.youtube.com/watch?v=IzgVLyUuN2E

Monterubbianesi, M. G. (2012). *Estudio de la comunicación no verbal en España: estado de la cuestión*. Dins P. Botta, A. Garribba, M. L. Cerrón Puga i D. Vaccari (Coords.), Rumbos del hispanismo en el umbral del Cincuentenario de la AIH (Vol. 8: Lengua, pp. 459-468). Bagatto Libri.

Newn, J., Singh, R., Allison, F., Madumal, P., Velloso, E. i Vetere, F. (2020). *Nonverbal communication in human-AI interaction: Opportunities and challenges*. Dins F. Loizides, U. Chatterjee, J. Abdelnour-Nocera, A. Parmaxi i M. Winckler (Eds.), *Human Computer Interaction and Emerging Technologies: Adjunct Proceedings from the INTERACT 2019 Workshops*. Cardiff University Press. https://doi.org/10.18573/book3.ad

Pöchhacker, F. (2004). *Introducing Interpreting Studies.* Routledge.

Poyatos, F. (1987). The reality of multichannel verbal-nonverbal communication in simultaneous and consecutive interpretation. Dins Poyatos, F. (Ed.), *Non Verbal Communication and Translation*. (pp. 249-282). John Benjamins.

Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal I. Cultura, lenguaje y conversación*. Istmo.

Poyatos, F. (1994). *La comunicación no verbal II. Paralenguaje, kinésica e interacción*. Istmo.

Samovar, P., McDaniel, R., i Jandt, F. (2010). *Communicating between cultures*. (8a edició). Wadsworth, Cengage Learning.

Servicio Público de Empleo Estatal. (2015). *Filólogos, intérpretes y traductores*. Recuperat el 20 d'abril de 2026 a https://www.sepe.es/dam/jcr:c337d13c-e835-4bbd-accd-29a66fa09a3e/Filologos_interpretes_y_traductores.pdf

Tiselius, E., i Englund Dimitrova, B. (2023). Monitoring in dialogue interpreting: Cognitive and didactic perspectives. Dins *The Routledge handbook of public service interpreting* (1ª ed., pp. 309-324). Routledge. https://doi.org/10.4324/9780429298202-23

Tiselius E, i Sneed K (2020). Gaze and eye movement in dialogue interpreting: An eye-tracking study. Bilingualism: Language and Cognition 23, 780–787. https://doi.org/10.1017/ S1366728920000309

Wadensjö, C. (2011). Interpreting in theory and practice: Reflections about an alleged gap. Dins Cecilia Alvstad et al. (Eds.), *Methods and Strategies of Process Research: Integrative approaches in Translation Studies* (pp. 13-21). John Benjamins. Recuperat el 19 de novembre de 2025 a http://ebookcentral.proquest.com/lib/uab/detail.action?docID=784227

Xi, J. (2020). *Análisis comparativo de la comunicación no verbal en la clase magistral universitaria en España y China* (Treball de Fi de Màster). Universitat Politènica de València. Recuperat el 24 de març de 2026 a https://riunet.upv.es/handle/10251/151686

Yerukola, A., Gabriel, S., Peng, N. i Sap, M. (2025). *Mind the gesture: Evaluating AI sensitivity to culturally offensive non-verbal gestures*. Dins W. Che, J. Nabende, E. Shutova i M. T. Pilehvar (Eds.), *Proceedings of the 63rd Annual Meeting of the*

Association for Computational Linguistics (Volume 1: Long Papers) (pp. 25041–25080). Association for Computational Linguistics. https://doi.org/10.18653/v1/2025.acl-long.1218

6. Annexos

6.1. Guió previ

1. En primer lloc, quina relació tens amb la interpretació? Quan vas començar a interpretar i com van ser aquests inicis? I actualment?
2. Amb quins tipus d'interpretació estàs familiaritzada (simultània, consecutiva, d'enllaç...)?
3. Aquest treball se centra principalment en la interpretació d'enllaç, perquè es considera que la comunicació no verbal hi té un pes major (que en simultània, per exemple). Hi estàs d'acord?
4. La cultura japonesa i la cultura espanyola o catalana són molt diferents. Això pot veure's reflectit en els gestos, la distància social, la mirada, el parallenguatge (el to de veu i les emocions que expressa) i fins i tot la manera de saludar o somriure. T'has trobat en alguna situació en què hagis experimentat de primera mà aquestes diferències?
5. Lligat amb això, la desconeixença de la comunicació no verbal i la diferència entre cultures han comportat situacions incòmodes? Creus que haver conegut en més profunditat aquestes diferències hauria ajudat a evitar-ho?
6. A l'hora d'interpretar, i centrant-nos en la interpretació d'enllaç, creus que és important conèixer aquestes diferències?
7. Consideres que un gest o una mirada poden tenir un significat diferent en la cultura japonesa i en l'espanyola/catalana? Podries donar-nos-en un exemple?
8. I, anant més enllà, creus que és possible traslladar el significat d'un gest o d'una mirada en una interpretació?
9. Quins elements amb relació a la cultura i la no-verbalitat vas trobar a faltar en la teva formació com a intèrpret i després en treballar vas adonar-te que haurien estat necessaris?
10. Un altre punt important dins el meu treball és la metacomunicació, és a dir, la relació entre els/les intèrprets i les persones interpretades. Per exemple, si l'intèrpret necessita una pausa per poder interpretar després d'haver estat deu o vint minuts prenent notes, o si la persona interpretada té alguna demanda o pregunta per l'intèrpret. Has notat diferències culturals entre els clients japonesos i els espanyols a l'hora de dirigir-se a tu?

11. Creus que és important que els clients tinguin coneixement previ de la cultura a la qual es dirigeixen per evitar malentesos?
12. Si és així, com es proporciona aquest coneixement previ o com s'hauria de proporcionar?
13. Si no ho has viscut en primera persona, coneixes alguna situació d'algun/a altre/a intèrpret que hagi tingut alguna experiència relacionada amb això?
14. Si parlem de la relació que s'estableix entre el client i l'intèrpret... Creus que la nacionalitat de l'intèrpret afecta la relació de confiança que s'estableix amb el client?
15. I el paper de l'intèrpret, queda clar? Està ben definit el seu rol? És a dir, hi ha hagut algun cas en què t'hagin assignat tasques que no et corresponen (assistent, secretària...)?
16. Passem llavors a parlar d'un tema molt sonat actualment: la intel·ligència artificial. Ja s'estan duent a terme interpretacions amb IA. Creus que, en algun moment, serà capaç de copsar la no-verbalitat (per exemple, la intenció rere les paraules, el to o l'ús d'ironia)?
17. A mode general i de resum, creus que un/a bon/a intèrpret ha de tenir en compte aquests aspectes de la comunicació que van més enllà de les paraules?

6.2. Transcripcions

6.2.1. Entrevista a Verònica Calafell

Primer m'agradaria saber una mica sobre tu, sobre els teus inicis, sobre com et vas formar tant en japonès com en interpretació. Com vas començar en aquest món?

Jo em vaig formar en japonès a la FTI, la llengua C era el japonès. L'anglès d'abans i el català. Aquesta combinació. De fet, en interpretació faig tant català com castellà. Als que som bilingües ens és igual quina sigui la llengua d'arribada. Llavors el tercer any me'n vaig anar al Japó d'intercanvi. En tornar em vaig acabar de graduar de les dues assignatures que quedaven i al cap d'un any vaig tornar a marxar per quatre anys més. En total, potser vaig viure allà quatre anys i escaig. Vaig tornar al 2005 i des de llavors, amb l'excusa de les feines d'interpretació, procuro anar-hi un parell de vegades a l'any.

Vas fer alguna mena de màster d'interpretació, et vas formar pel teu compte...? Com vas començar?

Trobant-m'hi. No em vaig formar. Però això era molt d'aquell moment, no hi havia tanta oferta formativa. Jo vaig fer l'itinerari d'interpretació a la carrera. Feies unes quantes pràctiques

de cabina, però era molt molt molt insuficient. Molta pràctica de català-castellà, on practiques la tècnica i no t'has de preocupar per l'idioma o per la fluïdesa. Vaig trobar a faltar molta pràctica, suposo que no hi ha prou hores. No tinc res negatiu a dir de la carrera de traducció, et dona una perspectiva molt àmplia, però no es treballen prou a fons, sobretot la part d'interpretació. En aquest sentit, un màster o un postgrau ja cobriria això. Jo no vaig fer res d'enllaç a la carrera. Consecutiva, un semestre.

Clar, t'hi has de trobar i amb l'experiència anar millorant. I llavors actualment has dit que fas feines d'interpretació: és de forma recurrent, ho combines amb la traducció?

Sí, ho combino molt amb la traducció i amb la gestió de l'equip. Les interpretacions són quatre, cinc, sis l'any, tampoc n'agafo gaires més.

Amb quins tipus d'interpretació estàs familiaritzada (simultània, consecutiva, d'enllaç...)?

Enllaç i consecutiva, a nivell de tipologia d'interpretació; i a nivell de gènere o tema, faig molt de negocis —especialment d'enllaç— i molta consecutiva en temes artístics, presentacions, rodes de premsa... Quan hi ha un *speaker*, sol ser consecutiva. Simultània en cabina n'he fet, però poca.

Aquest treball se centra principalment en la interpretació d'enllaç, perquè es considera que la comunicació no verbal hi té un pes major (que en simultània, per exemple). Hi estàs d'acord?

Totalment!

Entrant en matèria d'interpretació... La cultura japonesa i la cultura espanyola o catalana són molt diferents. Això pot veure's reflectit en els gestos, la distància social, la mirada, el parallenguatge (el to de veu i les emocions que expressa) i fins i tot la manera de saludar o somriure. T'has trobat en alguna situació en què hagis experimentat de primera mà aquestes diferències? Com a persona o com a intèrpret i que puguis compartir. O inclús que hagi pogut provocar una situació incòmoda o estranya fruit del desconeixement.

Més que comunicació no verbal... Tu mateixa, ara quan parlaves, estaves movent les mans, gesticulant, enumerant... Jo també ho faig. I això és molt llatí. I els japonesos no ho fan gaire. Aleshores, això té l'efecte en ells una miqueta intimidatori, com que nosaltres estem més segurs de nosaltres mateixos, de les afirmacions que diem i de les opinions que manifestem. I no té per què ser així.

I creus que pot generar una situació que per part seva puguin pensar «una mica agressius»?

Fins que s'hi acostumen, sí. Si és la primera vegada que parlen amb estrangers, o si és una persona amb un to de veu molt fort o assertivitat, això els pots posar una mica més a la defensiva. Amb el llenguatge no verbal —com el gest d'assenyalar-se a un mateix, o el gest per dir «vine, vine», que ells entenen «marxa, marxa»— no m'he trobat mai que, és curiós, però no m'he trobat mai que donés lloc a un malentès. Ara bé, sí que és cert que nosaltres quan estem interpretant no podem evitar, i no hem d'evitar, interpretar també el llenguatge no verbal. Moltes vegades em trobo dient als meus clients «no vaig per aquí», «això és un no», «no t'estan dient que no, però això és un no».

Potser no ho estan dient explícitament, però...

Correcte. Saps que a ells els costa molt dir que no, i diuen «ho mirarem», es miren entre ells, miren cap aquí, cap allà. L'intèrpret se suposa que és un mediador, però mai no és un mediador neutral, tret que qui et pagui sigui un altre, però si et paga un dels dos, no per una qüestió de favoritisme, però tu saps quin és l'objectiu de la persona que t'acompanya. Tu saps què vol aconseguir aquesta empresa. Tu et deus una mica a la persona que saps què vol aconseguir, quina és l'estratègia, per què... per tant, aquestes indicacions de «per aquí no vagis», li faràs al teu, no li faràs a l'altre.

Llavors, creus que és possible traslladar aquest llenguatge no verbal, aquestes indicacions que són més culturals que lingüístiques?

Crec que és possible i és necessari. Crec que si tu veus molt clar un senyal, o una d'aquestes manifestacions culturals en què dius «això no funcionarà», tens la possibilitat d'ajudar a reconduir la situació o, si més no, estalviar-los una hora de discussió inútil o que l'ambient s'enrareixi més en posicions contraposades o que no s'estan trobant. Si veus que no es trobaran, jo crec —potser tinc una visió molt intrusiva de la meva feina, però a mi em funciona—, «*ojo*, això no, anem a mirar per una altra banda», «aquí no estem còmodes». Crec que l'intèrpret, sobretot en enllaç, que busques arribar a acords, que les negociacions arribin a bon terme. Potser no el que està buscant la persona que t'ha contractat a tu, però sí que s'aconsegueixi un acord d'alguna manera. Tu has de posar el teu granet de sorra perquè això succeeixi. I moltes vegades els japonesos no poden resoldre una cosa en una taula, perquè necessiten l'aprovació d'algú que no hi és, més l'aprovació d'un comitè... i saps que allò allà no es podrà tancar, tot i que no t'ho expliquen perquè no poden fer-ho. Aquestes coses val la pena poder-les traslladar.

I en això, notes diferència entre una interpretació del japonès i una interpretació de l'anglès? En la manera de fer o de gestionar, o és comú en totes les interpretacions?

Jo crec que és comú, però és cert que hi ha cultures més llunyanes i més properes. Llavors, el paper de l'intèrpret en la interpretació dels signes cultuals entre un americà i un català, és molt més petit perquè el català ha crescut amb els mateixos signes culturals americans i, per tant, se'ls coneix tots. D'una manera absolutament inconscient, però hem crescut amb aquest input, en canvi, amb l'input japonès no hi hem crescut, com no hem crescut amb l'input àrab.

I hauries valorat dins de la carrera que hi hagués alguna mena de formació cultural per entendre aquests matisos?

Sí, totalment. Ja hi havia classes de cultura del Japó, però quan vaig estar a la FTI encara no hi havia Àsia Oriental. En aquell moment el que hauria volgut és que algun d'aquest contingut d'Àsia Oriental estigués a Traducció. Trobar molt més l'amalgama. Que aquesta cultura asiàtica es valori com a part essencial per poder traduir bé l'idioma.

I també creus que va ser essencial l'estada que vas fer al Japó? Sense això, creus que podries gestionar les interpretacions igual de bé?

Crec que igual de bé no. Igual que una persona que hi estigui vivint ara ho pot fer millor que jo. Perquè és contacte amb la contemporaneïtat. I part del motiu pel qual no faig tanta interpretació com feia és això. Si són coses més noves, cultura pop, potser no soc la millor persona. Conèixer els propis límits també és important.

Un altre punt important dins el meu treball és la metacomunicació, és a dir, la relació entre els/les intèrprets i les persones interpretades. Per exemple, si l'intèrpret necessita una pausa per poder interpretar després d'haver estat deu o vint minuts prenent notes, o si la persona interpretada té alguna demanda o pregunta per a l'intèrpret. Com els ho fas saber? Els ho fas saber d'una manera diferent a uns i a altres? O, si ells t'han de comunicar alguna cosa a tu, has notat diferències entre japonesos i espanyols?

Totalment. Per exemple, quan el meu equip i jo coordinem les interpretacions al Manga Barcelona, el que ens ha funcionat molt bé és que des del primer moment vam apostar per: ve un convidat, que és un VIP, i que ve amb els seus agents. L'objectiu és que aquella persona estigui bé, i per aconseguir que estigui bé s'ha d'aconseguir la confiança, que amb els japonesos no és fàcil. Per tant, no pot tenir un intèrpret cada dia. Tindrem un intèrpret per convidat. Que se l'emporti a sopar, a esmorzar, que estigui amb ell tot el dia, a les coses públiques i a les privades, perquè li agafarà confiança. I si en algun moment no està satisfet o content, o té alguna inconveniència o incomoditat, l'hi dirà, perquè si no tenim aquesta relació de confiança els

japonesos «*gaman suru*», ells s'aguanten. No tenen l'assertivitat que tenim nosaltres. Nosaltres estem en una societat molt individualista. Defensa el teu jo, el teu jo... contínuament. Fins que perdem de vista el «jo» dels altres. I ells estan en l'extrem contrari.

No entro en judici de valors, però sí que és cert que els japonesos pel bé de l'harmonia es poden estar pixant fins que els rebenti la bufeta. I establir aquesta relació de confiança per dir «parem un moment», o si volen anar a fumar... t'ho diran a tu. No només per llengua, sinó perquè s'haurà fet això. I t'ho diran molt més el dia número tres que el dia número u. Això pel que fa al fet que ells es dirigeixin a tu.

Parlar tu amb els altres, poder interrompre... La nostra obligació és fer-ho amb els dos, per fer la feina el millor possible. A vegades no és preguntar què han dit, sinó parafrasejar «Vols dir...?» per assegurar-te que ho has entès bé. I ells també tenen la tranquil·litat que ho estàs entenent. Però és la nostra obligació. En enllaç i consecutiva també, encara que hi hagi audiència. En simultània no es pot, clar. O ells mateixos, recordo un autor que en un moment va dir un títol en què es va inspirar, va fer una referència concreta, i ell mateix va dir «*sore wa wakaru kana*», és a dir, «m'entendràs?». I jo vaig dir «sí, sí, ho he entès». I seguim. Però si jo no ho tinc clar hauríem de parar.

I recupero el que has dit de l'intercanvi entre els clients. Creus que seria important que els clients coneguessin la cultura de l'altre, per molt que tu siguis la mediadora? Advertir tant a japonesos com a espanyols de les característiques de l'altra cultura.

Sí, jo crec que sí, totalment. De fet, si hi ha confiança, procuro trobar-nos abans, t'explico, m'expliques què anem a fer... Fer una miqueta aquesta introducció, perquè tinguin confiança en tu i per conèixer el projecte. I fer una mica de didàctica d'això, que som persones diferents. Recordo una vegada que va venir una empresa japonesa que volien comprar roba a una empresa espanyola que feia vestits de flamenc per a llocs com Universal Studios o espectacles. I ells venien aquí, però el meu client era d'aquí. Així que vaig poder dir al meu client que no s'espantessin si no deien res, no vol dir que no els interessi o agradi. Seria important. Però no tothom hi té interès! De vegades en el món dels negocis la gent té molta pressa.

I creus que la nacionalitat de l'intèrpret pot influir en la relació de confiança que s'estableix entre l'intèrpret i el client?

En la meva experiència et diria que d'una manera inconscient sí. El client d'aquí busca primer una persona d'aquí, i el client d'allà busca una persona d'allà. I això no és conscient, o potser sí, pensen que entendran més el que necessito, o es reconeixen més en un estil. Fins i tot de vegades ens han demanat que sigui específicament de l'equip japonès.

Doncs ja acabem, però volia preguntar-te també... un tema molt sonat actualment: la intel·ligència artificial. Ja s'estan duent a terme interpretacions amb IA. Creus que, en algun moment, serà capaç de copsar la no-verbalitat (per exemple, la intenció rere les paraules, el to o l'ús d'ironia)?

Vull dir que crec que no, perquè la intel·ligència artificial no és intel·ligent, però la IA juga amb dades inabastables, llavors potser si l'alimentem prou bé sí que pot identificar, perquè al final serà una dada. No ho sé. Crec que en comunicació interna la IA ens passarà la mà per la cara, malauradament aviat. Amb la traducció creativa o literària, la que vol fer emocionar o riure o plorar, espero que no tan aviat. I en aquesta part de mediació cultural, jo espero que trigui molt.

De totes les coses que fan els idiomes, no deixeu d'estudiar idiomes perquè hi hagi ChatGPT, si us plau. Perquè si tu ets enginyer de ponts i camins, però a més saps japonès, és un *combo* tan únic com a perfil, tu el que vols és diferenciar-te, i els idiomes són molt útils. Si només saps idiomes, com és el meu cas, no. Però si tens un coneixement tècnic, del tipus que sigui.

Les coses que no podrà fer la IA són aquestes. O en medicina, tens la capacitat de comunicar-te amb pacients que se senten desvalguts, la gent que va a interpretar als serveis públics... mil coses. No deixem d'estudiar idiomes, perquè hi ha moltes coses que la IA no podrà fer.

Ara, quedar-nos amb traducció i interpretació, només? Ara mateix jo no ho faria. Sobretot si no són llengües que tinguin aquest component de distància cultural que ens fa més significatius. A la interpretació crec que encara li queda molt.

Per concloure amb això, tornem a la hipòtesi, creus que un/a bon/a intèrpret ha de tenir en compte aquests aspectes de la comunicació que van més enllà de les paraules? Creus que marca la diferència entre un bon intèrpret, entre una interpretació de qualitat que es tinguin en compte aquests aspectes cultural i no verbal?

Totalment. Ho crec i ho veig en el meu equip. Tots quan parlem en japonès ens contenim més. Tampoc és conscient, però com que has estat vivint allà, t'expresses diferent. Et surt sol. Doncs sí, totalment. Per reduir les distàncies, que al final no volen dir res aquests gestos, ni que siguis més agressiu ni que tinguis més raó, ni que estiguis enfadat. Si els redueixes una mica, redueixes també el marge de malinterpretació. Totalment.

6.2.2. Entrevista a Elena Hernández

Elena, en primer lloc, pel que sé et dediques a la traducció, la interpretació i l'ensenyament de la llengua japonesa. Ens pots explicar alguna cosa més de tu mateixa, de com has arribat fins aquí?

Doncs vaig començar a la facultat, amb divuit anys. I bé, vaig fer la carrera, vaig estar a Anglaterra, i vaig estar al Japó amb una beca del ministeri. Quan vaig tornar, vaig pensar «ara què faig?» i llavors vaig fer un màster d'interpretació. Aquella vegada el vaig suspendre, perquè com que no podia escollir japonès vaig haver de fer anglès-francès. Llavors de francès anava una mica malament i la simultània de francès la vaig suspendre. Però fa molt poquet, al 2020, he tornat a fer el màster i aprovat francès. Després de fer el màster va ser quan vaig entrar a Yamaha, a la fàbrica de motos, com a intèrpret, perquè hi ha un japonès a cada departament. Moltes vegades, si tens sort, el de compres parla una mica d'anglès, però hi havia gent que no parlava res. Necessitaven algú fix perquè es pogués comunicar el personal local amb els japonesos. Que ve no sé qui a fer una formació, un japonès de la fàbrica d'allà... «Heu de fer això, d'aquesta manera...». Allà vaig estar-hi quatre anys fins que van tancar. Des de llavors estic com a autònoma, fent de professora aquí, soc jurada també així que tinc molta traducció jurada al japonès. Quan puc, quan em deixen també faig videojocs. Interpreto el que puc, d'anglès hi ha menys oportunitats, però de japonès n'hi ha més.

Has dit que vas estar al Japó, quant de temps vas estar-hi?

Un any de rellotge. De setembre a setembre.

Creus que va ser essencial per a ser intèrpret?

Sí, sí. Hi havia coses que jo a classe (com el *kureru*, *morau*, *ageru*) les entenia, treia bones notes als exàmens i tot. Però fins que no vaig ser allà i algú va dir «*Elena, wakatte kurenai*?», que vaig dir, «Així es fa servir!». Pensava que era una cosa molt exòtica, molt estranya, i el fan servir molt constantment. Aquest clic no el fas si no vius allà, per immersió.

Amb quins tipus d'interpretació estàs familiaritzada (simultània, consecutiva, d'enllaç...)?

Potser totes. Jo voldria fer més simultània, però de japonès no n'hi ha tanta. Per exemple, a la fàbrica d'Honda, és una mica un híbrid entre consecutiva i enllaç. O sigui potser t'expliquen «heu de prémer aquest caragol i mirar que el tub...». No és tan curta com la d'enllaç, però tampoc és una consecutiva de mitja hora prenent notes.

Doncs de fet aquest treball se centra principalment en la interpretació d'enllaç, perquè es considera que la comunicació no verbal hi té un pes major (que en simultània, per exemple). Hi estàs d'acord?

Sí! I tant.

Llavors també partim del punt que la cultura japonesa i la cultura espanyola o catalana són molt diferents. I entrant en matèria de comunicació no verbal, això pot veure's reflectit en els gestos, la distància social, la mirada, el parallenguatge (el to de veu i les emocions que expressa) i fins i tot la manera de saludar o somriure. T'has trobat en alguna situació en què hagis experimentat de primera mà aquestes diferències? O hagin generat una situació incòmoda o estranya?

Sí. Un exemple que recordo és que hi havia un japonès mirant una cosa al seu ordinador. I em va dir «Elena!», i jo vaig dir «Sí, digues-me, què?», i em vaig posar així, inclinada mirant l'ordinador. I ell es va quedar com estranyat. I un altre dia em va dir «has d'anar amb compte, no t'apropis tant, perquè et poden entendre malament». Es pensava que li estava tirant els trastos, perquè em va dir que mirés la seva pantalla i m'hi vaig apropar. I dic, no ho sé, si vols ho miro des de 10 metres!

En aquest cas el desconeixement d'aquesta distància ha portat a una situació incòmoda. Creus que conèixer major profunditat aquestes diferències pot ajudar a acostar les dues cultures, o evitar els malentesos?

Sí, és que si no, no estaran còmodes amb tu. Si abraces a un japonès i li dius «ei, tio!». Es quedarà així i ja no comunicarà de la mateixa manera, i no et tornarà a trucar, evidentment. Si el llenguatge no verbal no el respectes, estaran incòmodes.

Clar. Llavors, anant més enllà d'això.... Els gestos poden tenir significats diferents, com el «vine, vine» o «ves-te'n, ves-te'n». Creus que és possible traslladar el significat d'un gest, d'una mirada, o d'una actitud en la interpretació? És a dir, sabem que existeixen, hi són, els veiem, però això afecta la interpretació? És possible traslladar-ho?

De vegades has d'introduir coses. Estic pensant, una vegada, havien de portar la fabricació de motos de la fàbrica d'Itàlia, que la tancaven. Llavors el meu cap, que era japonès, va encarregar als enginyers fer un estudi a veure si ens sortia més barat portar la línia de producció d'Itàlia o fer-ne una de nova. Estàvem en una reunió, van presentar els enginyers un resultat, i el veig molt incòmode. «Aquest home vol dir alguna cosa, però no sap com». I el resultat va ser que sortia més barat comprar-la nova que portar-la d'Itàlia. I el vaig veure tan quiet, que vaig dir... «Escolta, el que vols és que maquillem l'estudi perquè sembli que és més barat portar-ho d'Itàlia?». I em va dir, sí. Vaig desencallar la reunió, però clar, vaig haver de

dir-ho amb paraules. Sabia que passava alguna cosa, però no sabia què. M'ho vaig imaginar, però ell no ho podia dir.

Hi ha un factor més de mediació, que purament lingüístic, no?

Sí. Jo amb un client que no conec de res no m'atreviria, però portava tres anys allà a l'empresa i coneixia aquest home i sabia per on anava. Em podia arriscar.

Recupero el tema de la formació, vas fer el màster, vas anar al Japó... Vas trobar a faltar aquests elements culturals o no verbals a la teva formació com a intèrpret?

Sí, però és que ens falta tant... No hi ha formació en interpretació del japonès. Si hi hagués hagut formació, podria dir que faltava la formació cultural o no verbal, però no és que trobi a faltar especialment aquest tipus de comunicació, sinó que trobo a faltar una formació reglada d'intèrprets de japonès. A Espanya no hi ha res. A França l'ESIT. Però clar, en francès també.

Clar, la meva pregunta era si la formació lingüística hauria d'anar acompanyada d'una formació cultural. Però, en aquest cas, en el món de la interpretació en japonès, potser hi falta tot, no?

Quan m'ho has preguntat, he pensat «i a l'anglès?». Però clar, a l'anglès no hi ha tantes diferències. El màster d'interpretació en anglès i francès... Són cultures molt properes i no t'han de dir «quan un britànic assenyala això és que...», potser no és tan important l'element cultural, o el coneixem més.

Un altre punt important dins el meu treball és la metacomunicació, és a dir, la relació entre els/les intèrprets i les persones interpretades. Per exemple, si l'intèrpret necessita una pausa per poder interpretar després d'haver estat deu o vint minuts prenent notes, o si la persona interpretada té alguna demanda o pregunta per a l'intèrpret. Has notat diferències culturals entre els clients japonesos i els espanyols a l'hora de dirigir-se a tu?

Sí, sempre veus que els japonesos van amb més prudència. No saben fins a quin punt els entens i llavors intenten... Els veus que pateixen. I els espanyols són més directes. Els japonesos mai no estan segurs de fins on entens. O et diuen «*shokuji, gohan*» [Àpat/Menjar], et donen les dues opcions per si de cas. De seguida s'obren, però al començament és com «fins a quin punt m'estàs entenent». Un punt de recel. Però això entenc que passa sempre; si estàs amb britànics, o al revés, amb espanyols... És el fet que aquesta persona no és nativa.

Doncs, relacionat amb això, creus que la nacionalitat de l'intèrpret afecta la relació de confiança que s'estableix amb el client?

Jo crec que sí. Mira, a la inversa. Durant un temps vaig treballar de *help desk* a Nissan. Llavors hi havia un telèfon mòbil que nosaltres portàvem sempre a sobre. Quan tenien una emergència mèdica o se'ls emportava el cotxe la grua. Doncs ens trucaven a nosaltres. Doncs el primer mes no va trucar ningú, o van trucar una vegada de prova i ja no van trucar més. Els feia cosa perquè sabien que no érem japonesos, i nosaltres passejàvem el mòbil i cobràvem, perquè no s'atrevien. Una mica de recel.

Potser d'entrada una persona japonesa els hauria inspirat més confiança, tot i no ser intèrpret.

Sí. Després va arribar una noia japonesa que era massatgista de formació. I li demanaven coses que dic... «Hem anat de viatge i en tornar he vist que tinc formigues a la cuina», i és com... «I jo que vols que hi faci?». Això a mi no m'ho haurien dit mai. Però com que era japonesa la veien més accessible. Però entenc que sí, que és diferent, la inseguretat de no sé si m'entendran...

I el paper de l'intèrpret queda clar? És a dir, saben quin és el teu rol? Alguna vegada t'han assignat alguna tasca d'assistent o de secretària? Per desconeixement de la professió.

Sí, sí. És que clar, allà no és una carrera universitària. Fa poc, al Saló del Manga, que si coneixia algun restaurant italià que volien menjar pasta o «no sé si m'entendran en anglès...», a veure si jo els podia fer la reserva. Clar, no, jo soc intèrpret, no la teva secretària.

Creus que és important que els clients tinguin coneixement previ, no només de la feina de l'intèrpret, sinó de la cultura a la qual es dirigeixen (sobre la distància o el to de veu...)?

Sí. De fet, normalment els espanyols pregunten «què hem de fer? Com els saludem? Amb la mà o hem de fer reverència?». Alguna vegada m'han dit, «si ens porten dolços, què fem?». I jo els he dit que no els obrin, que els guardin, donin les gràcies i ja està. No es pot obrir l'*omiyage* [regal] allà per compartir-lo, un *omiyage* és per a la persona que visites.

Per acabar, passem llavors a parlar d'un tema molt sonat actualment: la intel·ligència artificial. En traducció s'estan fent molts avenços, però en interpretació també. Creus que, en algun moment, serà capaç de copsar aquesta no-verbalitat (per exemple, la intenció rere les paraules, el to o l'ús d'ironia)? O el fet d'entendre que no estan volent dir que no, però ho estan expressant d'una altra forma.

Jo ho veig difícil. Perquè fins i tot amb humans... hi ha gent que ho enganxem més bé, però hi ha gent que s'ho pren més literalment i no veu més enllà. O sigui que crec i espero que no sigui capaç. Matisos, ironies... Jo crec que no ho podrà fer.

Hi ha esperança! Llavors, per concloure, tornem a la hipòtesi: creus que un/a bon/a intèrpret ha de tenir en compte aquests aspectes de la comunicació que van més enllà de les paraules per fer una bona interpretació?

En general, sí; i en japonès, encara més. Perquè clar, al japonès hi ha moltes coses que no es diuen, o que s'entenen. Per exemple, la manera de fer servir el *keigo* [llenguatge honorífic] ja t'està indicant la relació de poder que hi ha entre dues persones. Tot això, si no ho entens, no ho saps veure, no estaran còmodes amb tu. I si no estan còmodes amb tu, no et tornaran a trucar. Sobretot respecte, cortesia, com has de saludar, quan has de callar, aquí li pots dir m'ho has de repetir, i si no, fes el que puguis... perquè si l'interromps es molestarà.

Em podries donar més exemples? El tema que potser és millor callar en algun moment...

Per exemple, jo ja sé que si ve un grup de cinc, el que sigui de més alt rang parlarà i la resta no diran ni piu. Si no és ell que diu «Kimura-san, tens alguna cosa a dir?», segurament no obriran la boca. Però això no vol dir ni que estiguin dormint, ni que no els hi interessi la reunió. No parlen perquè no els correspon parlar, perquè hi ha una persona de major rang que és l'encarregada de fer la presentació o d'explicar el que sigui. No és un silenci de passo del tema, és un silenci de «és que no em correspon a mi parlar».

I el tema del somriure...

És de cortesia. Però és veritat que, depenent del tema, és com... «Per què somrius?». Per nerviosisme, o altres motius... I ara em ve al cap un altre exemple, per si et serveix: La nostra fàbrica de Yamaha va tancar, llavors van tenir un conflicte sindical, i els del sindicat van anar a parlar amb la direcció europea a Holanda. I van tornar, van fer una assemblea, i estaven supercontents dient «hem parlat amb el cap europeu i ens ha dit que s'ho pensarà». I jo vaig pensar, «un *kentō shimasu* ['es considerarà'] és un «oblida-te'n», però no et vull dir que no, et vull fer marxar tranquil·lament. Et dic que m'ho pensaré, però en realitat és un no». Jo ho sé, però ells no ho sabien, no ho havien entès. Amb el japonès, la intel·ligència artificial és especialment difícil. Tot el que no diuen, però que ve implícit amb la paraula que han escollit, o amb el nivell de *keigo* que han escollit. Jo crec que això és molt difícil que ho enganxi una màquina. Espero!

6.2.3. Entrevista a Nuria Cimas

Doncs, Nuria, en primer lloc, pel que sé et dediques a la traducció, la interpretació i la docència. Què em pots explicar de tu? Com has arribat fins aquí?

Una mica a través dels idiomes. Jo vaig començar estudiant filologia anglesa, i ja llavors després vaig fer japonès de segona llengua a Salamanca, jo soc de Galícia. I quan vaig acabar la carrera, jo tenia interès principalment en la traducció. Vaig fer el màster de traducció amb francès i vaig continuar amb el japonès, que és allò en què tenia més interès. Al tercer curs vaig anar a Kyoto un any, vaig desenvolupar més el japonès. I a la tornada tenia pendent tot el que eren assignatures relacionades amb la interpretació, fins llavors no havia fet res. En aquell moment estaven promocionant el MUIC, i el meu objectiu en aquell moment era començar a treballar, però va coincidir amb la COVID. No era el millor moment. Fins que no trobés la forma de ficar-me al món laboral, vaig apuntar-me al MUIC. Havia agafat molt interès a quart de carrera en tot el que tenia a veure amb interpretació, i al MUIC vam fer moltíssima interpretació, clar. No vaig fer japonès, era d'anglès i francès, en el meu cas.

Quan estava encara fent això, em va contactar la Vero (Verònica Calafell) per unes classes de japonès, i així és com em vaig ficar a Daruma. Feia classes de japonès mentre acabava el màster, i jo li deia que a mi m'interessaria més la part de traducció; a partir de l'últim any del màster em vaig ficar també en traducció i, per altra banda, feia interpretació al màster. Va coincidir que vaig poder anar als Jocs Olímpics al Japó, a treballar allà. L'estiu entre primer i segon del màster. Treballava en una empresa de traducció audiovisual, retransmetíem els jocs a tot el món; però clar, treballava amb gent de tot arreu, llavors moltes vegades, tot i que no era la meva feina, es necessitava una persona que fes alguna cosa relacionada amb la interpretació. Vaig començar a fer cosetes, tot i que no era oficial.

A la tornada vaig fer el TFM relacionat amb la Interpretació als Serveis Públics, integrant persones migrants per llengües com l'àrab o el xinès, que potser no hi ha tanta gent que ho pot fer aquí, quin tipus de formació els caldria, etc. Durant una temporada vaig treballar al consolat del Japó a través de Daruma. La idea era fer alguna cosa d'interpretació allà, però no van sortir gaires coses.

Des de llavors el que faig principalment és traducció, les classes de japonès les vaig deixar quan vaig acabar el màster, i sí que he fet algunes interpretacions al Saló del Manga, algunes coses així. Tinc molta experiència en el sentit de formació, però experiència professional, no gaire.

Cap problema! Aquest any que vas estar al Japó, va ser essencial per la teva feina?

Absolutament, sí. De fet, vaig arribar al Japó amb un Noken 4 i vaig tornar amb un Noken 2. Era un intercanvi, però la mentalitat japonesa és que les persones que arriben allà no tindran prou nivell per posar-se en una classe a la universitat. Llavors fan cursos especials, i com que jo ja tenia una mica de nivell, era estar tot el dia durant un any sencer fent gramàtica

japonesa, comprensió escrita... Era una cosa molt intensiva durant molt de temps i llavors crec que això va ser absolutament essencial.

Pel que fa al tipus d'interpretació, tot i que no n'hagis fet gaire, amb quin estàs més familiaritzada?

El que més feia al màster era simultània, però fora del màster no n'he tornat a fer. Sí que vaig fer un curs d'interpretació i allà vam fer alguna cosa de simultània, però sobretot era més consecutiva. El màster està molt enfocat a la Unió Europea, i en la meva experiència, he fet molt més enllaç o potser consecutiva. Però va haver-hi un canvi respecte a la perspectiva estudiant i la laboral.

Realment ja em va bé, perquè aquest treball se centra principalment en la interpretació d'enllaç, perquè es considera que, en ser cara a cara, la comunicació no verbal hi té un pes major. Hi estàs d'acord?

Sí, sí, totalment. Crec que potser es difumina més el rol de l'intèrpret, perquè la gent se n'oblida. Com que estàs tenint una conversa... resulta confós. Però la no-verbalitat és més clara en enllaç, en la simultània evidentment no, però amb la consecutiva també: estàs amb la llibreta, potser tens torns de paraula més llargs. Però aquí com que és més ràpid, jo crec que es nota més això, que la gent s'oblida que estàs fent una interpretació.

De fet, volia preguntar-te sobre això. Queda clar qui és l'intèrpret? Què està fent i quina és la seva feina?

D'entrada, no. En aquesta formació que vaig fer per a migrants, per donar suport interpretatiu, el que vam treballar molt és que has d'educar la persona per a qui estàs interpretant. A nosaltres ens insistien molt que quan estaves interpretant una persona, no diguessis «Ha dit que...», sinó que parlessis en primera persona. I això la gent jo crec que no ho entén si no ho expliques. Resulta molt confós, si no t'ho he explicat prèviament. I la gent no és conscient de com funciona si no li expliques.

I com creus que s'hauria d'explicar? I també em preguntava si seria possible explicar als clients el contrast cultural (als japonesos sobre els espanyols i viceversa)?

Jo crec que aquest sentit cultural quan el vius tu el notes molt, i potser sí que crea una mica d'impacte el primer moment si no hi estàs acostumat. Però jo crec que en això hi ha més consciència: que els japonesos són més distants, que hi ha una formalitat major. De la part d'Espanya. De la part del Japó... A veure, va una mica amb estereotips dels dos costats, però jo crec que, tot i que ho siguin, sí que ajuden una mica a entendre que culturalment, potser no arribes allà i els fas dos petons. O al contrari, que si et trobes més a prop o parles més fort, no vol dir que estiguis enfadat, sinó que és part també de la forma d'expressar-se. I sobre com

explicar-ho, al client des del primer moment si li ha d'explicar. Sobretot quan estàs preparant la interpretació: i això com funcionarà, i quin és l'objectiu, i tenim notes o no, quina informació tenim, etc. I mentre s'està preparant això, és un bon moment per explicar la feina que faràs i com la faràs. O inclús preguntar. I la persona per a qui interpretes, la que no és el teu client, al moment de presentar-te, explicar què fas allà i com ho faràs, explicar el procediment en un primer moment abans de fer un pas enrere i deixar que parlin ells.

Alguna vegada ha quedat una mica desdibuixat el rol de la intèrpret, t'han assignat una tasca més d'assistent o de secretària per malinterpretació del rol?

Això, molt. O que et facin preguntes a tu directament. O coses que són tècniques, com si tu treballessis allà, sobre com funciona el so o la imatge, i que se n'oblidin. Que pensin que seràs tu qui els donarà informació. De vegades la tens, però d'altres no. Això per una part. I de l'altra, quan et fan una pregunta o comentari que no és apropiat del tot. I com treballar en això. L'ideal teòric és que s'ha de traslladar tot, però de vegades això no passa. O intentes facilitar perquè van de bòlit, i intentes donar més dinamisme a la situació. És complicat i moltes vegades es confon, la gent no sap què és un intèrpret i quina és la diferència amb un traductor.

I entrant en matèria de no-verbalitat, òbviament partim del punt de partida que la cultura japonesa i l'espanyola o la catalana són molt diferents. T'has trobat en alguna situació en què hagis experimentat de primera mà aquestes diferències?

Absolutament sempre, sempre està present. Normalment, jo conec aquestes diferències i sé interpretar-les. Però m'he trobat de vegades que després de la interpretació la persona catalana, espanyola o europea realment, pregunta «Estava enfadat? Li ha semblat malament?», per aquesta sensació. I res, absolutament res, però es queden amb una sensació que això no ha anat bé, quan no necessàriament és així. Més formalitat vol dir més distància. I més distància, moltes vegades s'interpreta aquí com a agressivitat o falta de confiança. Això marca molt. I la gent no és conscient de per què ha tingut aquesta sensació.

Una vegada, en una trobada entre una japonesa i un ucraïnès. L'ucraïnès, abans de parlar amb ella, em va preguntar com es demana perdó a una persona japonesa, i clar, és molt complicat. Quins gestos o com puc expressar-ho perquè ho entengui, perquè no s'ho prengui malament. I aquestes inseguretats hi són presents, o aquesta consciència que realment la diferència és allà. Crec que tothom ho entén molt ràpidament.

Clar, llavors és evident que l'intèrpret ha de conèixer aquestes diferències, no?

Sí. Jo crec que amb qualsevol llengua, però el japonès en concret, que és una llengua que depèn tantíssim del context... Parlo de gestualitat, de la manera d'expressar les coses. Si un japonès em diu *muzukashii desu ne*, que voldria dir «ui, això és complicat». Jo no li puc dir a

una persona d'aquí «això és complicat», perquè això s'ho prendrà com «Bé, és complicat, farem el que podrem, però ho intentarem». I el japonès el que està dient és «això és impossible i no es farà». Aquest tipus de coses no és només que el japonès t'ho digui, sinó a la tonalitat, la manera dir-ho, la insistència, la gestualitat... Tot això afecta també el significat del missatge. Tot i que les paraules siguin molt simples, això no vol dir que el missatge ho sigui. Això ho has d'interpretar amb les paraules, sí, però en una cultura com la nostra, que és molt més explícita, no et pots quedar només amb les paraules per interpretar el que volen dir, has de veure l'actitud, els gestos, l'ambient, les reaccions a la conversa. I si no entens com funciona, interpretaràs el text, però no el missatge.

I creus que és possible traslladar el significat, no només el que s'amaga rere les paraules, sinó un gest, una mirada...? Llegir la persona.

De vegades arriba el moment de, en lloc de repetir el que t'han dit, fer una pausa i dir «això que ha fet, vol dir això i això». Si un japonès fa així — el moviment d'un costat a un altre de la mà vertical davant del nas—, això vol dir que no, però si només fa així, hauràs d'interpretar que t'està dient que no, perquè una persona d'aquí no ho entendrà sinó. O tot el tema de les reverències, si s'inclinen més o menys, què espera de la teva actitud... I de la part espanyola el mateix. Jo crec que és més difícil ser conscient de què és gestualitat pròpia del castellà o del català, i no internacional, perquè hi ha gestos internacionals, que no del que és diferent al cas del Japó. Una part l'he estudiada, però l'altra l'he viscuda. I de vegades t'adones d'una cosa que no havies pensat mai: entén una persona del Japó el que vull dir quan faig aquest gest?

Clar, no només fixar-nos en el que nosaltres no podem entendre, sinó en allò que ells no entendran.

De la part de la persona que estàs interpretant i de la part teva com a intèrpret. Perquè hi ha gestos que potser surten. El protocol japonès el conec, però probablement hi ha gestos que jo no soc conscient que formen part de la manera com m'expresso jo. Al Japó vaig fer un curs de llengua de signes japonesa i el feia amb japonesos, i sempre em deien que jo tenia una altra expressivitat, i jo no n'era conscient. Però és una cosa que es reflecteix a la llengua. I de vegades t'has d'analitzar, perquè no ho veus tan clarament com a la persona que tens al costat.

En la teva formació, vas trobar a faltar una formació en aquest sentit més cultural? O creus que seria necessària?

Clar, jo vaig fer primer la part de filologia i després la de traducció, i les vaig trobar molt diferents. Potser a la part de traducció es va més al fet de traslladar, i jo crec que es perd més. Pel que fa a la part social i cultural de les llengües estrangeres, vaig ser més conscient de la seva importància a la part de filologia, potser ho vaig treballar més. Si bé a la carrera també

vaig fer coses d'història, la proporcionalitat és molt major a filologia. I al màster res, al màster ja es donava per fet que ja sabies sobre què estaves parlant. Veníem a la part tècnica de la interpretació.

Un altre punt important dins el meu treball és la metacomunicació, és a dir, la relació entre els/les intèrprets i les persones interpretades. Per exemple, si l'intèrpret necessita una pausa per poder interpretar després d'haver estat deu o vint minuts prenent notes, o si la persona interpretada té alguna demanda o pregunta per a l'intèrpret. Has notat diferències culturals entre els clients japonesos i els espanyols a l'hora de dirigir-se a tu? O a l'hora de dirigir-te tu a ells?

Ostres, això no ho havia pensat. No sabria dir-te.

Potser la resposta és no!

No vull dir que no, perquè potser és una cosa que jo no me n'he adonat, però que sí que hi és i no en soc conscient. Però sí que hi ha una diferència entre qui és el client i qui no, perquè també té una informació privilegiada. Tu has de ser imparcial, però tu saps més del client que de l'altra persona. Jo crec que això ho nota l'altra persona, que se sent una mica més en inferioritat de condicions. Però per nacionalitat o per cultura, no ho sé.

Justament anava a parlar de nacionalitat. A l'hora d'establir una relació de confiança amb el client, creus que afecta la nacionalitat de l'intèrpret? Et tractarien diferent si fossis japonesa?

Crec que de vegades sí, sobretot al principi. Una vegada han vist com treballes potser canvia. Això es parla molt als cercles d'interpretació aquí, perquè d'entrada no hi ha confiança per part dels japonesos quan els interpreta una persona que no és japonesa. L'actitud normalment d'entrada, per la meva experiència i pel que he sentit, és com d'estar alerta. Quan ja veuen com funciona, es van relaxant. Però d'entrada, trencar el gel és la part complicada. Es fa molt èmfasi que el primer contacte, la primera sessió, el primer dia, ho condicionarà tot.

Doncs ja arribem al final... Parlem d'intel·ligència artificial. Hi ha molts avenços avui en dia en traducció, però també en interpretació. Creus que en algun moment la IA serà capaç de copsar aquesta no-verbalitat, aquesta cultura de la qual parlàvem?

Jo soc molt escèptica amb la intel·ligència artificial. Jo he viscut la tecnologització precipitada de la interpretació, perquè clar, jo vaig fer el màster 2020-2021, 2021-2022. Era el moment en què cap intèrpret estava acostumat a utilitzar el Zoom per fer les interpretacions i, de cop, tothom havia de saber fer-ho. I a mi se'm va ficar com a part de la meva formació. Les eines tecnològiques, com utilitzar-les... Però tinc la sensació que l'objectiu sempre és substituir la persona que tradueix, la persona que interpreta, i això no surt bé. No sé si pot arribar un

moment en què estigui tan especialitzat que surti bé, però la meva sensació és que no surt bé, que el que es fa és més educar la persona que està rebent aquest servei que rebi un servei de menor qualitat, quan aquestes eines es podrien utilitzar en molts sentits i serien molt útils. Al màster vam treballar molt —no era la tecnologia que tenim ara, perquè en aquests anys s'ha millorat moltíssim— com utilitzar-la, com era útil i com no ho era. Els subtítols automàtics... Caldria un intèrpret igualment? És més acostumar les persones a valorar la figura de l'intèrpret, perquè amb la IA si no entenen alguna cosa no hi haurà ningú que els expliqui la situació real. Crec que té molta potencial, però crec que no s'està enfocant en la direcció correcta.

Per acabar, a mode general i de resum, creus que un/a bon/a intèrpret ha de tenir en compte aquests aspectes de la comunicació i la cultura que van més enllà de les paraules?

No només els ha de tenir en compte, sinó que no podrà fer-ho sense ells.

6.2.4. Entrevista a Shigeko Suzuki

Antes de empezar a introducirnos en materia, me gustaría saber quién es Shigeko Suzuki. ¿Traductora? ¿Intérprete? ¿Mediadora cultural? Háble me sobre usted, por favor.

Prehistoria, primero. Yo soy de la tercera generación de intérpretes: mi abuelo materno y mi madre eran intérpretes de inglés. Pero tanto mi abuelo como mi madre me superaban un montón en el conocimiento de inglés, además mi madre siempre me decía «uy, ¡tu inglés es horrible! No se te ocurra traducir en público», medio en broma. Entonces me pareció mejor escoger un tercer idioma; porque el inglés es muy universal ya, todo el mundo lo conoce, más o menos. Esto es la prehistoria, de por qué escogí el español. Otro motivo fue mi educación, mi formación. Yo me eduqué durante dieciséis años en las Esclavas del Sagrado Corazón, que es una misión católica que tiene la sede en mi ciudad. A mis padres les pareció bien mandarme, no por el sentido religioso, sino para tener una educación más personalizada. Como era una misión española, tenía mucho contacto con el español. Así que, con el tiempo yo dije «bueno, el español está bien». Entonces, cuando llegó el momento de escoger la carrera, yo seguía en estas monjas. Yo era muy mala estudiante, sacaba bastante malas notas, y dije «si quiero aspirar a ir a otras facultades…» y mis padres no querían que repitiese los exámenes, me pareció mejor seguir con el departamento de literatura e idioma españoles, de las Esclavas. No me gustaba, porque era una universidad femenina, ¡y yo quería un montón de amigos! Pero era un acierto, porque era el segundo curso que se había creado. Entonces, teníamos siete profesores contra once alumnos, o sea, era una educación perfecta, sobre todo el aprendizaje de idiomas. Como

había muchas monjas españolas, conocí la cultura europea, española, y creo que fue muy bueno para mí. Es muy diferente de ir a una universidad pública donde los profesores son buenos, pero no tienes la ocasión de aprender como son los españoles o los sudamericanos.

Claro, tuvo la experiencia de primera mano. ¿Y en España cuántos años lleva?

¡Uy! Desde el año 65 hasta ahora, sesenta años ya. Dentro de poco voy a cumplir 83 años, ya soy una *obāchan* [abuela]. Primero me mandaron a Granada como estudiante, como becaria; después a Madrid. Y en estos 60 años volví a Japón dos años, por mi beca, a mi facultad. En ese tiempo, con mi marido nos escribimos 600 cartas, no había *email* ni nada. Me vino muy bien para progresar en mi redacción en español.

¡Qué bonito! Y, entonces, ¿qué relación tiene usted con la interpretación? ¿Cómo empezó en el mundo de la interpretación concretamente?

Yo no tenía un propósito fijo antes de empezar la carrera de Literatura y Lengua Españolas, pero las circunstancias me empujaron. Sobre todo, me di cuenta cuando estaba haciendo la carrera, que yo tengo un dote natural, igual que mi madre e igual que mi abuelo, lo tengo en las venas. No hacía muchos esfuerzos, pero yo tenía ya un talento natural. Y, después, si haces esfuerzos y organizas tu vida profesional, va muy bien. Pero primero no, vine como estudiante becaria y estuve dando clase en mi facultad. Después volví a España y después, cuando me casé, a partir de los años 70, empecé a pensar: «¿Qué es lo que quiero?». Mi facilidad es el idioma, sobre todo traducir y sobre todo interpretación. Tengo un instinto, animal diría yo, de captar lo que piensa otra persona. Es una cosa muy importante de tener. Son dotes, uno nace con estas cosas. Entonces puede ser la llave del éxito. Además de los esfuerzos por vida. Estarás de acuerdo que en el trabajo de interpretación es un estudio continuo hasta el final. Pero yo me dije «¿Intérprete? Voy a probar». Probé unos primeros dos o tres años, y se me daba bien. Cometía un montón de errores y me parecía que me gustaba. Sobre todo, soy capaz de transmitir lo que quiere otra persona. Y eso te trae una satisfacción enorme.

Ese es el fin, ¿no?

¡Sí, sí!

Puede hacer que dos personas que no se entienden, de repente, se entiendan.

Sí, pero hay muchos factores: el factor cultural, tienes que conocer muy bien las dos culturas, y sobre todo puntos diferenciales.

¿Cuáles diría que son?

Por ejemplo, tú dices «no» de forma verbal. Los japoneses tienen una forma de hablar mucho más despacio que los españoles. ¿Y te has preguntado alguna vez por qué? En el idioma japonés, en lugar de decir todo lo que quieres directamente, vas digiriendo dentro qué es lo que

quieres decir. Una vez digerido, pronuncias. Y después esto de expresar los sentimientos no está bien considerado, como comportamiento. Por ejemplo, un señor dice «pues…», entonces es que está pensando, como le digo yo. En las películas japonesas hay muchas pausas, porque se les da mucha importancia. Para declararse un novio a una novia, en Japón no dices «te quiero»; empiezas a dar rollo, acercándose poco a poco. Esto es un punto diferencial. Hay muchas palabras que no se pronuncian. Y con las miradas, con los gestos, se comunican. Y aunque digan que no, en España dices «no» y ya está, pero los negociantes japoneses, por ejemplo, dicen «déjeme pensar» o «ya veremos», pero están negando. También *sumimasen,* «perdón», no está diciendo perdón, sino «me disculpo, pero no me interesa este negocio», por ejemplo. Una vez, un exportador de Osaka me dijo eso y lo traduje como «perdón». El señor lo entendió como *pardon* en inglés, y preguntó si lo había traducido así. Yo le dije que sí y me dijo que lo que él estaba haciendo era rechazar el negocio.

Tampoco hay que hablar así, en frente. Hay que desviar la mirada treinta grados. Porque hablar así es amenazante.

Es verdad, yo miro mucho a los ojos.

Yo después de sesenta años miro también a los ojos. Pero cuando estoy con los japoneses, no. Y pocos gestos, porque tampoco está demasiado bien considerado. Y abrir la boca demasiado grande, tampoco. Lo mejor es hablar tranquila.

Quería preguntarle también, dentro de la interpretación hay muchos tipos, ¿con cuál está más familiarizada? ¿O las ha hecho todas?

Yo lo he hecho todo. Empecé por enlace, después estuve traduciendo casi quince años tanto enlace como consecutiva, dependiendo de la demanda. Yo, de hecho, estuve en la fábrica de Nissan, siete años seguidos como intérprete-traductora. Iba traduciendo a los técnicos. Primero vas conociendo el contenido, después cuando terminaba de hablar el técnico, ya estaba traduciendo en español y como conocía el contenido era casi simultánea. Entonces es cuando yo dije «¡ya puedo!». Pero entonces tuve un fracaso enorme. Cuanto menos sabes, más creído te vuelves. Y pensé que ya podía hacer simultánea. En la UTC había un congreso de «Avenida». Yo no tenía ni idea de simultánea, de estar una semana preparando sin parar un tema. Pero pensé que ya sabía. Y el tema que me dijeron era «Avenida». Si te dicen eso, ¿qué entiendes?

¿Avenida? Como una calle, ¿no?

¿Verdad que sí? Avenida Diagonal, Plan Cerdà… Todas esas cosas. También al venir aquí, hice mi segunda carrera, Historia del Arte, que me encantaba, para enriquecer un poquito el conocimiento. Y cuando me dijeron «Avenida» pensé, ¡qué bien! Averigüé todo lo que sabía del Plan Cerdà, cómo era… Y me presenté allí, la primera vez que me metía en una cabina. Yo

tendría que haber tenido más prudencia de averiguar cómo era… Y me metí ahí, y lo primero que dice es «El muro de contención». ¿Qué tiene que ver eso? Claro, era avenida de inundación. Fíjate, era un fallo enorme.

Claro, había un montón de terminología especializada.

No tenía ni idea. Yo quería irme a casa, pero no me dejaban. Fue un desastre, pero así aprendes.

Este trabajo se centra principalmente en la interpretación de enlace, porque se considera que la comunicación no verbal tiene un mayor peso, al ser cara a cara. ¿Está de acuerdo con esto?

No del todo. O sea, sí que es verdad lo que dices. En consecutiva hay más contacto humano entre personas y es más fácil entender qué quiere decir la otra persona, porque estás viendo la cara y la expresión, y puedes transmitir matices. Pero eso también hay que aplicarlo en la cabina. Aunque no tengas físicamente delante a la persona, tienes que también captarlo. Tanto en consecutiva como en simultánea, yo creo que es muy importante sobre todo captarlo.

También por el tono.

Sí. Y cuando están enfadados, muchas veces los intérpretes nos hacemos los locos y traducimos con el mismo tono. No, no. Si uno está enfadado, también hay que saber un poquito teatralizar. Y un japonés cuando habla así bajito, bajito, hay que traducirlo al estilo de aquí. Aunque esté muy enfadado, ellos no lo dicen, no lo expresan.

Entonces cree que, aunque no lo esté mostrando, si sabe que está enfadado…

Hay que transmitirlo.

¿A través del tono?

Exacto. Es lo que dices tú de comunicación no verbal. Hay que subirle el tono. Además, en 2017 o 2018 vino una comisión muy grande para llevar las obras modernistas —pintura, mayormente— a Japón. Era una exposición itinerante de dos años. Yo les ayudaba como intérprete. Entonces, en un momento dado, el director de un museo muy grande de aquí casi les engañó en cuanto al presupuesto. Todo estaba fijado. Y ya sabes cómo son los japoneses, ¡somos un poco tontos! Nos lo creemos cuando lo dice la otra parte. Les dijeron tal cantidad, y ellos habían reunido dinero, hecho el reparto… y a la hora de la verdad, les subieron el presupuesto. Esto lo haces a un español y empieza a decir «Pero ¡qué dice! ¡El otro día me dijo…!». Pues ellos… Eran siete u ocho comisarios y se quedaron mirando hacia abajo. Me irritaba yo. Yo tenía ganas de decirles que chillasen, que golpeasen la mesa. Pero no, no; es otro pueblo, otra manera de expresar. Pero hay límites en la interpretación. El intérprete no tiene que hablar, no

tiene que opinar. Es muy importante tenerlo en cuenta. Aunque me diera una rabieta, yo no podía decir nada.

Pero a la hora de transmitirle el mensaje a los españoles, ¿les dijo lo que los japoneses opinaban?

Los japoneses primero metieron la cabeza hacia abajo, porque no sabían qué hacer, y después dijeron «Bueno, en tal caso, tendríamos que replantear el presupuesto global y hacer otro planteamiento», pero no lo decía en tono agresivo. No se transmitió este apuro. Y tú estás por medio y sufres muchísimo.

Y tiene que decidir qué transmite y qué no.

Yo le decía a la parte japonesa que tenían que transmitirlo con mayor firmeza, porque, si no, no se transmite, pero son japoneses… O sea, hay limitación.

Justo iba a preguntar respecto a estas diferencias culturales, tanto a nivel de gestos, de mirada, de distancia, la sonrisa…

Sí. La cultura de la sonrisa en la civilización japonesa le ha servido a la mujer para protegerse ante la sociedad. El arma más fuerte de la mujer, que estaba subyugada hasta hace 150 años, era la sonrisa. Para disimular la pena, para aguantar la ira y la rabia. Se considera siempre una virtud que, sobre todo una mujer, esté siempre sonriendo y sepa disimularlo.

Cuando vino a España, ¿le sorprendió alguna cosa? En este sentido de no verbalidad.

¡Muchísimas! Yo tenía 21 años, acababa de terminar la carrera. Y había hecho un viaje de un mes en barco. Me mandaron a casa de un misionero jesuita para pasar el verano antes de empezar el curso, y al llegar eran diez hermanos. Una familia muy rica, por cierto. Tenía un dúplex enorme. Y en el puerto diez personas que me dieron dos besos. ¡Yo no tenía costumbre de besarme! El pequeño tenía cinco años y decía «¡Mamá, mamá! Esta chica es amarilla», o sea, este tipo de… No prejuicios, sino concepción diferente.

Y antes más todavía, ¿no?

Muchísimo más. Y me decían que era una niña muy callada. No era callada, pero no podía hablar, por la capacidad de español. Y después, yo siempre estaba esperando a que me llegara el turno porque yo, esto de meterse en la conversación en la mitad, lo consideraba de mala educación. Y pensaba «Cuando termine de hablar el número 4 de la familia, voy a decir algo», pero nada, nunca me tocaba. Y decían que no hablaba nada. Mucha diferencia.

Y en su trabajo como intérprete, ¿estas diferencias han provocado situaciones extrañas? Quizá usted ya está más acostumbrada a la cultura española, pero en un

intercambio entre japoneses y españoles, ¿ha habido alguna situación en que, por desconocimiento de estos factores culturales, haya sido un poquito incómoda?

Sí, por ejemplo, la expresión de negativa. Se expresa de una manera totalmente diferente. El pueblo español es muy directo. Si algo no le gusta, es un «no». En cambio, en japonés, nunca se dice. Es mucho más *enkyoku* [indirecto], da la vuelta. Cuando algo no te gusta nada, nunca dices que no. Y si lo dices tal y como lo expresa un japonés, la otra parte no entiende. Hay que añadir un poco para aclararlo.

Y el silencio, la pausa, también. La pausa no se hace por qué sí. Es para dar un poco más de matiz. Se utiliza muchas veces en el idioma japonés. Si alguien se queda unos segundos callado, no es que no sepa qué decir, sino que está haciendo tiempo para calmar el ambiente, por ejemplo. Pero tienes que captarlo. Muchas veces los españoles preguntan «qué dice, qué dice». No está diciendo nada, está pensando cómo decírselo con corrección.

¿Y cree que hay que informar a los clientes de estas diferencias? Por ejemplo, decirles a los españoles que si se quedan callados no pasa nada, están pensando. Y a los japoneses igual.

Sí, pero siempre entre paréntesis. O sea, lo digo yo. Si estás interpretando, si quieres dar tu opinión, hay que distinguir lo que traduces y lo que dices como opinión. Y pocas veces tienes que decirlo. Nosotros tenemos que ser un poco *ninja*, o *kurogo*. *Kurogo* son los que manejan los hilos de una marioneta, pero no se les ve.

Eso son los intérpretes.

Sí, y *ninja* también. Caminar sin ningún ruido. Existe, pero no tiene que sacar su personalidad delante de la gente. Muchos intérpretes fallamos. Incluso en la manera de vestir. Un paso atrás, como si dijéramos. No es que sea subyugado, es que nuestra función es así, nuestra personalidad podemos sacarla en casa. Yo tengo tres o cuatro uniformes de interpretación: traje, falda o falda pantalón. Muy oscuro y que no se note nada.

Más discreto.

Sobre todo, no hay que herir los sentimientos de las clientes femeninas. Ellas nos contratan porque no pueden hablar español. Y si aparece una chica más joven que ellas, maquillada, con las uñas pintadas, ¿y qué? Eso no les gusta. Hay que entender estas cosas y ser un poco *kurogo*. O, si no, *ninja*.

***Kurogo* o *ninja*, anotado. Por lo que sé, en 2016 recibió el Premio del Ministro de Asuntos Exteriores de Japón. Quizá precisamente una parte de su trabajo consiste en eso, en acercar las culturas.**

Sí. Es que lengua y cultura van juntos. Nunca se pueden despegar. Además, yo doy mucha importancia, no solamente a traducir mecánicamente las palabras o las frases, sino a transmitir todo lo que tenga que ver con la cultura, lo que hay detrás de las palabras. Es muy importante para mí. Y creo que es uno de los puntos de éxito si quieres ser un buen intérprete. Porque, mira, hay inteligencia artificial, ya te lo traduce.

De hecho, es un aspecto del trabajo. ¿Cree que, en algún punto, por mucho que esté mejorando, va a ser capaz de notar estos matices? El hecho de que alguien está diciendo que no, sin decirlo.

Mira, la inteligencia artificial recopila todas las expresiones, sentimientos y todo, y después lo va mandando, contestando. Ahora mismo no, pero cuando ya consiga captar los matices de lo que se habla, llegará un momento en que la traducción o la interpretación va a tener mucho menos demanda. Me han dicho que en la facultad de traducción e interpretación ahora hay menos gente que se apunta. ¿Será por esto? Todavía no ha llegado, pero a lo mejor llega, sí.

A la gente le da respeto.

Pero yo creo que una cosa es conocer las dos culturas que traduces, al conocimiento la inteligencia artificial quizá puede llegar con más rapidez. Pero esto de saber matizar a fondo las dos culturas y saber interpretar qué es lo que hay que decir y qué es lo que no hay que decir. Hasta este punto, todavía tardará bastante.

¿Y hay algún gesto que vea que su significado difiera claramente entre la cultura española y la japonesa?

Sobre todo, en la expresión de los sentimientos. Muchas veces no se expresa del todo una expresión muy directa por parte de los europeos y —yo otros sitios de Asia no conozco demasiado— como mínimo en el coreano y en el japonés muchas cosas no se dicen y hay que saber captar qué es lo que se dice.

No quedarse solo con las palabras.

Exacto. Un ejemplo… Hay una expresión… Las mosquiteras alrededor de la cama se utilizan mucho en Japón, como mínimo antes, ahora se pone simplemente pegada a las ventanas, pero antes se ponía como una especie de campanita. Entonces, una campanita de hilo. Tienes que, en seguida captar, que el hilo en Japón es una materia súper cara. Entonces solo lo pueden utilizar las familias ricas. Este tipo de diferencia también hay que captarla. Para traducirlo… Si se dice también, por ejemplo, que estaba envuelto en una materia de seda. Entonces, la seda es costosa o no en una cultura y en otra. Quiero decir, tener conocimientos.

Para entender el perfil de la persona, ¿no?

Claro, y para situar el entorno también. Por ejemplo, una casa con mármol en Europa es bastante normal. Para mis amigos en Japón, tiene mucho más valor. Este tipo de diferenciación también hay que saberlo.

El entorno al final forma parte del bagaje de cada persona.

Exacto. Y esto también influye en el contenido de interpretación. En lugar de decir «en el mármol del suelo», decir «en el costoso mármol». A lo mejor hay que añadir un adjetivo, para que se entere la otra parte.

El siguiente punto es la comunicación entre el intérprete y los clientes. ¿Ha notado diferencia en la forma de dirigirse a usted de los clientes japoneses a los clientes españoles? ¿O en la forma como usted se dirige a ellos?

En el caso de los japoneses y españoles son bastante diferentes. Los japoneses son más tímidos, claro, hace cinco minutos que nos conocemos. Hasta que cojan más confianza contigo son más retraídos, entonces tienes que tener sumo cuidado. No pasarme, para que no piensen que esta intérprete ya está occidentalizada. Yo procuro no mover las manos, estar quietita y sonriendo, hasta que cojan confianza conmigo. Los españoles son completamente diferentes. Y a los españoles hay que decirles las cosas de forma más directa. Y a los japoneses al revés, más indirecta, con más suavidad.

¿Cree que la nacionalidad del intérprete afecta a la relación de confianza? Es decir, ¿los japoneses le tienen más confianza por el hecho de ser japonesa o al revés con los españoles?

Según qué caso, diría yo. Cuando todavía no me conoce, un japonés cuando ve que soy una intérprete japonesa, se queda más tranquilo. «Es compatriota», piensa. En el caso de los españoles… Es que llevo sesenta años aquí. De cara soy japonesa, pero en seguida se dan cuenta de que podemos tratarnos de una manera completamente normal. No tengo que tener demasiada consideración.

¿Y el papel de la intérprete está claro? Es decir, ¿saben cuál es la profesión?, ¿cuál es el rol que cumple?

Se han olvidado de darnos de comer. Hay veces que nos sentamos detrás, entonces está claro que tenemos que comer antes o después, pero a veces nos sentamos al lado, por la comodidad de poder traducir al oído. Entonces, primero, cuando una parte termina de hablar, empiezas a traducir; y cuando terminas de traducir, la otra parte empieza a hablar. Entonces, ¿cuándo vas a comer? Hay muy poco tiempo para comer, yo siempre pido sopa o cosas fluidas que pueda comer fácilmente. Pero una vez, se olvidaron totalmente de ponerme el plato, nada. Y después dijeron: «¿Pero no come usted?». No tienes que ofenderte. En este trabajo hay veces

que te ignoran. Si eres una persona muy orgullosa, te duele. Yo soy orgullosa, quizá, pero en el trabajo no tengo que sacarlo. Si me ignoran, pues bueno, da igual.

Está cobrando igual, ¿no?

¡Exacto, sí! Y no me ofendo. Lo peor es cuando te echan la culpa. «Como ha traducido mal la intérprete, no ha salido bien el negocio». Eso sí que duele. Porque tú con consciencia has traducido, con todos tus esfuerzos, que encima te digan eso. Porque nosotros cuando vemos que no se entienden, insistimos, «¿puede decirlo otra vez con otras palabras?», o cosas así. Cuando no entiendes algo, hay que parar y decir que no lo has entendido. A mí al principio de mi carrera me daba vergüenza y terminaba muy mal. Pero tienes que hacerlo, incluso en simultánea también. Hay que tener valor. Es muy importante.

La pregunta que tenía del papel de la intérprete la hacía porque todas las entrevistas que he hecho hasta ahora han sido a mujeres, porque es un sector bastante feminizado. Hay más presencia de mujeres. Y me gustaría también entrevistar a hombres para saber si ocurre este hecho de que a veces se confunde el papel de la intérprete, si ocurre lo mismo con los hombres. Por eso le preguntaba si hay alguna vez en que le hayan asignado un papel más de secretaria o de asistenta, y se haya dado por hecho que la intérprete puede traer un vaso de agua, o…

Sí, sí. Pero yo estoy vendiendo mi tiempo. Si en lugar de que traduzca quiere que vaya a por un vaso de agua, no tengo ningún inconveniente. Lo hago en casa también y gratis. En cambio, aquí, me pagan. ¡Con buen sentido de humor! Incluso cuando te menosprecian, no tienes que ofenderte, no tienes que tomártelo a la tremenda. Ellos también son personas humanas, a lo mejor están de mal humor porque no va bien el negocio, o no entienden bien lo que traducimos, y se irritan. También hay que entenderlo y tener mucha paciencia.

Pues llegamos al final de las preguntas… A modo general y de resumen, volvemos a la hipótesis: ¿Cree que un/a buen/a intérprete debe tener en cuenta estos aspectos de la comunicación no verbal que hemos mencionado, estos aspectos que van más allá de las palabras, para hacer una buena interpretación?

Sobre todo, en el caso del japonés y los idiomas europeos. Sí, totalmente. Porque las expresiones no verbales ocupan un porcentaje bastante alto.

6.2.5. Entrevista a Carlos Naranjo

Entonces, pues para empezar me gustaría saber quién eres tú. Eres traductor, eres intérprete, mediador cultural. Si me puedes hablar un poco sobre ti, por favor.

Bueno, te cuento. Yo me llamo Carlos Naranjo. Llevo en Japón desde 2015. Vine aquí a los 18, como becario del gobierno japonés. Llevo con el japonés desde los 12-13 años, desde 2011, creo. Me voy a sentir viejo hoy. Y a la interpretación, traducción e interpretación, me llevo dedicando a nivel profesional desde los 18. Es decir, cobrando y teniendo clientes con ellos desde los 18. Y a nivel antes *amateur*, ya tratando con cosas de gobierno, cosas así, delegaciones.

En Sevilla tuve cosas desde los 15 años. Prácticamente llevo media vida, tanto con traducción como interpretación. A hoy día, bueno, estudié aquí con el gobierno japonés durante cinco años. Mi especialización académica no es ni la traducción ni la interpretación. Yo estudié desarrollo de videojuegos y después una carrera que se llama ciencia de las dos medidas. Me especialicé en marketing digital y después hice un MBA, un máster en administración de empresa.

Pero desde los 18, pues desde que recibí una delegación del Ayuntamiento de Corea del Río, que ya teníamos muy buena relación. Y yo estuve casi dos semanas, una misión oficial. Fuimos a diferentes gobiernos de Iwate, gobiernos de Sendai. Y de la interpretación me encargué yo. Desde entonces prácticamente me he dedicado a interpretación, a misiones empresariales, misiones diplomáticas y todo lo que es el tema empresarial. De traducción llevo 3 temas.

Mi principal especialización es la traducción especializada en el sector empresarial, traducción técnica. Y después traducción de videojuegos, que he llevado durante muchos años. Llevaba videojuegos de Square Enix, videojuegos de Keylight y de varias empresas grandes. Pero la industria del videojuego está muy mal desde hace dos años. Y turismo también he llevado mucho, consumidor también. Prácticamente en traducción más de 500 empresas e instituciones.

E interpretación en muchos gobiernos. El año pasado en Osaka delegaciones de prácticamente toda América Latina. También delegaciones de España tuve.

Y también hoy en día soy consultor empresarial. También aparte también enseño clases aquí en la universidad. Y aquí asesoro al gobierno de Kioto, con lo cual hago también el contrario. Atender al cliente japonés y al cliente japonés tengo que tratarlo con parte extranjera. Es un poquito entresijos de ambas partes.

Claro, entonces veo un largo recorrido profesional que empezó, dijiste, siendo becario, ¿no?

Sí, sí, sí, yo vine aquí como becario de gobierno japonés en 2015, sí.

Vale, entonces has dicho que, a nivel de formación, como tal, en traducción e interpretación no hubo. Sino que has ido más aprendiendo el oficio en vivo y en directo, ¿no?

Sí, exactamente.

¿Con qué tipos de interpretación estás más familiarizado? Es decir, ¿de enlace, consecutiva, en conferencias?

Normalmente lo que hacemos en japonés y español es consecutiva. Muy pocas veces lo hacemos simultánea, si tiene que ser un evento muy grande. Por ejemplo, eventos de empresas grandes que hagan una conferencia que traen todos los empleados de la región. Y por eso, por motivos de tiempo, se necesita interpretación simultánea. Pero en general, imagínate que traen un grupo nada más de mexicanos o traen un grupo de españoles. Nosotros siempre te recomendamos la consecutiva, porque la simultánea en japonés es muy complicada, pues necesitarías mínimo dos intérpretes. Y si es realmente un evento de conferencia de largo, necesitarías incluso tres o cuatro. Porque el tiempo es muy limitado. Y claro, ni empresas del nivel de Toyota son capaces de cubrir los costos que realmente eso implica. Ni el nivel de formación. Yo creo que intérpretes simultáneos... Yo puedo hacer simultánea japonés-español. Yo soy acostumbrado a tener de conferencia, todo en japonés. Y si dentro de mi organización lo puedo hacer. Si tú me dices, hazme una simultánea de español a japonés. Me mata, porque no...

Claro, es que es inversa.

Y hay intérpretes japonesas que sí son capaces de hacer simultánea. Pero yo las contaría una o dos que yo conozca. Y son grandes veteranas y son las pocas que se dedican a eso. Es muy poca. Entonces, simultánea, muy poco de eso. Simultánea a veces aquí en Japón sí de inglés-español sí hay. De eventos que se hagan en inglés. En la mayoría consecutivas. O acompañamiento, por ejemplo. Bueno, el cliente que tenemos delegación al final, no sé si se dice en español, el enlace. Pero es básicamente acompañar al cliente. O el *whispering*, estar ahí al ladito y contándole.

Claro. Pues justamente este trabajo se centra sobre todo en esta intervención de enlace o consecutiva corta, o con la consecutiva también. Porque se considera que la comunicación no verbal tiene un peso mayor que en simultánea, por ejemplo. ¿Estás de acuerdo con esta afirmación o es debatible?

Pues la simultánea, normalmente los entornos en los que lo necesitamos son entornos en los que al final se viene guionizado. Y eso también es un reto. No es lo mismo interpretar a alguien que le está diciendo lo que se le está pasando por la cabeza en ese momento con lo cual

vamos con una misma, digamos, base. Porque si está corriendo, está yendo a una velocidad, hay que estar leyendo. Si a mí me están leyendo una conferencia sobre física cuántica que tiene un PowerPoint lleno de datos, pues lo siento mucho, pero tendría que ser muy rápido. Si no manda documentación para interpretarlo sería imposible. Siempre se necesita la documentación. En la simultánea, siempre.

Claro, siempre. Pues claro, la cultura japonesa y la española son muy distintas. Creo que en eso también estamos de acuerdo. Y esto puede verse reflejado en gestos, en las sonrisas, en la forma de saludar, incluso también en el tono, las ironías, este tipo de cosas. ¿Te has encontrado en alguna situación en las que estas diferencias culturales y no verbales hayan supuesto o hayan generado una situación incómoda, un malentendido o alguna situación parecida?

Mira, creo que hoy incluso tenemos el mejor ejemplo del mundo. Supongo que has visto en las noticias a Sanae Takaichi con Donald Trump, donde pregunta un periodista a Donald Trump sobre por qué no avisó al atacar a Irán. Y no se le ocurrió a Trump decir las burladas que él siempre dice, de decir que bueno, que Japón había bombardeado a Pearl Harbor. Y tienes que ver la cara de Sanae Takaichi, la cara de ella es un poema.

Normal, normal.

Y bueno, pues ahí creo que también se nota mucho que los estadounidenses son crueles, como dicen en inglés. Que son muy bobos o que no pillan el aire. En el caso del español, yo creo que tenemos que ver varias diferencias. Con España. España es un país directo. Entonces el español habla muy directo, muy directo, va muy al grano. Y el japonés es muy indirecto.

No sé, tenemos una reunión de gobierno aquí. Entonces una de las cosas que se hacen cuando vienen los políticos europeos aquí, que van a una reunión, es que les recibe el director, les recibe el presidente, les hacen una fotito, le dan la mano y dicen, ya hemos cerrado el *deal*. A ver, te han recibido en un acto, eso no significa que porque te hayan recibido vaya para... Pero no solo España. Dicen que van a estudiarlo y a verlo positivamente, pero nunca se ha dado esa respuesta. Ellos han entendido lo que han querido entender. Y en estos casos no es que los europeos no hayan tenido gente que les haya asesorado. Es que seguro que han tenido gente que la asesoraba, pero no les han querido hacer caso.

Pero aquí tienes a lo mejor al contrario. La parte japonesa, que tú le dices, tienes que intentar adaptarte un poco, ser más flexible, y tampoco te hacen caso. Entonces, esto va un poquito más en la interculturalidad, ¿no? Con los gestos y la comunicación no verbal.

Otra de las cosas que… Comentarios fuera de lugar. Por ejemplo, hace unos años en México, con un cliente mío, fuimos a una empresa mexicana, estábamos en México, estábamos

en la Ciudad de México, y fuimos a una consultora japonesa porque esa empresa estaba en proceso de venta. Y fuimos a ver si ellos podían asesorar a la venta de empresas japonesas. La consultora japonesa era un *expatriate*, que no sabía español, y con su subordinado se comunicaba en inglés. Fuimos a un *meeting*, un *meeting* muy formal, que nos dieron información, pero tampoco se habló mucho. Pero terminó el meeting y le dijo a la presidenta de la empresa mexicana, y le preguntó, «¿y tú dónde vives?» Y se quedó la presidenta mexicana, «¿cómo? ¿qué me has preguntado?» Porque en Japón no es raro preguntar dónde vives, y no es algo que si tú vives en un distrito se pueda saber tu nivel económico. Pero en la Ciudad de México, preguntar en qué barrio vives, se trata como una cosa muy ofensiva. Y además estábamos en Polanco, y tú le dices, pues yo vivo en Portales, o yo vivo en la Roma. Dependiendo de eso te pueden juzgar. Y después fuimos en el coche, y me dice, caray, no entiendo cómo un japonés me pregunta eso. Se sintió muy ofendida. Ese tipo de cosas de la comunicación, si es más directa, si es menos indirecta. Gestos, caras, sí, también puede ser.

A veces, como intérprete, te tienes que comer el marrón de en medio. Y obviarlo muchas veces, tampoco vas a soltar allí una bomba.

Entonces, ¿crees que como intérprete es importante hacer este papel también de mediador, para que se entiendan ambas partes? ¿Y quizá hacer saber a ambos clientes las diferencias?

Sí, claro, es fundamental. Otra cosa que escuchen, la mayoría no quieren escuchar. Muchas veces por ego, muchas veces porque tienen objetivos espurios. En el caso de los políticos, muchas veces es eso. Son cortoplacistas. No hay equipos de trabajo, sino que vienen muchas veces de muchos sitios. Cataluña trabaja muy bien. Cataluña es de las regiones que mejor trabaja. Japón tiene una delegación aquí, tiene un trabajo de equipo, y sabe cómo trabajar. Pero hay gobiernos de otras regiones, incluido el gobierno español, que son cortoplacistas. Mandan una delegación, a veces sin agenda, y no se preocupan mucho. Y el país que mejor lo hace es México. México lo hace muy bien. México hace unos planes que están trabajando desde hace un año, se crea un grupo de trabajo, se van conociendo las caras. Y creo que va en parte por esas diferencias de comunicación. Quizás en España y Europa están más acostumbrados a que si las cabezas de arriba se reúnen, se llega a un acuerdo, y entonces se pasa para abajo. En Japón es lo contrario.

En Japón se circula circularmente desde abajo y después se va hacia arriba. Y en un mitin no puedes discutir información que no se ha hablado previamente.

Y, una pregunta… He hecho más entrevistas, y la mayoría de las intérpretes que he entrevistado me comentaban que quizás tenían una postura más intervencionista en

cuanto, por ejemplo, si estaban haciendo una reunión de negocios y entendían que la persona japonesa les estaba diciendo sí, lo pensaremos, pero eso era un no. Lo transmitían como tal, como un no a los españoles, ¿no? Les decían, te está diciendo que lo pensarán, pero la negociación no está yendo bien, no está yendo en la dirección que tú crees. ¿Abogas por esta posición quizás más intervencionista, más de mediación del intérprete, o crees que es mejor mantener una postura neutral?

Depende del cliente. Depende de la relación que tengas con el cliente. Depende de cómo ellos se vean. Si es un cliente que tiene ganas realmente de trabajar o que es una empresa que está teniendo unos costos y demás y realmente me considera como alguien del equipo, como alguien que… Sí se lo digo. Sí se lo digo e intento. Pero si es alguien que por mucho que yo lo diga va a estar enfocado pues no se lo digo. Depende mucho.

Gobierno. Trabajamos con Perú el año pasado, te lo puedo decir porque Perú ha cambiado de gobierno otras veces. Viene la ministra, que sabe que el cargo le va a durar tres meses y le da igual, que sí, que no… pues tampoco. Para qué se lo voy a decir si realmente es una persona egocéntrica y que no, ¿sabes? Tenemos clientes de todo. Y por desgracia, muchas veces la política está muy desconectada de la realidad.

Entonces, a nivel de tu formación, ¿crees que esta parte más cultural debe aprenderse sobre el terreno, en este caso en Japón, o crees que sería necesaria un poquito de formación para los intérpretes en ese sentido?

Bueno, para los intérpretes, al final tú estás estudiando un idioma, al final te vienes aquí y ahí vas aprendiendo. Es con base en tu experiencia. Lo que hace falta es una mayor concienciación realmente de los clientes en la diversidad intercultural. Pero eso es realmente todavía un reto. Un reto y que el problema es que las instituciones aquí están muy desconectadas. Realmente. Tenemos instituciones que viven en una burbuja. Entonces tampoco...

Claro, es complicado.

Es complicado, sí, es complicado. Aquí siempre las cosas que avanzan es porque hay personas con empresas que quieren avanzar. Creo que en Europa no nos hemos dedicado a esa burocratización de las cosas. Y ya que haya muchas instituciones. No sé aquí cuántas hay de cámara de comercio de Japón en España. Hay el Departamento Económico, hay el Acción de Cataluña, Oficina de Cataluña, Oficina de Andalucía, Oficina de Galicia. Y eso que deberían estar todos trabajando juntos, pero no trabajan juntos. Porque cada uno con interés, algunos están... Entonces ese es realmente el problema en muchas cosas de esas negociaciones. Por ejemplo, hay países de... En México antes había aquí una oficina que era ProMéxico. Eso ayudaba a las empresas mexicanas a venir. Ahora no hay ProMéxico. Porque el gobierno de

André Manuel López Obrador decidió quitarlo. ¿Cómo hace la empresa para venir? Pues tiene que venir sola, con la ayuda que les dan. Entonces ellos... Eso es un costo. Tienen que aprender sobre el terreno. Si hay oficinas comerciales que un día tienen personas que les ayuden, sí, van mejor. Y ya le dicen, «tú tienes que tener un intérprete, tú tienes que tener tal». Como van a ciegas, es complicado.

¿Y has notado diferencias entre los clientes japoneses y los clientes de otros países de habla hispana? ¿Has notado diferencias a la hora de dirigirse a ti o a la hora de tú dirigirte a ellos? Es decir, si estás interpretando y quizá necesitas una pausa para interpretar o necesitas comunicarle algo o ellos necesitan comunicarte algo, ¿has notado diferencias?

No, no hay mucho problema. No hay mucho problema. La verdad que... No sé, como también llevo mucho tiempo. No hay ningún problema. Creo que es lo bueno del intérprete, ¿no? Que tú te pones a hablar de la persona más importante y dice, señor calma, o señor adelante, o señor eso. Creo que eso sí que tener un poquito que no te dé... No te dé temor el puesto de la persona. Eso me ha pasado con los intérpretes japoneses. En 2018 yo traduje intérprete para el presidente de Ecuador. Me contrataron directamente de cancillería. Me contrataron de intérprete y «resuelvetodo». Yo serví hotel, serví coche, lo llevaba a comer, lo llevaba al Once, trataba con la policía, trataba con el Ministerio de Exteriores, trataba de hacer todas las cosas. Y me acuerdo que su embajada contrató a una intérprete japonesa. ¿Qué pasa? Que como ellos no preparan la información, si ellos, si una agencia o un gobierno contrata a una agencia de traducción o interpretación, la agencia de traducción les pide la documentación, les pide tal, les informa tal, entonces tú tienes una preparación. Cuando llegó esa intérprete, que no era una intérprete del ámbito empresarial, sino era una guía turística, a la señora que casi… Estaba petrificada. ¿Por qué? Porque hay muchos japoneses que no saben improvisar. Y además no era su especialidad. Claro, llegó allí y la señora no salió ni una palabra.

Pero eso me ha pasado. Trabajé con Toyota el año pasado. Una semana, visitas a fábricas, empresas y demás. Y hubo un momento que ellos habían dicho que, como teníamos que dividir el grupo, contratamos otra intérprete. Era una intérprete que había trabajado en Nissan, pero llevaba muchos años sin trabajar. Y además trabajaba en un entorno que era pues seguir un manual o ser muy fijo. Entonces el cliente en ese caso no tenía documentación. Entonces me llegó un momento que me... Y además me pareció muy mal educado por parte del cliente, la responsable de Toyota. Además casi directamente... No, pues es que ella no sabe, no sé qué. Y yo intentaba decirle, no es que no sepa, es que no le has dado la preparación y le has tratado bien.

Porque, además, tanto al intérprete como al traductor pasa una cosa. Cuando lo hacemos bien, se da por hecho. Pero cuando es algo malo... Si es algo malo, eres la crítica, el problema es tuyo.

O, por ejemplo, si vas con un grupo de clientes, a ti no te sale una palabra porque te están diciendo un katakana enrevesado y ya tú dices un término que es... O a mí me ha pasado de decir el término que se usa en México y que te diga el cliente, no, pero se dice así. Mira, a ver, te estoy interpretando una hora y media, me vas a decir si te he dicho falla o fallo, ¿sabes?

Esa es una dificultad como intérprete. La poca comprensión por parte de los clientes no de lo que conlleva.

Eso, de hecho, es una parte también de mi trabajo en cuanto al rol del intérprete. Está claro, el cliente sabe quién es el intérprete, cuáles son sus tareas, cómo funciona el trabajo.

Yo creo que es el gran problema de la industria lo que va a cambiar, sin embargo, todo el tema, pero realmente lo que he notado en estos tres años que la industria lleva así, el volumen del trabajo en traducción ha bajado mucho, mucho. Hay clientes que se han ido a traducciones más baratas o procesos más baratos o traducción post-editada o todas esas mierdas que hacen las agencias para bajar los costes. Y la calidad en general ha bajado y se han ido muchos traductores buenos de la industria y para las traducciones complicadas y demás no encuentran traductores.

Entonces, se está viendo una diferenciación, ¿no? Un sector muy, muy, muy bajo, precario, abusado y un sector premium, pero un sector premium que además no crece ni puede crecer porque no se dan formaciones, el cliente no te valora y en el caso del japonés-español lo que veo es que la mayoría de las intérpretes o traductoras japonesas ya tienen más de 63, 64, 65 años y no va a haber relevo. Primero, en Japón la interpretación está hecha por mujeres históricamente, eso tiene que ver desde los noventa y las leyes de Haken, que son como sus contratos. Que fue uno de los sectores que estuvo allí y después la crisis, la burbuja y tal. No hay hombres intérpretes en Japón. Excepto los intérpretes del Ministerio de Interior de Japón. Sí va a haber un cambio en la industria y va a haber una falta fuerte en Japón. Llevamos varios años viendo esta tendencia. Se paga más alto el sueldo de un intérprete en México que en Japón. En México, una persona que ha estudiado japonés y tiene un N4 o N3 puede ir a una fábrica y que le paguen 50.000 pesos, que el cambio son 450.000 yenes. El cambio en euros son 2.300 euros. Tiene que ser menos, creo. En Japón se ha mantenido estos 30 años y no cambia. Ese es el trasfondo estructural. Claro. Sí, ese es el trasfondo. Yo la industria no sé un poco cómo irá, pero formación no hay aquí en Japón.

Recupero lo que has dicho de que en la interpretación como mínimo en Japón es una profesión bastante feminizada en el sentido de que mayoritariamente son mujeres intérpretes. Eso es algo que también quería explorar dentro del trabajo. La mayoría de entrevistas que tengo son con mujeres intérpretes. Y quería ver también el punto de vista masculino porque por lo que tengo entendido muchas veces por el desconocimiento del cliente se confunde el rol de la intérprete y quizá también se le asignan tareas más de secretaria, incluso de asistenta. ¿Eso te ha pasado a ti también?

No, a mí no, por suerte no. Pero es que hay un machismo estructural fuerte. Y no un machismo, sino un escepticismo en general. Ah, contrato a una japonesa y se creen que es como tú dices, la secretaria. El año pasado vi una situación en un evento muy importante… Tenían a la intérprete en la otra punta. No era ni intérprete, era la responsable de la agencia que usan como intérprete. Entonces muchas veces ves este rol de relegar a la mujer en un papel secundario y que te sirvan el café o el té o que limpien la habitación. Eso aquí en Japón se estila mucho. Todos los hombres y la mujer, que es también la intérprete, es la que está sirviendo, es la que... Entonces esto creo que también da a un machismo estructural aquí. Y en el caso de las misiones extranjeras creo que no es solo machismo, sino también es exotizar muchas veces. Porque estás racializando, también. Porque además tiene que ver en sueldos, y lo añado. Por ejemplo, la Embajada de México trajo a un delegado económico muy famoso, muy famoso, académico, los sueldos de los ministros son como 10 mil dólares. Eso es una tabla pública. Y me acuerdo que él mismo decía que le daba pena, que él tuvo que contratar a su intérprete que era su secretaria y demás, y que el sueldo de ella fuera cinco veces inferior al suyo. Y con un contrato que era por obra y servicio.

Está presente en muchos ámbitos.

Yo lo digo, que uno de los grandes problemas de la industria de la traducción del japonés es el machismo estructural que ha habido, que se ha transmitido y se ha normalizado.

Y a nivel de la nacionalidad del intérprete. En este caso, tú como español. ¿Crees que hay diferencias a la hora de tratar contigo que con un intérprete japonés? ¿Crees que cambia el trato de parte de los japoneses que contratan tu servicio o de los otros países hispanohablantes?

Yo creo que por parte de mis clientes empresariales españoles y latinos… Yo tengo una ventaja respecto a eso, en negociaciones y demás, además de por ser nativo… Yo creo que lo he hecho muy bien en ese sentido por vender todo mi *background* de formación y demás. Yo tengo muy claro el precio que tengo, si no que se vayan a otro sitio.

En el caso de los japoneses, antes había una reticencia mayor… No hacia los extranjeros, si no hacia personas de fuera de la organización. Pero últimamente están más abiertos. Yo he tenido un trato excelente con ellos, no me puedo quejar. Pero también porque he estudiado aquí y he tenido una integración fuerte. También porque Japón ha cambiado bastante en los últimos años. Hace unos años sería imposible pensar que contaran con gente de fuera de las instituciones.

Llegamos ya a las últimas preguntas de la entrevista… Hablemos sobre inteligencia artificial. Se han hecho muchos avances tanto en traducción como en interpretación. ¿Crees que en algún momento la IA será capaz de plasmar esta no verbalidad de la que hablábamos? Estos elementos culturales.

No, no creo. Aquí el gran problema no son las palabras, el gran problema es que no se quieren entender ustedes culturalmente. Aquí no hay otra. Aquí los proyectos tienen que reposar y tiene que haber una toma de decisiones. No sé. Te puedo decir, el año pasado…. Yo trabajo activamente con México, el gobierno está lleno de profesionales de la industria. Entonces están acostumbrados a unos ritmos muy rápidos. Me hicieron una propuesta de hacer un trabajo junto con Kioto. Yo les di las tres o cuatro páginas en inglés al ayuntamiento de Kioto y el señor casi se desmaya. Estuvo de baja una semana, esto no es mentira. Porque culturalmente se asustó. «Esto simplemente para leerlo vamos a tardar un mes, y cómo vamos a responder a tantas cosas». Entonces realmente el problema no son las palabras. Si no eres capaz de comunicarte, de darle un seguimiento, de trabajar juntos… Ahí está muy complicado. Y ese va a ser uno de los grandes problemas en Japón. La pandemia ha hecho que esté más cerrado. Hay menos estudiantes de lenguas extranjeras. El año pasado fuimos a la universidad de estudios extranjeros de Kioto, y nos reunimos con el decano de la facultad de español. Y en Japón hay cada vez menos jóvenes. En las universidades tienen cada vez más problemas para captar estudiantes. Si es una universidad de ingeniería o informática, no hay problema para traer estudiantes extranjeros. Pero en una universidad de estudios extranjeros es complicado. Me estaba diciendo que ellos, lo que él notaba es que la calidad de los estudiantes —él es español y lleva veintipico años enseñando— es cada vez peor y que el desinterés es más grande. Ellos tienen cien o doscientos estudiantes de español, pero que de esos tiene interés realmente en ir a España cinco o diez. No es el idioma, con el inglés pasa lo mismo, y como no tienen ese interés, entran en las organizaciones… Todo lo que es ese razonamiento, no lo solucionan.

A modo general y de resumen: ¿Crees que un/a buen/a intérprete debe tener en cuenta estos aspectos culturales y de la comunicación no verbal que hemos mencionado?

Sí, claro que sí. Pero el intérprete es como la Malinche. No era Hernán Cortés el que pinchaba y cortaba, era la Malinche. Muchas veces cuando vamos con políticos, se enrollan

mucho, usan palabras muy rimbombantes, y yo se lo digo antes: mira, a mí me da igual que tú te pongas muy rimbombante. Porque yo lo tengo que interpretar. Me pasa con los títulos, ahora que trabajamos por ejemplo con Cataluña. Y al gobierno español le pasa mucho. Tienen: Ministerio de Acción Exterior Unión Europea… Una frase larguísima. Está muy bien, pero, ¿y qué función tiene usted? Nos centramos en palabras muy rimbombantes, palabras vacías, o términos en inglés, que ni ellos mismos saben lo que significa.

En Japón pasa lo contrario. Tienen los SGDs (Objetivos de Desarrollo Sostenible). A veces les da por temas rimbombantes, pero en otro sentido. Lo que ahora mismo es una tendencia en España no lo es en Japón.

Cuando vienen empresas del sector de restaurantes y tal… Muchas veces dicen «sí, en Horeca tenemos…». No queda muy claro, porque realmente tu categoría es una categoría tan abstracta que no lo van a entender. Eso pasa muchas veces.

O las siglas. En Japón les encantan las siglas. Hay empresas que tienen su formación de siglas, o sistemas propios de las empresas. Dentro de lo que cabe, hay cosas que son normales: las 5S, el *kaisen*, el *kanban*… Estas cosas ya son conocidas. Pero después hay empresas que tienen sistemas propios. Te empiezan a sacar una diatriba de siglas, y tú tienes que comprobarlas una a una. Son contextos internos de las organizaciones.

6.2.6. Entrevista a Jordi Juste

En primer lloc, m'agradaria saber, Jordi, qui ets tu, ets traductor, ets intèrpret, com ho descriuries?

Soc moltes coses i fer d'intèrpret és una part d'una de les coses que soc. Jo, com a formació original, soc periodista. Vaig estudiar periodisme a l'Autònoma, vaig treballar com a periodista i després, per circumstàncies de la vida, vaig anar al Japó. Al Japó vaig estar fent de periodista i també de professor, de professor de castellà a diverses universitats. I vaig establir una relació amb el Japó des de l'any 95, personal, professional i també familiar. I quan vaig tornar del Japó aquí, una de les possibilitats laborals que vaig trobar va ser aprofitar, encara que jo era periodista i sabia japonès i, òbviament, català i castellà, treballar per mitjans de comunicació japonesos en les seves feines, bàsicament a Espanya, també a altres països, però sobretot a Espanya. I aquesta feina, que és una feina que podríem dir que és de producció o d'ajuda a la producció, de vegades periodística, però té un element que és la interpretació, perquè sovint, de vegades són, en japonès, *omakase* [encarregar una feina a una altra persona], *shuzai* [recollida d'informació], que ens fan l'encàrrec i no venen, però moltes vegades venen,

es desplacen aquí periodistes o productors o gent famosa japonesa per gravar programes de televisió, bàsicament. Llavors, una de les nostres feines és fer intèrprets entre aquestes persones i les persones del lloc, els locals, entrevistats, altres participants en el programa, tècnics, etc. Llavors, aquesta és la meva feina d'interpretació. També he fet, ocasionalment, interpretació per empresaris o directius, i a fer estades o a participar en esdeveniments o acompanyament de persones. Per exemple, l'últim va ser al Saló del Manga, vaig acompanyar un *mangaka* i vaig fer, evidentment, acompanyar inclou la feina d'interpretació.

Llavors, podríem dir que quan vas tornar a Espanya va ser quan vas començar en el món de la interpretació i, principalment, seria interpretació d'enllaç, aquesta més d'acompanyament de la que parles. Doncs, justament, el treball se centra en la interpretació d'enllaç perquè es considera que la comunicació no verbal hi té un pes major que si parlem d'una simultània o d'un altre tipus. Estàs d'acord amb això?

Sí, és clar. Si estàs en una cabina fent d'intèrpret, els gestos... De vegades és que no els veus, no? I si els veus, doncs són molt, molt, molt complementaris. Diguéssim, has d'estar molt, molt atent a l'oïda, no? Clar. I en la d'enllaç, doncs estàs tu... És més, en el meu cas, com que jo no soc només intèrpret normalment, alguna vegada sí. Per exemple, sí que hi ha algun cas, estic pensant ara en una feina relativament recent, d'un rodatge d'un anunci per una empresa japonesa en el qual em van contractar com a intèrpret entre part de l'equip creatiu, que era japonès, i la persona famosa d'aquí que sortia a l'anunci. En aquest cas jo només feia d'intèrpret. Si jo no havia d'ajudar a res més, ni fer entrevistes, ni tocar un cable, ni res. Però normalment jo soc part de l'equip de producció, no soc només intèrpret. Amb més motiu la comunicació és important globalment, no només la verbal, sinó també la part lingüística, òbviament.

Clar, i havent fet tots aquests tipus de feines en diferents contextos i en diferents formats, podríem dir, has notat aquestes diferències, podríem dir que òbvies, entre la cultura japonesa i la catalana o espanyola? T'has trobat en alguna situació en què aquesta cultura i aquesta no-verbalitat hagin suposat algun malentès, o hagin creat una situació incòmoda o curiosa, inclús?

N'hi ha una que potser no és ben bé dels gestos o de la part paralingüística, però que se m'acut ara, que és en algun cas en el qual, com la meva interpretació és una interpretació de vegades molt funcional, per entendre'ns, no és una interpretació que després s'emetrà tal qual, sinó que és molt funcional en el moment, per exemple, perquè el realitzador que ve amb mi entengui que està dient el... bé, que està dient més o menys l'entrevistat, però no cal que ho sàpiga tot. De vegades hi ha hagut algun, ara m'estic recordant d'un cas, que l'entrevistat deia, escolta, jo t'estic donant unes explicacions llarguíssimes i les teves traduccions són supercurtes.

Què és això? És un tipus de malentès. Llavors li vam haver d'explicar, no, mira, és que nosaltres hi hem pactat, que jo no li ho traduiré tot per qüestions operatives, perquè no tens temps, i si cada pregunta que la resposta l'has de traduir fil per randa, doncs no acabaries mai. Llavors, potser també perquè jo soc periodista de formació i potser el realitzador ja es refia que jo, si he de preguntar, preguntaré. Clar. Bé, aquesta per una banda, no? I després, per una altra, doncs de vegades sí que en la comunicació entre japonesos i no japonesos, una cosa que succeeix i de vegades t'obliga a aclarir és l'expressió dels japonesos. Els japonesos moltes vegades riuen o somriuen en situacions en les quals nosaltres no riuríem o somriuríem. I llavors això de vegades s'ha d'explicar, per què està rient aquesta persona. I no és que estigui rient, és que de vegades els japonesos, doncs, per nervis o quan no saben quina cara posar, de vegades somriuen.

Clar, és el somriure de cortesia, no?

Exacte. Però aquí de vegades es pot malinterpretar.

I llavors creus que és necessari explicar aquestes coses? Deies potser d'explicar-ho als clients o a les persones involucrades i explicar-los aquestes diferències.

Sí, clar, constantment ho estic fent. Jo estic fent una interpretació no només lingüística, sinó que estic explicant què passa. Els he d'explicar la situació en general. I de vegades no és tant traduir les paraules, traduir el que està dient, com traduir què vol dir el que està dient. A més, de vegades jo no tradueixo coses perquè no les considero rellevants. I considero, per exemple, que poden crear una situació, un conflicte i que no és rellevant. I com que jo no soc un traductor o un intèrpret jurat, i per cenyir-me a les paraules exactes o al que diu aquella persona, si jo considero que allò no és rellevant o que convé no traduir-ho, no ho tradueixo. Jo ho faig de finta.

És això que deies potser de la traducció més funcional, si consideres que es pot ometre certa informació.

Sí. Algú potser està fent una broma que jo crec que els japonesos, per exemple, poden interpretar-la com una broma racista. I no ho vull dir. De vegades li dic a la persona, li dic, no, mira, això no ho traduiré perquè tal. I de vegades sí. També m'he trobat amb el... en aquest cas jo no, per algú, una companya de vegades que estava amb mi a la feina, de... dels japonesos en qüestió de dir-li, no, no, jo vull que li diguis a aquest senyor que és un fill de puta. I li he de dir, no, però escolta, jo no puc dir-li; no, no, jo vull que li diguis. Clar, i no et queda més remei. De vegades això també, els intèrprets, les persones que fem interpretació, ho hem de fer, no? De dir, mira, jo això ho estic... que sàpigues, això estic traduint tal qual el que m'ha dit. No és que ho pensi jo, clar. Quan no només fas d'intèrpret, doncs ja se sobreentén que de vegades pot ser

que, en allò que estiguis dient, estiguis posant part de la teva interpretació, de la teva opinió, llavors de vegades és necessari... Aclarir. Aclarir-ho, sí, sí.

D'acord. I creus que els japonesos també... O sigui, hem parlat de fer saber els espanyols, per exemple això del tema del somriure. Creus que també és important avisar als japonesos que potser som més propers, el tema de la distància? Pot suposar un xoc, no? Un xoc cultural. Creus que també se'ls hauria d'avisar?

Sí, sí, sí, de vegades, de fet ho faig jo. No me'n recordava, però sí, jo també ho faig. Per exemple, els aviso de si petons o no petons. Si petons, això seria comunicació no verbal, òbviament. I de vegades els aviso, no? De no ells només... Això, es fa una reverència o com molt es dona la mà o... És un...

És una societat de menys contacte físic, podríem dir, no?

Molt menys contacte físic.

Volia preguntar-te també a l'hora de dirigir-se a tu... És a dir, una altra part del treball és la metacomunicació, que seria la relació que s'estableix entre l'intèrpret i les persones interpretades. Has notat alguna diferència entre com els espanyols et poden fer una petició, una pregunta, i com ho farien els japonesos? O al revés, tu a l'hora de dirigir-te a ells, qualsevol petició que puguis tenir... Has canviat la forma en què et dirigies a ells?

Òbviament, sí, sí. Però això ja no... O sigui, fent d'intèrpret i no fent d'intèrpret, clar, jo, o sigui, soc una persona que... que té part de la família japonesa, a més a més, i que estic acostumat a canviar de codi, no només lingüístic, sinó també paralingüístic. I jo, a part d'haver viscut deu anys al Japó, porto des de l'any 95, porto molts anys, o vivint al Japó o treballant amb japonesos o vivint amb japonesos. Jo ja ho faig, això, ja sé que hi ha coses que... que els japonesos millor no... que millor no tocar, o com tocar-los, és obvi que jo no m'adreço de la mateixa manera. El tema de la cortesia... L'ús de la cortesia és diferent aquí i allà, i el grau d'informalitat en el positiu de la paraula és, o de formalitat, per dir-ho en positiu, és diferent, no? Llavors, de vegades els japonesos no entenen que tu amb una persona d'aquí, encara que sigui més gran que tu o que sigui el teu cap, li puguis parlar de tu. De vegades els hi has d'explicar.

Clar, per tot el tema del *keigo* [llenguatge honorífic], no? Que s'hauria de traslladar, també, en el japonès, encara que en castellà o en català no el tinguem...

Clar, i que de seguida un... una persona d'aquí potser vol establir una relació amb una d'allà, encara que sigui un client o un potencial client o... d'amics o amistosa, i de seguida et vol adreçar-se de tu. Però, clar, això a l'hora de traduir-ho és... és difícil. És molt cas per cas, no?

Doncs també volia preguntar-te pel que fa aquesta relació entre el client i l'intèrpret. Creus que la nacionalitat de l'intèrpret, en aquest cas, la teva, afecta a la relació? És a dir, creus que si tu fossis japonès seria diferent la relació amb els japonesos? Com et tractarien, si tenen més o menys confiança amb tu...?

Sense dubte. El que passa és que té una mica de trampa. Òbviament, en cada cas és diferent, i potser no seria el mateix un intèrpret que sap que domina el japonès, potser molt millor que jo, que és un intèrpret que s'ha format com a intèrpret i que té una titulació d'intèrpret i una llicència d'intèrpret, però que potser domina menys aquesta part no lingüística i que potser no ha viscut amb ells i que potser el fet que ja saben o aviat saben, perquè tampoc ho vull amagar, que tinc família japonesa, que he viscut al Japó, potser també em tracten diferent a mi que a un altre espanyol. Però, òbviament, segur que em tracten a mi diferent que em tractarien a un intèrpret japonès. De fet, això ho he vist, de vegades, perquè he compartit feina, jo he fet la traducció al català o al castellà i un japonès ha fet la traducció al japonès. Moltes vegades em toca fer les dues, tot i que jo si puc triar, evidentment, faig la traducció del japonès, però aquesta traducció que faig jo implica que hi ha moltes coses que he de fer. Però sí, sí, jo ho he vist, que tracten diferent als intèrprets segons la nacionalitat.

En positiu, en negatiu o simplement com...?

No, jo no m'atreveixo a dir ni en positiu ni en negatiu. Amb mi fan servir els codis... són més informals, són més de col·lega, de *col·legueo*, de seguida, i, en canvi, amb l'intèrpret japonès, tret que ja tinguin una relació de molt temps, doncs veus una relació més professional, més neutra, més escèptica, més japonès, més de guardar les distàncies...

Això, perdona, fa referència als clients espanyols o als clients japonesos?

Als clients... Passa més en els japonesos. Jo crec que els japonesos són més conscients de la diferència de codi que la gent d'aquí. I més, també hi ha una altra diferència. Clar, tot això estem generalitzant molt. Jo odio generalitzar, però de vegades s'ha de generalitzar. I depèn molt del cas i de la situació i d'això de la relació que hi hagi prèvia o que s'hagi establert en aquell moment.

Una cosa molt important també és el grau d'experiència que tinguin els japonesos en tractar amb estrangers. Per exemple, ara em toca, aquest principi d'abril, fer una col·laboració aquí a Barcelona amb un programa de televisió japonesa que és un programa de viatges. Ja he col·laborat amb ells cinc o sis vegades. I ells sempre estan, una gran part de l'any estan viatjant. Són un equip que té molta experiència en sortir fora i en tractar amb gent de fora. A més, el director del programa i el productor han viscut als Estats Units, han vingut un munt de vegades a Europa. Llavors, és gent que ja ho veus, que està acostumada a fer el canvi aquest de... De

xip. Quan és una persona que és la primera vegada que ve, notes més que li has d'explicar totes aquestes coses. Una persona jove, que potser és la primera vegada que surt. I els hi has d'explicar tot això.

Doncs sí, i evidentment el tema de les generalitzacions que comentaves, de fet, s'especifica molt en el treball que evidentment cada persona és diferent i estem parlant més a escala general o cultural. Llavors, també volia preguntar-te sobre el rol de l'intèrpret. D'entrada és una professió que resulta bastant desconeguda i la gent no sap com funciona, és normal. Però, a part d'això, queda clar el rol? Perquè la majoria d'entrevistes que he fet han sigut a intèrprets dones, perquè és un sector que està bastant feminitzat. De fet, em va costar trobar entrevistes amb homes intèrprets. I volia veure si hi havia alguna mena de contrast perquè em comentaven que, a vegades, es confonia el rol de l'intèrpret i se li atribuïen més feines de secretària o d'assistent, i volia saber si això també t'havia passat o d'alguna manera.

El meu cas és problemàtic perquè, com jo, no sé si has entrevistat l'Elena, per exemple, l'Elena també potser havia fet alguna feina com la meva, però sobretot ella fa més feina d'intèrpret de veritat. Però en el meu cas, clar, jo quasi sempre soc una cosa més que intèrpret. Jo faig més coses que faria un intèrpret, però és un cas especial. Ajudo amb la producció perquè soc part de l'equip de producció, no només intèrpret. Quan he anat com a intèrpret només, només he fet d'intèrpret, no he fet res més. Absolutament res més. És estrany que només faci intèrpret. Normalment faig alguna cosa més. O sigui, fer d'intèrpret és una part de la feina.

Clar, sí, és veritat que és un cas diferenciat. Doncs arribem ja a l'última part de l'entrevista, que és un tema molt sonat avui en dia: la intel·ligència artificial. S'estan fent avanços tant en traducció com en interpretació. Volia preguntar-te, creus que arribarà a algun punt en què la IA serà capaç de copsar aquesta no-verbalitat de la que parlàvem, aquests elements culturals que s'han de tenir en compte a l'hora d'enllaçar dues cultures tan diferents com són la japonesa i la nostra?

A un nivell molt alt. Sí, sí, a un nivell molt alt. Potser no tan alt com un bon intèrpret. Però potser sí que una bona IA aviat serà millor que un mal intèrpret o que un intèrpret mediocre. Llavors, l'avantatge de l'humà sempre serà, jo crec, una adaptabilitat més gran. Però com que la IA cada vegada té més capacitat d'aprendre, doncs això també està per veure. Perquè si és un programa, perquè la IA al final és un programa, un programa que pot aprendre al moment, al moment en què està fent aquella interpretació, està assistint a aquella interpretació i està aprenent, llavors s'acostarà molt a la capacitat aquesta de l'humà d'adaptar-se a la situació. Però insisteixo, clar, el problema de la IA també seran els sentits. La IA és un programa, però amb

quin terminal estaràs operant aquesta IA? I serà un robot androide, si és un robot humanoide, un androide? Ho dic perquè un ésser humà pot fer un gir de 360... de 180 graus o de 360 graus i veure tot el que està passant al voltant, pot ensumar, pot escoltar... I una IA, doncs diem una IA, però què serà? Una aplicació d'un mòbil que, què estarà fent? Estarà sentint o també estarà veient? Estarà volant, podrà, per si sola, moure's en totes les direccions, podrà desplaçar-se? Llavors jo sospito, i soc professor d'una classe d'aquests temes a una universitat, però acabem parlant molt de la IA i és un tema apassionant. Jo sospito que durant un temps com a mínim l'ésser humà sempre tindrà la possibilitat, això també, cas per cas serà diferent, de ser millor que la IA, però en algunes coses potser serà millor la IA.

Clar, és molt interessant el que has dit, que una IA al final serà millor que un mal intèrpret, no? Però a veure fins a on podem arribar com a humans, i què podem aportar.

Ja hem vist això que deies que ha millorat molt. La traducció és brutal. Tot i això, continues necessitant un humà amb criteri que ho revisi. Llavors el problema de la interpretació és que com que normalment és al moment, el marge de corregir-se és molt menor.

Mira, se m'acaba d'acudir una cosa que et pot interessar. Amb aquest mateix programa que ara hauré de treballar aquí a Barcelona, aquesta passada tardor, vaig estar fent una gravació per diversos llocs d'Espanya i estàvem gravant un poble d'Astúries, i estàvem gravant una escena en un restaurant en el qual li oferien el menjar a la presentadora, que era una *celebrity* d'allà, i a ella li deien que era l'especialitat de la casa, ella la demanava, anàvem a la cuina, gravàvem, li portaven, i jo em vaig equivocar amb la traducció d'una paraula, d'un dels ingredients. La qüestió és que jo vaig tenir la capacitat d'un cop veure que jo m'havia equivocat, desfer l'error. Un humà ho pot fer. Una intel·ligència artificial dubto molt que tingui aquesta capacitat de corregir-se en el moment, adaptant-se a la situació, una situació molt concreta d'una gravació molt dinàmica, amb moltes persones treballant alhora, amb limitació de temps. Llavors, és un cas que se m'acut en què se'm fa difícil imaginar una intel·ligència artificial que hagués pogut corregir l'error com el vaig corregir jo, no ho sé.

Sí, doncs caldrà veure en quina direcció va tot això i a veure què acaba passant amb la traducció, la interpretació i aquest tipus de feines. Doncs, a mode general i de resum, tornem a la hipòtesi. Creus que un bon intèrpret ha de tenir en compte aquesta cultura, aquestes diferències en la no-verbalitat per dur a terme una bona interpretació?

Sí. Sense cap mena de dubte.