

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE VALPARAÍSO**  
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y EDUCACIÓN  
INSTITUTO DE LITERATURA Y CIENCIAS DEL LENGUAJE



**PROSODIA VISUAL Y SU IMPACTO EN LA CALIDAD DE LA INTERPRETACIÓN  
SIMULTÁNEA:  
UN ESTUDIO CUALITATIVO DE ESTUDIANTES DE INTERPRETACIÓN**

Trabajo de graduación para optar al  
Título profesional de Licenciado en Lengua Inglesa

**Estudiante:** Constanza Osorio Rivero

**Profesor guía:** Pedro Pavez Gamboa

2020

## **Agradecimientos**

En primer lugar, quisiera agradecerles a mis amados abuelitos, a mi Tata y Lela. Sin ellos lo que comenzó como un sueño jamás se habría concretado. Fueron, son y serán por siempre mi pilar fundamental (más allá de la vida terrenal). Gracias por ser el ejemplo más fiel de la perseverancia y amor incondicional, por cuidarme como si fuera su hija y estar siempre que lo necesitase, sin importar hora ni lugar.

Gracias también a mis sureños favoritos, mis padres Mónica y Antonio y mi hermano menor Matías. Quienes desde siempre han apoyado cada una de mis decisiones, quienes estuvieron detrás de mí cada vez que flaqueaba en este proceso y que, a pesar de estar a kilómetros de distancia, siempre tuvieron una palabra de consuelo para animarme y motivarme a continuar con la batalla.

Gracias a mis amigas y amigos, por ser quienes celebraron mis triunfos, quienes escucharon mis una y mil quejas, por ser los ‘pañuelos de lágrimas’ que necesite no una, sino varias veces... En especial a Cristian, por el apañe, las noches en vela y sacarme una sonrisita cuando se necesitaba. Son la familia que escogí más linda del mundo entero.

Gracias a toda la generación TRADINTER 2016, a quienes se sumaron en el camino y a quienes nos dejaron. En especial al paralelo de interpretación, por ser amigos cuando se necesitaba, confidentes y también excelentísimos compañeros de trabajo. Espero lo mejor para cada uno/a de ustedes... Y por supuesto, gracias al profesor Pedro Pavez, por haberme guiado en este camino, con mucha paciencia para materializar esta etapa.

¡¡Gracias totales!!

## **Prosodia visual y su impacto en la calidad de la interpretación simultánea:**

Un estudio cualitativo de estudiantes de interpretación.

### **Resumen**

La comunicación no verbal, se refiere a los intercambios de pareceres y sentimientos que no se expresan con palabras sino con señales de voz sin articulación, con gestos corporales o expresiones faciales y por medio de estructuras e imágenes espaciales, culturales y artísticas (Guardia, 2009). Estos elementos representan un alto porcentaje del total de la comunicación y estos a menudo son más que suficientes para cumplir con los objetivos de esta. Es por esto por lo que es de suma importancia que el intérprete maneje tanto los aspectos verbales como los no verbales, para de esta forma poder entregar un discurso completo, que no solamente sea fiel en fondo, sino que también en forma, es decir, que tenga los mismos marcadores no verbales que el original. La presente investigación tiene como objetivo determinar la implicancia de la prosodia visual en la calidad en interpretación simultánea para lo que se evaluó a un grupo de estudio compuesto por 4 estudiantes de cuarto año de la carrera Interpretación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. El estudio presentó que la relación de dependencia de la prosodia visual para la calidad en interpretación simultánea no quedaría clara con los resultados obtenidos, pero que sería de gran utilidad como herramienta.

**Key words:** *interpretación simultánea, interpretación remota, prosodia visual, calidad.*

# ÍNDICE

I Planteamiento del problema.....	1
II Marco teórico.....	3
1 Interpretación .....	4
1.1 Interpretación simultánea.....	4
1.2 Interpretación remota.....	5
2 Tipos de interpretación remota.....	6
2.1 Interpretación telefónica (IT) .....	6
2.2 Interpretación remota por videoconferencia .....	7
3 Prosodia.....	7
3.1 Prosodia visual .....	8
4. Calidad .....	9
4.1 Acepciones .....	9
4.2 Criterios de calidad para la interpretación simultánea.....	10
III Metodología .....	12
1. Método.....	12
1.1 Evaluación por sujeto .....	13
1.2 Evaluación por resultado .....	13
1.3 Evaluación por momento prosódico .....	13
2. Materiales.....	13
3. Instrumentos.....	14
3.1 Resultado 1.....	15
R.1 .....	15
3.2 Resultado 2.....	15
R.2 .....	15
3.3 Resultado 3.....	15
R.3 .....	15
4. Participantes .....	17

5. Trabajo de campo .....	18
6. Análisis de datos.....	20
IV Resultados.....	21
1. Evaluación general con input visual.....	22
2. Evaluación general sin input visual.....	23
3. Evaluaciones por resultados.....	25
3.1 Resultado 1.....	25
3.2 Resultado 2.....	27
3.3 Resultado 3.....	28
4. Evaluación por momento prosódico .....	29
4.1 Segmento 1.....	30
4.1.1 Resoluciones .....	31
4.2 Segmento 2.....	32
4.2.1 Resoluciones .....	34
4.3 Segmento 3.....	34
4.3.1 Resoluciones .....	36
4.4 Segmento 4.....	36
4.4.1 Resoluciones .....	38
4.5 Segmento 5.....	39
4.5.1 Resoluciones .....	40
V Discusión.....	42
1. Comprensión audiovisual.....	42
2. Ausencia de prosodia visual.....	43
3. Neurona espejo .....	44
4. Impacto de la prosodia visual en la calidad de interpretación simultánea.....	46
VI Conclusión .....	47
1. Recomendaciones, limitaciones y proyecciones .....	49
VII Referencias .....	50

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 .....	54
Anexo 2 .....	57
Anexo 3 .....	58
Anexo 4 .....	62
Anexo 5 .....	67
Anexo 6 .....	72
Anexo 7 .....	77
Anexo 8 .....	83
Anexo 9 .....	91
Anexo 10.....	97
Anexo 11.....	98
Anexo 12.....	98
Anexo 13.....	98
Anexo 14.....	99
Anexo 15 .....	100
Anexo 16.....	100
Anexo 17.....	101
Anexo 18.....	102
Anexo 19.....	102
Anexo 21.....	103
Anexo 22.....	104
Anexo 23.....	104
Anexo 24.....	105
Anexo 25.....	105
Anexo 26.....	106
Anexo 27.....	106
Anexo 29.....	107

Anexo 30.....	108
Anexo 31.....	108
Anexo 32.....	109
Anexo 33.....	109
Anexo 34.....	110
Anexo 35.....	111
Anexo 36.....	111
Anexo 37.....	112
Anexo 38.....	112
Anexo 39.....	113
Anexo 40.....	113
Anexo 41.....	114

## ÍNDICE TABLAS Y FIGURAS

Figura 1 .....	33
Figura 2 .....	35
Figura 3 .....	36
Tabla 1 .....	24
Tabla 2 .....	26
Tabla 3 .....	30
Tabla 4 .....	30
Tabla 5.....	30
Tabla 6 .....	30
Tabla 7 .....	31
Tabla 8 .....	31
Tabla 9 .....	32
Tabla 10 .....	32
Tabla 11 .....	38
Tabla 12 .....	38
Tabla 13.....	39

Tabla 14.....	39
Tabla 15.....	40
Tabla 16.....	41
Tabla 17.....	41
Tabla 18.....	41
Tabla 19.....	42
Tabla 20.....	43
Tabla 21.....	43
Tabla 22.....	44
Tabla 23.....	45
Tabla 24.....	45
Tabla 25.....	45
Tabla 26.....	46
Tabla 27.....	47
Tabla 28.....	47
Tabla 29.....	48
Tabla 30.....	48

## **I Planteamiento del problema**

La comunicación puede entenderse como el acto de transmitir información, ideas, emociones, habilidades, por medio del uso de símbolos, palabras, cuadros, figuras y gráficas (Fiske, 1984). Además, es posible señalar que el objetivo de la comunicación es convencer, cambiar o reforzar el comportamiento de aquél que recibe la comunicación (Martinez y Nosnik, 1998). En este sentido, uno de los instrumentos más comunes para cumplir con el propósito es la comunicación verbal, sin embargo, cuando este medio o instrumento falla o se obstaculiza de alguna manera, cabe destacar la utilización de ciertos matices no verbales para cumplir con el objetivo de la comunicación, como por ejemplo la prosodia visual.

Por otro lado, la interpretación supone la transmisión de un mensaje en un idioma a otro de manera oral. El intérprete como profesional debe transmitir, en su totalidad, el contenido lingüístico del discurso, toda la información no verbal explícita e implícita, el lenguaje corporal, tono de la voz, entonación, entre otros para de esta forma mantener el sentido del discurso original. Es por esto que la comunicación no verbal en los procesos de interpretación juega un rol fundamental, ya que, si el profesional no comprende o percibe a nivel visual estos tipos de comportamientos, tendrá una imagen distorsionada e inexacta de la situación en la que debe trabajar o del propio discurso que ha de interpretar (Collados, 1998).

Asimismo, existen estudios que prueban la importancia de la agrupación los elementos verbales y no verbales en la interpretación, puesto que la ausencia de los estímulos visuales ha surgido como uno de los constituyentes de un desempeño deficiente (Moser-Mercer, 2005). De lo anterior se desprende que la calidad de la interpretación se podría ver afectada en el caso de no utilizar correctamente los diferentes componentes de la comunicación no verbal. Para esta investigación se pondrá mayor énfasis en la prosodia no visual.

Además, dadas las condiciones que se viven con la actual pandemia del Covid-19, que ha modificado rotundamente la normalidad que conocíamos ha despertado el interés por el teletrabajo, el cual en el campo de la interpretación no es algo nuevo, pero que hoy ha sido más que imperante para los profesionales del rubro y también para los estudiantes. Dicha práctica se

conoce bajo el nombre de interpretación remota, la que es definida por Braun (2015) como el uso de diferentes tecnologías de la comunicación para poder acceder a algún profesional de la interpretación u orador que se encuentre en otra habitación, ciudad o país. Esta modalidad será de vital importancia para el desenvolvimiento del estudio.

De esta manera, de la presente investigación surge la pregunta: ¿Cuál es el impacto de la prosodia visual en la calidad del producto en una interpretación simultánea directa? Por consiguiente, el objetivo principal de la investigación será determinar el impacto de la prosodia visual en la calidad en la interpretación. Para responder a la interrogante expuesta se trabajará con un grupo de cuatro estudiantes de la carrera interpretación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, quienes interpretaran un material audiovisual intervenido. La primera mitad del material a interpretar contará con ambos inputs, mientras que la segunda tendrá solo el audio disponible. Los productos de cada uno de los participantes serán grabados y evaluados con la pauta de retroalimentación de Ponce (2011), para luego determinar si la prosodia visual tiene o no injerencia en la calidad de la interpretación.

Para cumplir con el objetivo principal, se abordarán los siguientes objetivos específicos:

- Definir y diferenciar prosodia y prosodia visual
- Definir la calidad en la interpretación simultánea

## II Marco teórico

Existe una cantidad limitada de estudios que aborden la temática de la comunicación no verbal y estos no se han enfocado específicamente en la prosodia visual. Lo anterior se justifica puesto que los estudios de los componentes no verbales como se entienden en la actualidad comienzan a partir del 1950 (Collados, 1997). De los estudios existentes, una gran parte de ellos han optado por una línea enfocada más en lo que respecta a la emotividad de la comunicación no verbal, con Darwin como exponente del siglo XIX, sin embargo, recientemente se ha comprobado que la prosodia podría entregar otros tipos de informaciones importantes, sin necesariamente tener que ligarlo a lo emocional, como por ejemplo la prosodia puede marcar la señal del fin de una oración o el turno del otro orador (Barkhuysen, Kraemer, & Swerts, 2008) como también destacar palabras importantes dentro de una misma oración (Swerts & Kraemer, 2008).

Asimismo, cabe destacar el trabajo empírico de Ramos (2016), titulado La comunicación no verbal en la interpretación consecutiva. Este trabajo se destaca por sobre el resto puesto que recoge a la comunicación como un proceso que involucra más que lenguaje verbal, sino que como una triple entidad audiovisual compuesta de lo que se dice (el lenguaje verbal), cómo se dice (paralenguaje) y lo que el orador hace mientras lo dice (kinésica) (Poyatos, 1997). El trabajo de Ramos se enfoca exclusivamente en la toma de notas de estudiantes de interpretación con formación específica en el ámbito de la interpretación de conferencias para de esta forma determinar la eficacia y operatividad de los participantes para el tratamiento del lenguaje no verbal en la modalidad interpretativa consecutiva.

A diferencia del estudio mencionado anteriormente, esta investigación busca conocer el impacto de la prosodia visual respecto a la calidad de la interpretación en la modalidad simultánea.

## **1 Interpretación**

La interpretación es una forma de traducción oral instantánea, a través de la cual el profesional hace efectiva la transmisión del sentido del discurso de la lengua original formulándolo en la lengua terminal (Valdivia, 1995). Pero es sabido que tanto la interpretación en sí, como sus modalidades, no solamente tendrían como propósito traducir oralmente desde un idioma a otro, sino que involucraría habilidades de comunicación activa, decodificación, memorización, pensamiento y reexpresión (Ma, 2013), utilizando también matices no verbales para mantener el sentido del discurso original.

### **1.1 Interpretación simultánea**

Las distintas modalidades de interpretación han ido evolucionando con el paso del tiempo, sin embargo, existen tres tipos que son ampliamente reconocidos dentro de la profesión: interpretación consecutiva, sight translation e interpretación simultánea (Erickson, 2006). En lo que respecta a esta última modalidad de interpretación, esta ha sido definida como una actividad que consiste en la reformulación de una manera instantánea del discurso del orador desde una lengua A hacia una lengua B (Valdivia, 1995). Como se mencionó previamente es sabido que la interpretación, es mucho más que simplemente transferir palabras desde un idioma a otro (Riccardi, 2005). En este sentido y tal como sugiere Klonowicz (1994), existen varias actividades que el profesional de la interpretación lleva a cabo, por ejemplo: escuchar lo que se está diciendo por otro orador, entender el sentido, convertir ese sentido al idioma meta y entregar el producto; todo esto realizado en tiempo real y bajo presión, ya que el intérprete debe mantener, en cierta medida, el mismo ritmo que el orador original. Además de estas habilidades, Cecot (2001) destaca la envergadura de la comunicación no verbal en esta variante de la interpretación, especialmente el aspecto de la prosodia en el discurso, ya que el eje principal no es el contenido, sino que también en la forma del mensaje.

## 1.2 Interpretación remota

Desde el siglo XX, el incontenible desarrollo e implementación de las diferentes redes de comunicación son el fundamento de la utilización de las diferentes modalidades de interpretación a distancia. Es así como la interpretación remota tiene como cuna las nuevas tecnologías, el imperante deseo de presteza y la economía. Esta modalidad se refiere al uso de diferentes tecnologías de la comunicación para poder acceder a algún profesional de la interpretación u orador que se encuentre en otra habitación, ciudad o país (Braun, 2015). Dentro de estas tecnologías cabe destacar las plataformas gratuitas de telefonía por internet como Skype, plataforma webs como Interpretty e Infoport, entre otras (Blasco, 2014). La interpretación remota nace como respuesta por la masificación de las nuevas tecnologías, la inmediatez y por la reducción de costos y tiempo y el uso de esta supondría pretende perfeccionar aspectos como la eficiencia hacer el servicio de interpretación más alcanzable para los usuarios, no obstante, después de casi más de 50 años de su surgimiento, la adaptación y uso de esta técnica no ha tenido el impacto que se esperaba (Muñoz, 2015).

Con relación a lo anterior, cabe mencionar que existe evidencia que prueba el rol fundamental de la integración de los aspectos verbales y no verbales en la modalidad simultánea remota, puesto que la ausencia de la presencia física de los oradores ha emergido como uno de los factores determinantes para un desempeño empobrecido en comparación a una interpretación simultánea en vivo (Moser-Mercer, 2005). De lo anterior se desprende la importancia que tiene la triple entidad del lenguaje para la formulación correcta del discurso en la lengua meta (Poyatos, 1997). Cabe mencionar también que estudios han mostrado que incluso al utilizar los dispositivos de video o audio de más alta calidad en esta modalidad, no ha podido replicar los procesos comunicativos que ocurren en una interpretación cara a cara. Esto se debe a que en la comunicación la información es en gran medida transmitida a través de asentimientos de cabeza, miradas y movimientos corporales (Walker, 1993), por lo que se desprende que al quitar el canal visual o cambiarlo, los resultados de la tarea afectarán la transmisión general de la información.

Considerando lo anteriormente mencionado, es importante recalcar una vez más que dado el contexto nacional en el que estamos viviendo a partir del mes de marzo del año 2020, este tipo de modalidad de interpretación es altamente necesaria en lo que respecta a la divulgación e

implementación de la misma, dado que no solo es una opción viable de trabajo en estos momentos donde la propagación de información resulta ser vital, sino que también busca la continuidad en las rutinas que llevaban los profesionales de la comunicación en la entrega de sus servicios, pero con una mayor flexibilidad respecto a la administración del tiempo, más autonomía, una mayor economización de gastos (incluyendo transporte, alojamiento, etc.), mayor productividad, entre otros. Es así como diferentes empresas a nivel nacional han optado por esta corriente, adaptando sus mecanismos de trabajo con el fin de seguir funcionando durante la pandemia para resguardar la integridad y salud de quienes se pueden ver comprometidos.

## **2 Tipos de interpretación remota**

### **2.1 Interpretación telefónica (IT)**

En una sociedad altamente conectada y con una numerosa cantidad de teléfonos de red fija y teléfonos celulares, este tipo de servicio se puede concretar sin mayor problema suponiendo la conexión entre profesionales de la interpretación con sus respectivos usuarios en cuestión de minutos. Además, Ozolins (2011) explica que la ampliación de la interpretación telefónica se ha visto beneficiada por el creciente número de usuarios de teléfonos con acceso a internet móvil, también a la caída en los precios de los celulares y teléfonos y a la alta competitividad que existe en la industria. Y esta modalidad no es del todo nueva, puesto que desde hace ya 47 años que existe el Servicio de Interpretación Telefónica, el que tiene su aplicación tanto en el sector privado, como en el público principalmente en países de Sudáfrica, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos.

Una prueba fidedigna de este campo en la interpretación son las ya renombradas funciones de llamada gratuita en aplicaciones y softwares como lo son WhatsApp, Facebook Messenger, Viber, Skype, Google Hangouts, entre otras. Pero a pesar de estos avances tecnológicos, Ozolins (2011) señala que las empresas que trabajan con la modalidad priorizan las telefonías de red fija ante las aplicaciones en línea por mantener ciertos parámetros mínimos en cuanto calidad de sonido y confidencialidad, por las posibles consecuencias que esto puede traer y repercutir de forma negativa en la empresa.

## 2.2 Interpretación remota por videoconferencia

Es bien sabido que la interpretación es un trabajo altamente demandante cognitivamente hablando, por lo que requiere del apoyo de ciertos factores, como la comunicación no verbal, la cual como se estipuló a lo largo de este trabajo

Tiene un valor esencial en la transmisión coherente de los matices de los oradores y el cumplimiento de el o los objetivos comunicativos. Es así como lo indica Mouzourakis (1996) quien señala que parte importante de la información en una conversación cara a cara se entrega no solo a través de la entonación, pero de las expresiones faciales, gestos y lenguaje corporal del orador y que la pérdida de información visual resultaría un problema serio para él o la profesional de la interpretación.

Esta modalidad economiza los gastos en traslado de intérpretes aumentando la disponibilidad del servicio, además al poder contar con el soporte audiovisual, se genera un vínculo de confianza entre los usuarios y el profesional, generando una instancia e interacción mucho más humana y cercana, es por ello que es altamente utilizada en los ámbitos judicial, empresarial y sanitario.

## 3 Prosodia

La prosodia describe la manera en la que el discurso se produce, con elementos tales como pausas, tono, tiempo. Alguno de los detalles de la entonación se ven influenciados por la personalidad del orador, su estado emocional como también el contenido del discurso en cuestión (Graf, Cosatto & Huang, 2002). Algunos de estos rasgos prosódicos del lenguaje oral se describirán a continuación:

- **Entonación:** Este rasgo se entiende como un cúmulo de otros rasgos prosódicos que contribuyen con el discurso de tal manera que aporta matices agradables al oído, cierta musicalidad que varía según la intención del orador, haciendo que el oyente preste mayor atención al discurso propiamente tal. También, como señala Cortés (2002) estructura el discurso, denotando el comienzo y el fin del enunciado, facilitando de esta manera la comprensión de este.

- **Ritmo:** Este rasgo prosódico según Ginhson y Gebara (2011) se entiende como la habilidad para hablar con niveles normales de continuidad, velocidad y esfuerzo. Entonces, se puede entender como un fenómeno del habla que permite un flujo continuo en el discurso, es decir, un discurso sin pausas o repeticiones de sonidos o palabras.

- **Fluidez:** Es definida por el National Reading Panel (2000) como el equilibrio entre velocidad, precisión y expresividad. Este balance entre lo anteriormente mencionado resulta tener un carácter crítico para la comprensión de cualquier discurso.

Los elementos prosódicos previamente mencionados (entonación, ritmo y fluidez) son una pequeña parte de la extensa lista que conforman dichos parámetros, sin embargo, para cumplir con los propósitos de la presente investigación, se pondrá mayor énfasis en la prosodia visual para realizar el análisis de la misma y no en los mencionados.

### **3.1 Prosodia visual**

Los aspectos prosódicos verbales como la entonación, las pausas, el color de voz y el tiempo también van acompañados de matices no verbales, por ejemplo: movimientos de cabeza, expresiones faciales y gestos que son aplicados por el orador para recalcar el significado del discurso, para darle énfasis al estrés de una palabra o incluso indicar el cambio de turno en una conversación casual, esto se conoce bajo el nombre de prosodia visual (Graf, Cosatto & Huang, 2002).

A pesar de que este campo no ha sido extenuantemente estudiado, investigaciones relacionadas al campo demuestran que la prosodia visual tiene un rol fundamental para el entendimiento de la comunicación verbal, es decir, las palabras.

La línea de tiempo investigativa comenzaría con Darwin en el siglo XIX. El autor señalaba que las expresiones faciales corresponderían a "ventanas al alma", las cuales estarían en estrecha relación con el estado emocional de un hablante (Ekman, 2003). Según Dahan y Doselaar (1997) la prosodia visual puede ayudar a la segmentación de fragmentos continuos del discurso y facilitar el acceso lexical, es decir, encontrar equivalentes, sinónimos, etc. Trabajos más recientes mostrarían un espectro incluso más amplio en cuanto a todo lo que las expresiones faciales o la prosodia visual en sí, podrían comunicar. Tal como lo muestra el trabajo de Srinivasan y Massaro

(2003), el cual evidenciaba que la prosodia visual facilitaba la diferenciación entre las declaraciones y las preguntas. Asimismo, Nakano (2003) estipula que la prosodia visual facilitaría la asimilación de información en interacciones cara a cara y Barkhuysen, Krahmer y Swerts (2005) afirman que las expresiones faciales tendrían gran utilidad al momento de entregar retroalimentación positiva o negativa a algún destinatario.

## **IV Calidad**

La inclinación por la investigación respecto a la calidad en la interpretación nace por el anhelo de definir aquellas normas de índole formativo y laborales que ayudarían a discriminar una buena interpretación de una mediocre. La indagación del tema coincidiría con los Estudios de Interpretación (Gile, 1995), sin embargo, en sus etapas iniciales los cimientos metodológicos de estos estudios fueron frágiles y conforme el tiempo comenzarían a tomar forma. Dentro de esta cronología cabe destacar los esfuerzos realizados por Bühler (1986). Esta encuesta tenía como finalidad establecer al menos dieciséis criterios que podrían favorecer la valoración a una interpretación idónea, como la correspondencia con el sentido del mensaje original, la cohesión lógica, terminología, fluidez, entre otros. Desde ese primer estudio, la línea cronológica en materia de investigaciones sigue creciendo conforme pasa el tiempo, para poder así ampliar el campo desde los aspectos lingüísticos y considerando también elementos comunicacionales y pragmáticos. Por esta razón, para poder definir este concepto se tomará en cuenta las descripciones aportadas por diferentes autores los que muestran a su vez una gran multiplicidad de parámetros a considerar para poder medir la calidad en interpretación, lo anterior debiéndose a la heterogeneidad de los usuarios, contextos, prioridades, etcétera (Collados, 2010).

### **4.1 Acepciones**

Viezzi (1999) presenta una perspectiva del tipo funcionalista esta se reduce a que la calidad en interpretación queda evidenciada una vez se cumplan los objetivos comunicacionales teniendo en cuenta que la interpretación busca satisfacer diferentes requisitos. Grbić (2008) hace hincapié en el dinamismo que conlleva el concepto de calidad en interpretación, puesto que este está en constante adaptación conforme a la cultura y situación comunicativa. Pöchhacker (2001) explica que la calidad en la interpretación debe ser abordada desde diferentes aristas y no solamente de

una o un par. Dentro de estos parámetros, cabe destacar los aspectos fonológicos del discurso, prosodia, entonación y pronunciación (Riccardi, 2002), como también la coherencia, fidelidad, que tan entendible es el discurso, entre otros. Por otro, Barik (1975) expuso en una de sus publicaciones la comparación de la transcripción de un discurso original y la interpretación, enfocándose en determinados elementos, como por ejemplo las omisiones y adiciones, para de esta forma medir la calidad de la interpretación. Sin embargo, este fue criticado ya que se focalizó en errores de equivalencia y no tuvo en cuenta aspectos como la prosodia, que pueden ayudar al intérprete a soslayar las diferentes dificultades a la que se pueda enfrentar como también suplir las carencias de la comunicación (Sáenz, 2018).

De lo anterior es posible desprender la importancia de abordar la calidad en interpretación tomando en consideración una amplia gama de factores, por esta razón, la presente investigación se basará en el concepto de calidad en interpretación simultánea expuesto por Ponce (2011), el cual toma en consideración aspectos como cohesión y coherencia del mensaje, capacidad de reformulación, entonación, rapidez de reacción, ausencia de marcas de nerviosismo o estrés, fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador, evaluando así las competencias comunicacionales orales más relevantes en la interpretación simultánea, que según Sánchez y Ruiz (2008) expresan con calidad y oportunidad las ideas, conocimientos y sentimientos propios a través de la palabra, las cuales se adaptarán a las características de la situación y la audiencia para lograr la comprensión y adhesión como tal.

#### **4.2 Criterios de calidad para la interpretación simultánea**

La evaluación de calidad en interpretación simultánea o, dicho en otras palabras, la percepción de los errores se ha formalizado desde mediados del siglo XX, con mayor exactitud, desde la publicación de Bühler en el año 1986. Dicha publicación tenía por finalidad medir a través de un cuestionario la envergadura que le daban los intérpretes a ciertos criterios de calidad, con lo anterior, sistematiza por primera vez en la historia los parámetros con los que se evaluaba la calidad en la interpretación.

Luego de Bühler, prosigue Kurz quien en el año 1989 sigue con la misma línea de trabajo que su antecesor, con una investigación acerca de las expectativas en calidad de interpretación, sin embargo, esta vez tendría su enfoque en los usuarios. Ambos trabajos fueron los cimientos para

las siguientes investigaciones que, a pesar de tener enfoques diferentes, evalúan la calidad con los mismos criterios, es decir, transmisión completa del mensaje, correcta utilización de la terminología, agradabilidad de voz, acento o entonación (Collados, 2007).

En la actualidad existen diferentes normas y definiciones para este concepto desde un punto de vista objetivo. Para la presente investigación se trabajará con los siguientes criterios o parámetros para medir la calidad en la interpretación simultánea.

- Cohesión del mensaje
- Coherencia del mensaje
- Capacidad de reformulación
- Entonación
- Rapidez de reacción
- Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés
- Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje por el orador

Estos criterios forman parte de la hoja de evaluación hecha por Ponce (2011) para evaluar esta modalidad, lo cual se detallará con mayor profundidad en el apartado de instrumentos en la metodología.

Vale destacar que se escogió este instrumento dado su capacidad de abarcar un gran espectro de matices que, en resumidas palabras tienen por objetivo verificar que las ideas se expresen de manera adecuada y estructuradamente, manteniendo un orden lógico de ideas y adecuándose siempre a la situación comunicativa respectiva. También, asegurarse de que el orador esté transmitiendo seguridad y convicción (tanto como con su lenguaje corporal como con la voz) y finalmente, lograr que se cumpla la intención del mensaje que entregue el orador. Asimismo, por su versatilidad, puesto que este tipo de evaluación puede aplicarse tanto como autoevaluación como coevaluación y evaluación compartida, como señala el planteamiento de López (2011).

### **III Metodología**

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, el cual es descrito por Grinnell (1997), quien establece este enfoque de investigación, también referido como investigación naturalista, fenomenológica, interpretativa o etnográfica, como un “paraguas” en el que se incluyen una gran variedad de concepciones y técnicas. Este tipo de investigación tiene por objetivo plantear un problema sin una definición tan precisa, el cual se fundamenta en un proceso de análisis orientado a lo inductivo, es decir, explorar y describir los datos que se obtuvieron para posteriormente generar una perspectiva más teórica o general de los resultados (Sampieri, 2006). Teniendo en cuenta lo anterior, el análisis de datos se desarrollará de manera natural respecto a los sucesos, lo que quiere decir que no habrá manipulación de los datos obtenidos (Corbetta, 2003).

Considerando lo expuesto anteriormente, cabe destacar el carácter reflexivo que tienen las investigaciones con enfoque cualitativo, puesto que esta expansión de la información será el vínculo entre el investigador y los participantes (Mertens, 2005), permitiendo comprender detalladamente el problema de investigación, recogiendo y calificando los datos obtenidos.

#### **1. Método**

Como ya se estableció, la presente investigación busca determinar el impacto de la prosodia visual en la calidad en la interpretación simultánea. Para conseguir dicho objetivo, se trabajará con la Pauta para la retroalimentación de interpretación simultánea (Ponce, 2011), la que fue adaptada para poder calificar a los participantes de la investigación con una escala numérica (Escala de Likert). Con este instrumento se calificarán los productos obtenidos de la interpretación simultánea directa de un fragmento de ocho minutos con cuarenta y un segundos de la charla tipo TED titulada “Reading minds through body language” dictada por Lynne Franklin.

Para la realización de este experimento los participantes interpretarán de forma simultánea remota el material previamente mencionado. Este video se encontrará dividido en dos segmentos. El primero de contará con el input visual y el input auditivo, mientras que el segundo segmento solo contará con el input auditivo. Esta modificación en el material se realizará con el fin de poder conseguir el resultado esperado.

Todas las interpretaciones serán grabadas y transcritas para posteriormente poder analizarlas con la rúbrica mencionada (ver anexo 2) de la siguiente manera:

### **1.1 Evaluación por sujeto**

Esta evaluación corresponde a la medición del desempeño individual de cada sujeto en todos los resultados (Resultado 1, Resultado 2 y Resultado 3). Estos serán calificados con la rúbrica previamente mencionada, obteniendo así un resultado por cada evaluador para finalmente promediarlos. Dichos resultados se tabularán de manera separada para los productos obtenidos de las interpretaciones con input visual y los productos de las interpretaciones sin input visual.

### **1.2 Evaluación por resultado**

Esta evaluación corresponde a la medición del desempeño global de los participantes en cada resultado (Resultado 1, Resultado 2 y Resultado 3). Se recogerán los datos obtenidos individualmente para obtener un promedio para cada ítem de los resultados, luego se graficarán y se contrastarán ambos, es decir, los promedios obtenidos las interpretaciones con input visual con los promedios obtenidos en las interpretaciones sin input visual.

### **1.3 Evaluación por momento prosódico**

Esta evaluación corresponde a la medición de los participantes en momentos determinados del material seleccionado los cuales tuviesen una alta carga prosódica, con el fin de poder conocer de manera más específica la calidad particular de los segmentos. Los cinco segmentos serán calificados con la misma rúbrica para cada uno de los sujetos, una vez obtenidos los resultados estos se tabularán para posterior análisis.

## **2. Materiales**

El material escogido corresponde a un segmento, de ocho minutos y cuarenta y un segundos, de la charla titulada “Reading minds through body language” de la organización estadounidense sin fines de lucro TEDx. Esta charla tiene un total de mil trescientas cincuenta con un promedio de 160 palabras por minuto. Se encuentra disponible en las plataformas digitales YouTube y en la página web [www.ted.com](http://www.ted.com) en idioma inglés en la variante estadounidense. Está

ordenada con el formato tradicional TED, es decir, tiene una duración menor a los 18 minutos, el orador u oradora debe garantizar la conexión con la audiencia, además de conocer sus preocupaciones, nivel cultural y expectativas y finalmente girar en torno a solo una idea. La transcripción del material se encuentra disponible en la sección anexo.

La charla fue organizada de manera independiente por una comunidad local (Naperville) y grabada por voluntarios de TEDx. Es presentada por Lynne Franklin quien es una oradora de origen estadounidense, consultora de comunicación, presidenta de la Asociación nacional de Oradores, consultora jefa y directora de finanzas en la empresa Financial Relations Board. La oradora en la presentación explica a través de diferentes experiencias personales y generalizaciones cómo es posible leer la mente de las personas con solo hacer contacto visual con ellas, para lo anterior se apoya de tres invitados James, Marge y Marina. Todos ellos son categorizados por la oradora como observadores, oyentes y tocadores, siendo estas tres categorías descritas con detalle por Lynne Franklin quien hace uso de la prosodia visual para este cometido, por ende, este recurso es parte y soporte de su discurso.

Sin embargo, el material fue intervenido para cumplir con el objetivo principal de la presente investigación. El video se encuentra dividido en dos partes, la primera de ellas del segundo 0:00 hasta el minuto 4:14 consta con los dos inputs, visual y auditivo, mientras que la segunda mitad del material, del minuto 4:14 al minuto 8:41 solo tiene disponible el audio. Dado lo anterior, se consideró que el material reunía todas las características para evaluar cual es la injerencia de la prosodia visual en la calidad en interpretación y cumplir con el objetivo de la investigación, ya que una de las variables a estudiar es utilizada ampliamente durante toda la presentación.

### **3. Instrumentos**

La presente investigación se realizará mediante la utilización de un instrumento que corresponde a la pauta de interpretación simultánea realizada por Nuria Ponce (2011), la cual se encuentra adjunta (ver anexo 2). Dicha pauta evalúa diferentes aspectos de la interpretación bajo tres categorías o apartados:

### **3.1 Resultado 1**

El primer apartado denominado por Ponce como Resultado 1 (R.1) se encarga de delimitar los resultados de la interpretación como la reformulación de ideas de una manera correcta y estructurada respecto a la situación comunicativa respectiva.

#### **R.1**

- Cohesión del mensaje
- Coherencia del mensaje
- Capacidad de reformulación

### **3.2 Resultado 2**

El segundo apartado que lleva por nombre Resultado 2 (R.2) tiene como eje principal la seguridad que el profesional de interpretación transmite con su discurso, es decir, no presenta marcas de estrés o nerviosismo en este (Ponce, 2011).

#### **R.2**

- Entonación
- Rapidez de reacción
- Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas prolongadas, etc.)

### **3.3 Resultado 3**

El tercer apartado que se denomina Resultado 3 (R.3) tiene estricta relación con la intencionalidad y la capacidad de transmitir de manera exhaustiva el mensaje emitido por el orador (Ponce, 2011)

#### **R.3**

- Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje por el orador

La pauta de interpretación de Ponce (2011) tiene dos subapartados en su parte final. Por un lado, se encuentra el subapartado “Conclusiones” y por otro, el subapartado “Calificación”. Ambos

se incluirán como parte del análisis general de los datos, otorgándole a cada uno de los participantes comentarios personales respecto a su desempeño, más una nota final de 1 a 4. Para obtener los puntajes con los que se evaluarán los sujetos se intervino la rúbrica dado que está en su estado original no posee sistema de puntuación, por ende, se utilizó una herramienta de medición, escala Likert. Para este estudio se utilizó una respuesta numérica de 1 a 4 con la escala de Likert, siendo 1 el puntaje mínimo y 4 el puntaje máximo. Una vez aplicada en el instrumento cada resultado tiene las siguientes puntuaciones, como se muestra en la siguiente tabla:

Resultados	Puntajes		
	Mínimo	Máximo	Total
<b>R.1</b>			
Cohesión del mensaje	1	4	12
Coherencia del mensaje	1	4	
Capacidad de reformulación	1	4	
<b>R.2</b>			
Entonación	1	4	12
Rapidez de reacción	1	4	
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	1	4	
<b>R.3</b>			
Fidelidad y exhaustividad	1	4	4
			<b>28 puntos</b>

*Tabla 1: Puntajes por resultado*

- Resultado 1 (R.1), cada elemento a evaluar tiene un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible, con un puntaje total del apartado de 12 puntos.
- Resultado 2 (R.2) tienen un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible, con un puntaje total del apartado de 12 puntos.
- Resultado 3 (R.3) tiene un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible.

#### **4. Participantes**

La amplitud del muestreo original abarcaba un total de 26 alumnos de la carrera Interpretación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, cantidad que se modificó en el curso de la investigación dadas las condiciones que se viven en el territorio nacional (Chile) y el mundo entero con la pandemia derivada de la enfermedad por coronavirus iniciada en el año 2019, vigente hasta el día de hoy. Por esta misma razón, la cantidad de sujetos que formaron parte de la presente investigación se redujo a un grupo de 4 estudiantes de la carrera de Interpretación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, los que actualmente se encuentran cursando cuarto año de la carrera previamente mencionada.

Sus edades comprenden entre los 22 a 23 años. Los estudiantes, en su totalidad, tienen 6 cursos aprobados de inglés: Lengua Inglesa 1, Lengua Inglesa 2, Lengua Inglesa 3, Lengua Inglesa 4, Lengua Inglesa 5 y Lengua Inglesa 6, y otros 3 cursos relacionados al área de la interpretación: Interpretación en las Ciencias Sociales 1, Interpretación en las Ciencias Sociales 2 e Interpretación Técnico-Científica 1, y para el momento en que se llevó a cabo el estudio, los participantes se encontraban cursando los siguientes ramos: Interpretación Técnico-científica 2, Interpretación inversa general e Interpretación en los medios de comunicación.

Además, los participantes se seleccionaron en virtud del contexto en el que se mueven diariamente como estudiantes, es decir, mayor exigencia en el producto de sus interpretaciones y un conocimiento más amplio de las diferentes estrategias de interpretación, tanto teóricas como didácticas (Bartłomiejczyk, 2006). Además, su elección se debió a que los sujetos aún se encuentran en procesos de formación académica y profesional, teniendo así un mayor acercamiento respecto al uso de las estrategias aplicadas en interpretación como tal. Cabe destacar que todos los participantes decidieron de manera voluntaria ser parte del estudio.

Participantes	Sexo	Edad	Ramos aprobados	Ramos en curso
Participante A	Femenino	22	Lengua Inglesa (1, 2, 3, 4, 5 y 6) Interpretación en las Ciencias Sociales 1, Interpretación en las Ciencias Sociales 2 Interpretación Técnico-Científica 1	Interpretación Técnico-científica 2 Interpretación Inversa General Interpretación en los medios de comunicación
Participante B	Masculino	23	Lengua Inglesa (1, 2, 3, 4, 5 y 6) Interpretación en las Ciencias Sociales 1, Interpretación en las Ciencias Sociales 2 Interpretación Técnico-Científica 1	Interpretación Técnico-científica 2 Interpretación Inversa General Interpretación en los medios de comunicación
Participante C	Femenino	23	Lengua Inglesa (1, 2, 3, 4, 5 y 6) Interpretación en las Ciencias Sociales 1, Interpretación en las Ciencias Sociales 2 Interpretación Técnico-Científica 1	Interpretación Técnico-científica 2 Interpretación Inversa General Interpretación en los medios de comunicación
Participante D	Femenino	22	Lengua Inglesa (1, 2, 3, 4, 5 y 6) Interpretación en las Ciencias Sociales 1, Interpretación en las Ciencias Sociales 2 Interpretación Técnico-Científica 1	Interpretación Técnico-científica 2 Interpretación Inversa General Interpretación en los medios de comunicación

*Tabla 2: Participantes*

## 5. Trabajo de campo

A los estudiantes, en una primera instancia, se les presentaron las características del estudio, su objetivo y la tarea que debían realizar, dándoles espacio suficiente para generar un hilo de comunicación y responder todas las preguntas que surgieran en ese momento respecto al tema. Posterior a ello, se les entregó un formulario para así poder recopilar y registrar algunos de los

datos personales de cada uno de los posibles participantes (nombre completo, correo electrónico y teléfono celular), para así mantener contacto con ellos durante toda la investigación.

Dadas las condiciones que se vivieron en ese entonces con el estallido social en Chile y actualmente por la pandemia del covid-19, las medidas de distanciamiento físico, entre otros factores, se imposibilitó el poder realizar sesiones en persona, por lo que por estas razones se procedió a contactar de manera individual a los participantes que se habían inscrito en el formulario, tanto por correo electrónico como por canales de mensajería instantánea (WhatsApp). Una vez, ellos confirmasen su participación en el estudio, por uno de los dos medios previamente mencionados, se les proporcionó un consentimiento informado para firmar, el cual les da la garantía respecto al anonimato que tendrán durante y posterior a la aplicación del estudio. Asimismo, se creó un grupo en la aplicación de mensajería instantánea WhatsApp con el fin de agilizar la comunicación con los participantes, para así poder conocer y responder sus inquietudes respecto al estudio. Mediante el mismo medio se fijó un día y hora para la ejecución de la investigación, horario en el que ninguno de los participantes tuviese inconvenientes o algún problema personal que resolver.

Durante el mismo día de la aplicación del estudio, se les solicitó a los participantes asistir a una videoconferencia programada vía Zoom (programa de videollamadas y reuniones virtuales gratuito) previo al ejercicio como tal, con el propósito de esclarecer las últimas dudas respecto al estudio. Una vez finalizada la videoconferencia, se les envió a cada uno de los participantes un mensaje con una lista de elementos a tomar en consideración para el ejercicio, como por ejemplo el nombre del archivo, tiempo, entre otros, tal como se muestra a continuación:

- Instrumentos:
  1. Cámara computador y/o cámara celular
  2. Cargador de dispositivos
  3. Audífonos con micrófono
- Grabar desde cámara pc o celular (desde un ángulo y distancia que permita ver tronco, brazos, manos y cara)
- Guardar archivo con el siguiente nombre: Nombre\_Apellido\_Tesis\_COR

- Compartir al correo: xxxxxxxxxxxxxxxx@xxxxx.xxx
- Máximo de entrega: 13 minutos
- Avisar si hay problemas de conexión

También se les indicó que tendrían acceso al material vía YouTube y que el enlace del video sería enviado vía correo electrónico, y una vez accedieran a este tendrían 13 minutos para subir su video a la plataforma de Google, Drive, enviando foto capturas para comprobar que los límites de tiempos precisados fuesen respetados.

Una vez concluido el ejercicio, pese a que no fuese parte de la investigación, se comentó los aciertos y dificultades con los participantes de manera grupal para darle un cierre a la actividad agradeciéndoles por su colaboración y compromiso, de principio a fin, con la investigación.

## **6. Análisis de datos**

Una vez obtenidos los registros de las interpretaciones de cada uno de los participantes, se transcribieron ambos discursos, es decir, la primera mitad del discurso con el apoyo del input audiovisual y la segunda mitad que tendría solamente el audio.

Es decir, los productos serán evaluados de manera individual con la pauta de retroalimentación para la interpretación simultánea Ponce (2011) y calificados del 1 al 4. Posterior a esto, se promediará la calificación para identificar que grupo tuvo un mejor desempeño y también se compararán con el fin de determinar diferencias y similitudes respecto al desempeño de ambos grupos y así poder cumplir con el objetivo general de la investigación.

## **IV Resultados**

Para la obtención de los puntajes, en una primera instancia se intervino la rúbrica para la retroalimentación de la interpretación simultánea de Ponce (2011), dado que está en su estado original no posee sistema de puntuación, por ende, se utilizó una herramienta de medición, escala Likert. Este instrumento psicométrico según Maldonado (2007), es una herramienta de medición o recolección de datos cuantitativos.

Para analizar los datos estos se agrupan en ítems, los que simbolizan aquellas características que el investigador desea medir. Cada ítem va junto con una escala de valoración ordinal, con opciones de respuesta numéricas de 1 a 5 (Matas, 2018), sin embargo, para este estudio se utilizó una respuesta numérica de 1 a 4, siendo 1 el puntaje mínimo y 4 el puntaje máximo.

Cada evaluador calificó a los cuatro sujetos por video, con input audiovisual y sin input visual utilizando para ambos la pauta de Ponce (2011). Esta rúbrica tiene un total de 28 puntos, y se encuentra dividida en tres apartados.

El apartado 1 o Resultado 1 está conformado por tres segmentos:

1. Coherencia del mensaje
2. Cohesión del mensaje
3. Capacidad de reformulación

Cada uno de ellos tiene un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible, con un puntaje total del apartado de 12 puntos.

El apartado 2 o Resultado 2 también se encuentra conformado por tres segmentos

1. Entonación
2. Rapidez de reacción
3. Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés

Cada uno de ellos tiene un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible, con un puntaje total del apartado de 12 puntos.

El apartado 3 o Resultado 3 está conformado por un segmento:

1. Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador

El segmento tiene un puntaje total de 4 puntos, siendo 1 el mínimo y 4 el máximo puntaje obtenible.

### 1. Evaluación general con input audiovisual

Las tablas que se muestran a continuación se realizaron con los datos obtenidos de las evaluaciones con input audiovisual (ver anexos 10, 11, 12 y 13), y representan la sumatoria de los puntajes obtenidos en cada apartado (Resultado 1, 2 y 3) con sus respectivos promedios.

<b>Sujeto A con input audiovisual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	6	8	6	7
<b>Resultado 2</b>	8	8	8	8
<b>Resultado 3</b>	2	3	3	3

Tabla 3: Evaluación sujeto A

<b>Sujeto B con input audiovisual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	6	6	6	6
<b>Resultado 2</b>	8	8	8	8
<b>Resultado 3</b>	2	2	2	2

Tabla 4: Evaluación sujeto B

<b>Sujeto C con input audiovisual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	12	11	11	11
<b>Resultado 2</b>	11	11	12	11
<b>Resultado 3</b>	3	3	2	3

Tabla 5: Evaluación sujeto C

<b>Sujeto D con input audiovisual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	4	6	5	5
<b>Resultado 2</b>	4	6	5	5
<b>Resultado 3</b>	2	3	2	2

Tabla 6: Evaluación sujeto D

Para realizar la evaluación general por resultado con input audiovisual, se consideraron los puntajes totales otorgados por cada evaluador, utilizando las gráficas de los puntajes (ver anexos 10, 11, 12 y 13), estos se sumaron y luego se dividieron en 3, es decir, la cantidad total de evaluadores, repitiendo la misma ecuación para los tres apartados (Resultado 1, 2 y 3). A partir de los promedios obtenidos en las evaluaciones realizadas por los tres evaluadores (ver anexos 7, 8 y 9), se puede afirmar lo siguiente:

- El sujeto que obtuvo un desempeño sobresaliente en todos los resultados (1,2 y 3), fue el sujeto 3 obteniendo el mayor promedio.
- El sujeto que obtuvo el peor desempeño en todos los apartados fue el sujeto 4, quien obtuvo los promedios más bajos en comparación al resto.
- El resultado 1 fue el apartado que fue mejor calificado en todos los sujetos que participaron
- El resultado 3 fue el apartado que obtuvo el peor desempeño en todos los sujetos que participaron.

## 2. Evaluación general sin input visual

Las tablas que se muestran a continuación se realizaron con los datos obtenidos de las tablas (ver anexo) representan la sumatoria de los puntajes obtenidos en cada apartado (Resultado 1, 2 y 3) con sus respectivos promedios, todos ellos de las evaluaciones con input audiovisual

<b>Sujeto A sin input visual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	5	8	6	6
<b>Resultado 2</b>	8	8	8	8
<b>Resultado 3</b>	2	2	2	2

Tabla 7: Evaluación sujeto A

<b>Sujeto B sin input visual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	6	6	6	6
<b>Resultado 2</b>	6	7	6	6
<b>Resultado 3</b>	2	2	2	2

Tabla 8: Evaluación sujeto B

<b>Sujeto C sin input visual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	6	7	7	7
<b>Resultado 2</b>	9	9	8	9
<b>Resultado 3</b>	3	3	3	3

Tabla 9: Evaluación sujeto C

<b>Sujeto D sin input visual</b>				
	<b>Evaluador 1</b>	<b>Evaluador 2</b>	<b>Evaluador 3</b>	<b>Promedio</b>
<b>Resultado 1</b>	3	6	4	4
<b>Resultado 2</b>	4	6	4	5
<b>Resultado 3</b>	2	3	2	2

Tabla 10: Evaluación sujeto D

Al igual que en la evaluación general por resultado, para realizar la evaluación general por resultado sin input visual, se consideraron los puntajes totales otorgados por cada evaluador, utilizando las gráficas de los puntajes (ver anexos 14, 15, 16 y 17), estos se sumaron y luego se dividieron en 3, es decir, la cantidad total de evaluadores, repitiendo la misma ecuación para los tres apartados (Resultado 1, 2 y 3). A partir de los promedios obtenidos en las evaluaciones realizadas por los tres evaluadores (ver anexos 7, 8 y 9), se puede afirmar lo siguiente:

- El sujeto que obtuvo un buen desempeño en todos los resultados (1, 2 y 3), fue el sujeto 3 obteniendo el mayor promedio, al igual que en la evaluación general por resultado con input visual.
- El sujeto que obtuvo el peor desempeño en todos los apartados fue el sujeto 4, quien obtuvo los promedios más bajos en comparación al resto, situación que también se vio reflejada en la evaluación general por resultado con input visual.
- Para los 4 sujetos, el resultado 2 fue el que obtuvo un mejor desempeño a comparación del resto.

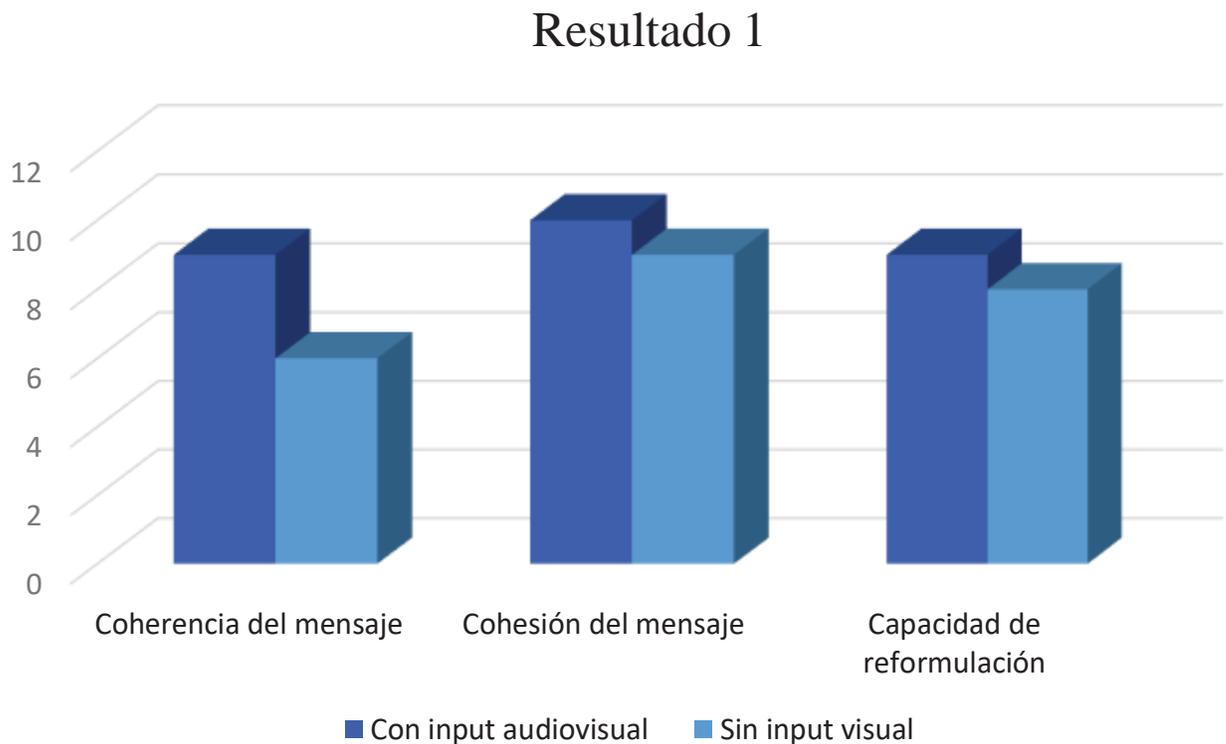
- El resultado 3 fue el apartado que obtuvo el peor desempeño en todos los sujetos que participaron, esto también se repite en la evaluación general por resultado con input visual.

### 3. Evaluaciones por resultados

En el siguiente apartado se incluyen los gráficos realizados a partir de los datos recopilados obtenidos de los tres evaluadores (ver anexos 7, 8 y 9).

Para la realización de los tres gráficos: Resultado 1, Resultado 2 y Resultado 3 se sumaron los promedios obtenidos en cada apartado y se contrapusieron los resultados obtenidos con input audiovisual y sin input visual.

#### 3.1 Resultado 1



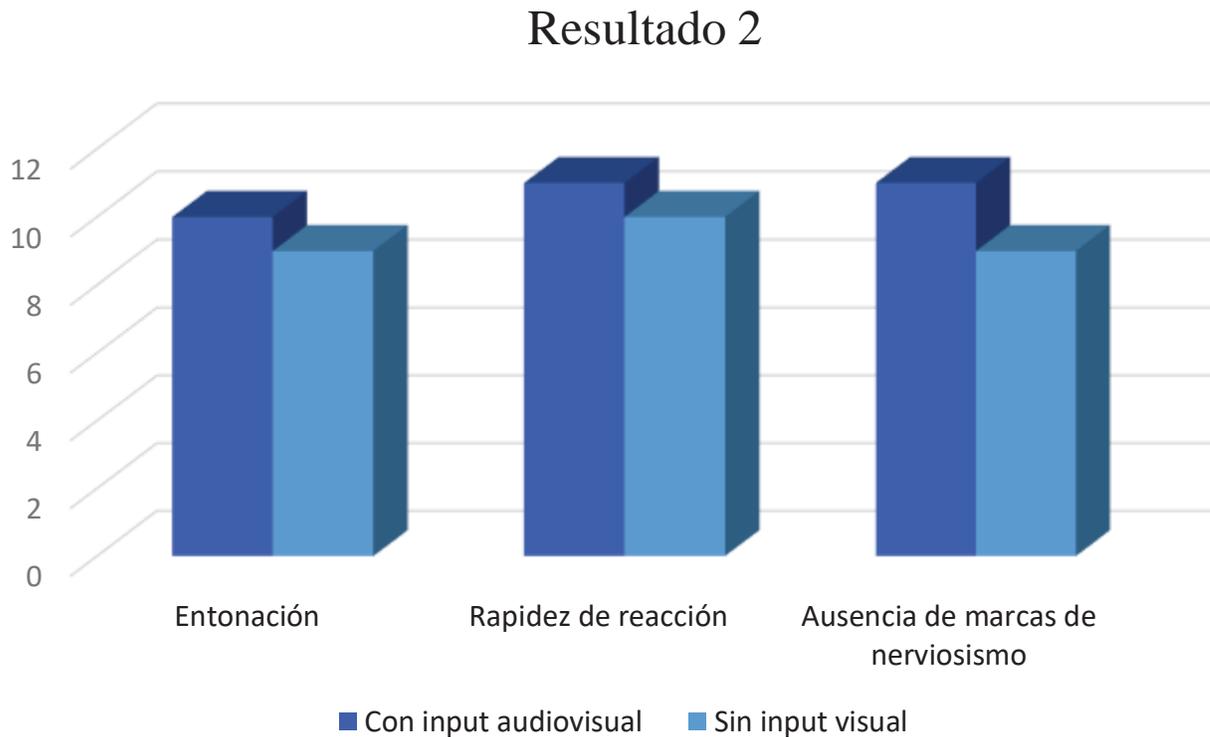
*Figura 1: Comparación resultados R1*

El promedio obtenido en el apartado de Resultado 1 revela una diferencia de un punto, en la mayoría de los casos, siendo la interpretación con input audiovisual la mejor calificada. En cuanto a la coherencia del mensaje, esta obtuvo un promedio de 9 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 6 puntos, habiendo una diferencia de 3 puntos.

En el caso de la cohesión del mensaje, esta obtuvo un promedio de 10 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 9 puntos, habiendo una diferencia de 1.

Finalmente, en capacidad de reformulación, se logró un promedio de 9 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 8 puntos, habiendo una diferencia de 1 punto, al igual que en cohesión del mensaje. Tomando en consideración lo anteriormente expuesto, se puede concluir que no existe una inferencia sustancial de la prosodia visual en la calidad de la interpretación en lo que respecta a la coherencia del mensaje, cohesión del mensaje y capacidad de reformulación.

### 3.2 Resultado 2



*Figura 2: Comparación resultados R2*

El promedio obtenido en el apartado de Resultado 2 revela una diferencia de un punto, en la mayoría de los casos, siendo la interpretación con input audiovisual la mejor calificada.

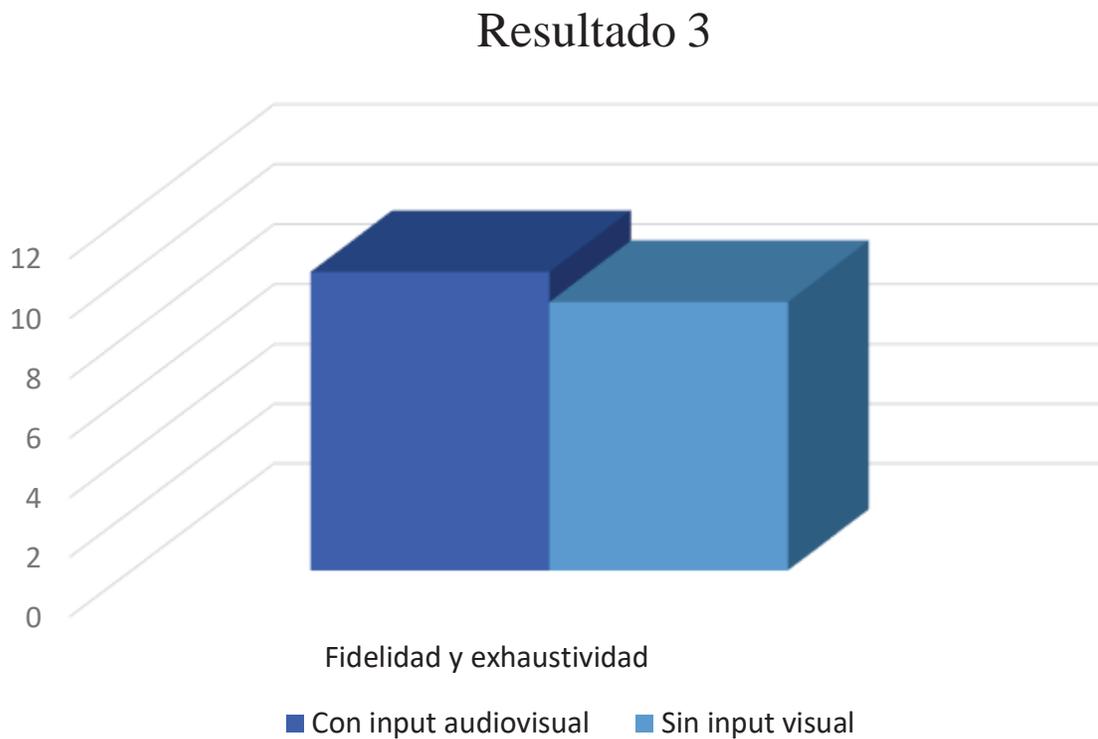
En cuanto a la entonación, esta obtuvo un promedio de 10 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 9 puntos, habiendo una diferencia de 1 punto.

En el caso de rapidez de reacción, esta obtuvo un promedio de 11 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 10 puntos, habiendo una diferencia de 1 punto al igual que en apartado de entonación.

Finalmente, en ausencia de marcas de nerviosismo, se logró un promedio de 11 puntos en la interpretación con input audiovisual, mientras que en la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 9 puntos, habiendo una diferencia de 2 puntos.

Tomando en consideración lo anteriormente expuesto, se puede concluir que no existe una inferencia sustancial de la prosodia visual en la calidad de la interpretación en lo que respecta a la entonación, rapidez de reacción y ausencia de marcas de nerviosismo.

### 3.3 Resultado 3



*Figura 3: Comparación resultados R3*

El promedio obtenido en el apartado de Resultado 3 revela una diferencia de un punto, siendo la interpretación con input audiovisual la mejor calificada, logrando un promedio de 10 puntos, mientras que la interpretación sin input visual obtuvo un promedio de 9 puntos. De lo anterior se desprende que no existe una inferencia sustancial de la prosodia visual en la calidad de la interpretación en lo que respecta a la fidelidad y exhaustividad del mensaje entregado por el orador.

Al contrastar los resultados obtenidos en los ítems de las evaluaciones con input audiovisual con los obtenidos en las evaluaciones sin input visual se aprecian diferencias menores:

- En el Resultado 1 se encuentra la diferencia más sustancial, siendo la coherencia del mensaje mejor evaluada cuando hay input audiovisual con una diferencia de 3 puntos. En los casos de cohesión del mensaje y capacidad de reformulación existe una diferencia de 1 punto, siendo mejor evaluado con input audiovisual.
- En el Resultado 2, se obtiene una situación similar al panorama del Resultado 1. Obteniendo una diferencia de 1 punto en cada ítem, siendo aquellos con input audiovisual mejor evaluados.
- En el Resultado 3 se replica lo mismo, habiendo una diferencia de 1 punto, siendo la evaluación con input audiovisual la mejor calificada.

#### **4. Evaluación por momento prosódico**

Para realizar esta evaluación se determinaron cinco momentos en la primera mitad del material a interpretar (0:00 – 4:14), donde hubiera una fuerte carga de prosodia visual, en otros términos, gesticulaciones, movimientos corporales, etc. Para ello, se analizó con precaución la desenvoltura de la oradora, en cuanto a la utilización de recursos prosódicos para acompañar, reforzar o segmentar su discurso y se determinó que los minutos:

1. 0:37 – 0:44
2. 1:07 – 1:15
3. 1:34 – 1:38
4. 3:03 – 3:09
5. 3:15 – 3:22

Fueron aquellos que tuvieron una mayor carga de prosodia visual. Una vez determinados los segmentos o momentos prosódicos, se analizaron las resoluciones de cada uno de los sujetos frente a estos.

## 4.1 Segmento 1

Este segmento comprende del segundo 0:37 hasta 0:44. En esta sección, la oradora, se inclina hacia atrás, con sus brazos cruzados para darle soporte visual a su mensaje y así reforzarlo: “And it’s not one of those where she’s leaning back, her arms across, she’s frowning so she must be unhappy.”

Sujeto A - Segmento 1		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Utiliza conectores
Coherencia del mensaje	2	Regular
Capacidad de reformulación	1	Mal
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Excelente
Rapidez de reacción	2	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	1	Distorsiona completamente el mensaje
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	2	

Tabla 11: Sujeto A, segmento 1

Sujeto B - Segmento 1		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Cohesiona correctamente
Coherencia del mensaje	4	Bien
Capacidad de reformulación	4	Excelente
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Regular
Rapidez de reacción	3	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Pequeña distorsión
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 12: Sujeto B, segmento 1

Sujeto C - Segmento 1		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	3	Omisiones menores
Capacidad de reformulación	2	Excelente
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	2	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Pequeña distorsión
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

*Tabla 13, Sujeto C, segmento 1*

Sujeto D - Segmento 1		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	2	Cohesiona correctamente
Coherencia del mensaje	2	Bien
Capacidad de reformulación	2	Regular
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Regular
Rapidez de reacción	2	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	2	Pequeña distorsión
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	2	

*Tabla 14, Sujeto D, segmento 1*

#### 4.1.1 Resoluciones

- A pesar de que la oradora es enfática con respecto al uso de la prosodia visual para entregarle apoyo a su discurso, el sujeto A opta por la no utilización de la prosodia para

proceder con la interpretación de este segmento, sin embargo, posterior a ello, comienza a utilizar sus manos a modo de apoyo.

- El sujeto B en su reformulación del segmento, omite gran parte del mensaje, sin embargo, imita la prosodia visual, es decir, la posición inclinada que utiliza la oradora para darle soporte a su mensaje.
- El sujeto C omite el contenido del segmento, no obstante, cuando se reincorpora para continuar con la interpretación hace uso de elementos prosódicos visuales.
- El sujeto D omite y distorsiona el mensaje, sin embargo, imita a la oradora cuando esta se inclina hacia atrás, además de esto, también el sujeto D cruza sus brazos continuando con la utilización de recursos prosódicos visuales para apoyar su reformulación.

#### 4.2 Segmento 2

Este segmento comprende del minuto 1:07 hasta el minuto 1:15.

En esta sección, la oradora, inclina su cabeza hacia abajo y relaja sus brazos con el fin de enfatizar y darle soporte visual a su mensaje: “I had a client who was a corporate controller. And he would sit across from me in meetings and he was always looking down with the occasional glance up.”

Sujeto A - Segmento 2		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	3	Omisiones menores
Capacidad de reformulación	2	Regular
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Perfecta
Rapidez de reacción	2	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Pequeña distorsión
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 15, Sujeto A, segmento 2

Sujeto B - Segmento 2		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	4	Excelente
Capacidad de reformulación	4	Excelente
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Excelente
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	4	No hay errores
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 16, Sujeto B, segmento 2

Sujeto C - Segmento 2		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	2	Regular
Coherencia del mensaje	2	Regular
Capacidad de reformulación	2	Regular
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	2	Regular
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Titubeos
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	2	Distorsiones
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	2	

Tabla 17, Sujeto C, segmento 2

Sujeto D - Segmento 2		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	4	Excelente
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	3	Excelente

Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Pequeños titubeos
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 18, Sujeto D, segmento 2

#### 4.2.1 Resoluciones

- El sujeto A, en esta sección imita el lenguaje corporal de la oradora, con una leve inclinación de cabeza cuando interpreta “he was always looking down with the occasional glance up.”
- En este segmento, el sujeto B utiliza como apoyo la prosodia visual de una manera sutil y logra reformular el mensaje correctamente, sin distorsiones ni titubeos.
- El sujeto C reformula el segmento de la siguiente manera: “(...) siempre se queda conmigo y estaba en esta posición”, sin interpretar verbalmente de cuál posición estaba hablando, pero para ello utiliza su cuerpo con el fin de ejemplificar lo que la oradora señala.
- El sujeto D, distorsiona el mensaje, pero logra apoyarse de la prosodia visual, mirando hacia abajo con una leve inclinación de cabeza.

#### 4.3 Segmento 3

Este segmento comprende del minuto 1:34 hasta el minuto 1:38. En este segmento, la oradora, se agacha y levanta su mano apuntando con un dedo para enfatizar y darle soporte visual a su mensaje: “And there was one point I actually went to meeting and went, “Excuse me. I’m up here.”

Sujeto A - Segmento 3		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada

Rapidez de reacción	3	Bien
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Titubeos
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Omisión menor

Tabla 19, Sujeto A, segmento 3

Sujeto B - Segmento 3		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Cohesiona adecuadamente
Coherencia del mensaje	4	Excelente
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Excelente
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Bien
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 20, Sujeto B, segmento 3

Sujeto C - Segmento 3		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	3	Bien
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Titubeos, nerviosismo
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien, omisión menor
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 21, Sujeto C, segmento 3

Sujeto D - Segmento 3		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	3	Bien, omisión menor
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	3	Bien
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Titubeos
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien, omisión menor
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

*Tabla 22, Sujeto D, segmento 3*

#### 4.3.1 Resoluciones

- El sujeto A procede a usar la prosodia visual como recurso de apoyo para resaltar lo que la oradora expresa en la siguiente frase: “Excuse me. I’m up here”, haciendo un gesto con la mano.
- El sujeto B logra reformular el segmento, sin embargo, lo hace sin la utilización de lenguaje corporal ni gesticulaciones.
- El sujeto C, al igual que el sujeto A, usa la prosodia visual para apoyar el mensaje, utilizando sus manos para simular una señal de atención.
- El sujeto D, al igual que los sujetos A y C, usa la prosodia visual, utilizando sus manos para llamar la atención al igual que lo hace la oradora.

#### 4.4 Segmento 4

Este segmento comprende del minuto 3:03 hasta el minuto 3:09. En este fragmento de la charla, la oradora, succiona y aprieta sus labios con el fin de enfatizar y darle soporte visual a su mensaje: “Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in”

Sujeto A - Segmento 4		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	1	Omite el segmento
Coherencia del mensaje	1	Omite el segmento
Capacidad de reformulación	1	Omite el segmento
<b>R.2</b>		
Entonación	1	Omite el segmento
Rapidez de reacción	1	Omite el segmento
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	1	Omite el segmento
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	1	Omite el segmento
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	1	

Tabla 23, Sujeto A, segmento 4

Sujeto B - Segmento 4		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	4	Perfecto
Capacidad de reformulación	4	Reformula correctamente
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	4	Excelente
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 24, Sujeto B, segmento 4

Sujeto C - Segmento 4		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	4	Perfecto
Capacidad de reformulación	4	Reformula correctamente
<b>R.2</b>		

Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	4	Excelente
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 25, Sujeto C, segmento 4

Sujeto D - Segmento 4		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Bien
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	2	Omisión parcial
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 26, Sujeto D, segmento 4

#### 4.4.1 Resoluciones

- El sujeto A omite por completo este segmento.
- El sujeto B reformula el mensaje a la perfección con el apoyo de recursos prosódicos visuales muy sutiles.
- El sujeto C, omite parcialmente la información de este segmento, utiliza sus manos como apoyo para la reformulación.
- El sujeto D, al igual que el sujeto C, omite parcialmente información del segmento, pero logra utilizar prosodia visual para imitar a la oradora. El sujeto D succiona sus labios.

## 4.5 Segmento 5

Este segmento comprende del minuto 3:15 hasta el minuto 3:22. En esta sección, la oradora, encorva su postura y señala al público mientras se desplaza para observarlos con el fin de darle soporte visual a su mensaje: “And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at him, look at him. All of them. Look at all of them.”

Sujeto A - Segmento 5		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Bien
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	2	Omisión importante
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Pequeño titubeo
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	2	Regular
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 27, Sujeto A, segmento 5

Sujeto B - Segmento 5		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	4	Excelente
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	4	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	3	Bien
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 28, Sujeto B, segmento

Sujeto C - Segmento 5		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	3	Bien
Coherencia del mensaje	3	Bien
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	3	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	3	

Tabla 29, Sujeto C, segmento 5

Sujeto D - Segmento 5		Anotaciones
<b>R.1</b>		
Cohesión del mensaje	4	Excelente
Coherencia del mensaje	4	Excelente
Capacidad de reformulación	3	Bien
<b>R.2</b>		
Entonación	4	Adecuada
Rapidez de reacción	3	Correcto
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	4	No existen
<b>R.3</b>		
Fidelidad y exhaustividad	3	Bien
<b>Conclusiones</b>		
Calificación	4	

Tabla 30, Sujeto D, segmento 5

#### 4.5.1 Resoluciones

- A pesar de distorsionar el mensaje y omitir gran parte del segmento al reformularlo, el sujeto A realiza el mismo movimiento corporal que utiliza la oradora para señalar al público.

- El sujeto B logra transmitir el mensaje sin la utilización de prosodia visual.
- El sujeto C, al igual que el sujeto A, reproduce el mismo movimiento corporal que realiza la oradora para señalar al público.
- El sujeto D, al igual que el sujeto A y C, copia el movimiento que realiza la oradora para apuntar al público y además logra reformular el mensaje sin distorsiones mayores.

Resultados promediados - Sujetos A, B, C y D	
<b>R.1</b>	
Cohesión del mensaje	9
Coherencia del mensaje	
Capacidad de reformulación	
<b>R.2</b>	
Entonación	10
Rapidez de reacción	
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés	
<b>R.3</b>	
Fidelidad y exhaustividad	3

*Tabla 29, Promedios Sujetos A, B, C y D*

La tabla 29 corresponde a la sumatoria de los puntajes obtenidos en cada uno de los resultados (resultado 1, 2 y 3) de los sujetos A, B, C y D en los cinco segmentos o momentos prosódicos previamente analizados. Estos resultados luego fueron promediados y se puede observar que representan casi el máximo puntaje obtenible.

- En el resultado 1 los participantes obtuvieron un puntaje de 9 siendo 12 el máximo obtenible
- En el resultado 2 los participantes obtuvieron un puntaje de 10, siendo 12 el máximo obtenible
- En el resultado 3 los participantes obtuvieron un puntaje de 3, siendo 4 el máximo obtenible.

Una vez analizados los resultados obtenidos en cada momento prosódico, se determinó que, a mayor carga prosódica, el intérprete utiliza la prosodia visual como una herramienta para la reformulación del discurso, asimismo, la prosodia visual ayudaría a mantener estándares altos de calidad, tal como se observa la Tabla 29, con los puntajes promediados.

## **V Discusión**

En este apartado se presentarán interpretaciones que se fundarán en la relación expuesta entre los resultados obtenidos y la unidad de análisis, es decir, entre la prosodia visual y la calidad de la interpretación. Al mismo tiempo, se realizarán supuestos en base a los resultados obtenidos, revelando algunos puntos en común y otros que pueden ser considerados como problemáticos. Estos serán detallados en los siguientes apartados:

### **1. Comprensión audiovisual**

Seeber (2017), señala que no se puede negar que la información que compartimos con normalidad no se transmite en una sola modalidad o en un solo canal, dado que, desde una simple conversación, ir al cine o incluso ver la televisión serían ejemplo de aquellos estímulos multimodales (orales y visuales) que frecuentamos a diario. Este tipo de integración sensorial recibe el nombre de lenguaje audiovisual y se caracteriza por transmitir un mensaje a través de dos canales, los que simultáneamente unen las imágenes y los sonidos. Según Ramos (2011), este tipo de unión sería la forma más natural en la que se puede apreciar y percibir la realidad, de hecho, serían muy poco ocurrentes las ocasiones comunicativas orales propiamente tal.

Estas complejas uniones tendrían lugar en el cerebro humano abarcando áreas subcorticales, sensoriales primarias y de asociación (Schroeder y Foxe, 2005), el que une las mismas modalidades o entre varias modalidades con el fin de facilitar su comprensión. Autores como Kahneman (1973) postulan que gracias a estas integraciones se pueden llevar a cabo múltiples tareas de manera simultánea, fácilmente. Lo anterior, sería de gran importancia no solo para el lenguaje hablado, que es bien sabido que no solo se ve condicionado por palabras verbales y señales visuales y gestuales, sino que también para los intérpretes.

La integración audiovisual en interpretación simultánea resulta esencial no solo para los procesos de comprensión auditiva, sino que también para la salud del mismo profesional, su desempeño, automonitoreo, entre otros. Es así como diferentes estudios demuestran que a los intérpretes se les hace más difícil concentrarse o se fatigan cuando la entrada visual es limitada (Moser-Mercer 2005). También, de acuerdo con Gieshoff (2017), existe un aumento de

traducciones de falsos cognados cuando los intérpretes trabajaban sin visibilidad de los movimientos de los labios, afectando al automonitoreo, haciendo hincapié en la importancia del input visual en la interpretación simultánea y su integración en los modelos de interpretación simultánea.

## **2. Ausencia de prosodia visual**

Según Moser-Mercer (2005), la ausencia de estímulos visuales representa un elemento a considerar cuando se trata de un buen desempeño en la profesión, estableciendo de esta manera que la calidad se vería perjudicada sin el input visual. En la misma línea de investigación cabe destacar a Kurz (1996) y Bühler (1985) quienes apoyan la teoría que sustenta la importancia de la comunicación visual para la comprensión de un discurso o enunciado y su interpretación. Asimismo, de acuerdo a Kalina (1998) es importante que los intérpretes faciliten no solamente la comunicación en un nivel lingüístico, sino que también a un nivel cultural, de ahí nace la idea de la importancia del input visual cuando se trata de reformular expresiones y gestos que son propios de una cultura, los que no pueden ser reformulados por palabras, sin embargo, lo anterior no explicaría la relación entre las unidades de análisis de la presente investigación, es decir, la relación de dependencia entre la prosodia visual y la calidad en interpretación simultánea no queda clara con los resultados obtenidos en el estudio.

Contraponiendo lo expuesto en las Tablas 1, 2, 3 y 4 correspondientes a los promedios obtenidos en las interpretaciones con input visual, con los promedios logrados en las Tablas 5, 6, 7 y 8 de las interpretaciones sin input visual, se obtienen las siguientes diferencias:

- El sujeto 1 tiene una variación a la baja de 1 punto en su evaluación sin input visual en el resultado 1, manteniendo sus otros puntajes.
- El sujeto 2 mantiene la mayoría de sus resultados, teniendo solamente una diferencia en el promedio del resultado 2 con una variación a la baja de 2 puntos en su evaluación sin input visual.
- El sujeto 3 tiene una variación a la baja de 4 puntos en el resultado 1, una variación a la baja de 2 puntos en el resultado 2 y el mismo puntaje en el resultado 3.

- El Sujeto 4 tiene una variación a la baja de 1 punto en el resultado 1, manteniendo sus otros puntajes.

Lo previamente mencionado reflejaría una cifra no concluyente para el estudio, dado que la diferencia entre los resultados obtenidos en las evaluaciones con input audiovisual y las evaluaciones sin input visual no tendrían una diferencia importante. Esto se podría deber a que, como señala Gieshoff (2017), los intérpretes, cuando se encuentran en situaciones con condiciones adversas o interpretan sin input visual, ya sea en un nivel semántico o sintáctico, tienden a aumentar su esfuerzo cognitivo para mantener la calidad de interpretación, bajo esta idea se podría explicar la razón por la que los participantes mantuvieron la calidad en sus interpretaciones cuando no tuvieron estímulo o prosodia visual alguna. De la misma manera, se podría explicar lo expuesto con la teoría de la predicción en interpretación simultánea (Amos, 2019), la que también se aplica en encargos complicados de interpretación simultánea.

Uno de los motivos por los que los intérpretes predicen parte del contenido a reformular es porque, como señala Chernov (1994), comúnmente interpretan solamente el 70% de lo que escuchan, por lo que para mantener el ritmo con el orador y lograr un desfase mucho más corto (Gile, 2009) utilizarían esta técnica como herramienta o estrategia. También podría deberse a como señala Amos (2019), sin las predicciones los intérpretes no podrían reformular la frase al idioma meta por los órdenes gramaticales diferentes que existen entre ellos, como en este caso con la interpretación simultánea directa del inglés al español. De ahí se infiere que los sujetos evaluados mantuvieron la calidad a pesar de no contar con apoyo visual.

### **3. Neurona espejo**

Tras el análisis de los resultados obtenidos en el apartado de evaluaciones por momento prosódico, se observó una tendencia generalizada en los participantes del estudio la que indica que, a mayor carga prosódica, es decir, gesticulaciones, movimientos corporales, entre otros, los participantes tienden a imitar dichos comportamientos, movimientos o expresiones al reformular el discurso. Lo expuesto se podría visibilizar en las resoluciones de cada momento prosódico, en las que los sujetos A, C y D son quienes imitaron exactamente los mismos movimientos de la

oradora. Esto tendría justificación con la idea de las neuronas espejo o neuronas especulares, las que García et. al (2011), define como un tipo específico de células neuronales que se activan cuando un individuo realiza una acción cualquiera, pero también se activan cuando el mismo sujeto observa una acción similar ejecutada por otro. La simple observación de movimientos de la mano, pie o boca activa las mismas regiones de la corteza motora, tal como si quien observase estuviera ejecutando esos mismos movimientos.

El estudio y descubrimiento de esta singularidad cognitiva también ha tenido cabida dentro del campo de la interpretación simultánea, relacionándola con la anticipación. La anticipación para los intérpretes es más que una estrategia (Van Bensen, 1999) se puede incluso considerar como un rasgo de la comprensión del lenguaje normal o monolingüe (Clark y Clark 1977); y se debe en gran parte a la redundancia implícita y explícita del lenguaje (Chernov, 1979). Lo anterior no solamente se limita o asocia con elementos precisamente verbales, sino que aquellos estímulos visuales también podrían adelantarse (Liontou, 2015). El motivo de esto se puede deber a los distintos conocimientos que maneja el intérprete ya sea situacional, lingüístico o inclusive extralingüístico, siendo esta una herramienta fundamental para procesar el discurso.

Lo expuesto previamente podría explicar los resultados obtenidos en el apartado de momento prosódico, los cuales evidencian que los sujetos, en su mayoría, logran reformular el discurso apoyándose de la prosodia visual, anticipando antes de formular el enunciado tal como señala Liontou (2015) o durante el mismo. Esto se deja entrever en cuatro de los cinco momentos prosódicos (1,2, 3 y 5) dónde los sujetos a pesar de distorsionar el mensaje u omitir parte de este, utilizaban la anticipación de la prosodia visual, valiéndose de esta para la reformulación parcial de los segmentos, manteniendo altos niveles de calidad. Con lo descrito anteriormente, se podría establecer una relación de semejanza con los resultados obtenidos por momento prosódico con la evaluación general de cada uno de los sujetos sin input visual contraponiéndolos con la evaluación general de cada uno de los sujetos con input audiovisual. En estos, a pesar de no obtener una diferencia significativa en cuanto a los resultados, se pudo observar una puntuación mayor (1 punto promedio) en las interpretaciones que tuvieron el apoyo del input audiovisual con estándares de calidad mejores evaluados.

#### **4. Impacto de la prosodia visual en la calidad de interpretación simultánea**

A pesar de que la comunicación no verbal en los procesos de interpretación supone ser de gran importancia, ya que, si el profesional no comprende o percibe a nivel visual estos tipos de comportamientos, expresiones, movimientos, entre otros, tendrá una imagen distorsionada y errónea de la situación en la que debe trabajar o del propio discurso que ha de interpretar (Collados, 1998), se apreció con los resultados obtenidos en el estudio que la calidad de la interpretación simultánea no se vería afectada o mejorada de manera significativa cuando los intérpretes fuesen privados del input visual o cuando este estuviese presente a modo de apoyo. Esto podría explicarse con lo que Seeber (2017) estipula, ya que los intérpretes al integrar el input audiovisual, desde una perspectiva cognitiva, los componentes de comprensión del lenguaje que ocurren durante una interpretación simultánea compartirían características comunes con cualquier otra tarea de comprensión del lenguaje natural, es decir, tanto los intérpretes como cualquier otro individuo tienen la capacidad de integrar estos dos canales, visual y auditivo, de manera innata.

## VI Conclusión

Es bien sabido que la interpretación es una actividad altamente demandante, que requiere de la comprensión de diferentes conocimientos, como por ejemplo el conocimiento lingüístico, el conocimiento extralingüístico y una larga lista de etcéteras. Dentro de ella, cabe destacar la integración audiovisual durante los procesos de reformulación, ya que como sugieren diferentes autores, el componente visual sería igual de importante que el componente oral.

Es por este motivo, que la presente investigación centró su objetivo principal en determinar el impacto de la prosodia visual en la calidad de la interpretación simultánea. Es por lo que se determinaron diferentes aspectos medibles que considerarían a la calidad en el desempeño de los sujetos evaluados. Dentro de los cuales es importante señalar: la cohesión del mensaje, coherencia del mensaje, capacidad de reformulación, entonación, rapidez de reacción, ausencia de marcas de nerviosismo o estrés y fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje del orador.

Debido a lo previamente expuesto, la presente investigación fue realizada con el propósito de responder la siguiente pregunta: ¿Cuál es el impacto de la prosodia visual en la calidad del producto en una interpretación simultánea directa? Para responder esta interrogante, se procedió a realizar un ejercicio de interpretación en modalidad simultánea directa, con un video intervenido. Este material, en su primera mitad contaba con ambos inputs, es decir, el visual y el auditivo, mientras que su segunda mitad, solo tenía disponible el input auditivo. Luego se aplicó la Pauta de interpretación simultánea de Ponce (2011), la cual evalúa diferentes aspectos de la calidad en dicha modalidad de interpretación, a ambas interpretaciones. Esta rúbrica fue modificada otorgándole de esta manera un puntaje con la escala de Likert, con el fin de evaluar con puntos a los sujetos y de esta manera cumplir con el objetivo de la investigación.

Es así como se evaluó a un grupo de 4 estudiantes de cuarto año de la carrera Interpretación de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, y se evaluaron los productos de sus interpretaciones de manera individual, es decir, la interpretación con input audiovisual y la interpretación sin input visual, para luego obtener sus puntajes en base a los puntos considerados

en la rúbrica, compararlos y determinar el impacto de la unidad de análisis, prosodia visual, en la calidad.

Vale destacar, la similitud existente entre los resultados obtenidos con input audiovisual y los resultados logrados sin input visual, porque a pesar de implícitamente suponer que la prosodia visual tiene un impacto positivo e importante en la calidad en la interpretación simultánea, se obtuvieron variaciones pequeñas que no demostrarían el supuesto, a pesar de ello, existen salvedades que se describirán a continuación:

En la evaluación por sujeto, es importante destacar los resultados obtenidos en dos de los Resultados de la rúbrica. En la evaluación con input audiovisual, por un lado, el Resultado 1, que se encarga de delimitar los resultados de la interpretación como la reformulación de ideas de una manera correcta y estructurada respecto a la situación comunicativa respectiva, fue el apartado que recibió los puntajes más altos para todos los sujetos evaluados. Por otro lado, en la evaluación sin input audiovisual fue el Resultado 2, el cual se encarga de medir la seguridad que el profesional de interpretación transmite con su discurso, fue el apartado que recibió mejor puntuación para los sujetos.

Respecto a la evaluación por resultado, se aprecian diferencias menores en el contraste entre la evaluación con input audiovisual y la evaluación sin input visual. Las diferencias más grandes se encontraron en la coherencia del mensaje (Resultado 1) con una diferencia de 3 puntos y en ausencia de marcas de nerviosismo (Resultado 2), con una diferencia de 2 puntos. Siendo la evaluación con input audiovisual mejor evaluada en todos los Resultados, pero con diferencias mínimas, exceptuando los casos ya mencionados.

Otra observación importante son los puntajes logrados en la evaluación por momento prosódico. Tras analizar los resultados obtenidos en cada momento prosódico, se determinó que, a mayor carga prosódica, el intérprete utiliza la prosodia visual como una herramienta para la reformulación del discurso, asimismo, la prosodia visual ayudaría a mantener estándares altos de calidad, tal como se observa la Tabla 29, con los puntajes promediados.

Finalmente, con este estudio se plantearon supuestos importantes respecto a este, que podrían ampliar el conocimiento en el campo. Uno de ellos, corresponde al esfuerzo cognitivo para mantener estándares de calidad altos o normales cuando los profesionales interpretan en condiciones desfavorables o con input visual limitado. Además de lo previamente mencionado, también se encuentra la hipótesis de la neurona espejo, la cual tendría relación con la capacidad de anticipar elementos verbales y también estímulos visuales, potenciando la facultad de reformular de manera más precisa. Asimismo, con los datos obtenidos se podría suponer que los intérpretes tendrían diferentes destrezas al momento de interpretar con diferentes facilidades, mejorando en algunas áreas y empeorando en otras cuando el input visual está presente.

### **1. Recomendaciones, limitaciones y proyecciones**

Una de las limitaciones de la investigación tendría relación con la realidad mundial que se vive hoy en día con la pandemia del Covid-19. Dadas las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud y las propias medidas adoptadas por el Gobierno de Chile, las condiciones para realizar la investigación fluctuaron, viéndose reflejado en la cantidad de participantes totales. De haber contado con condiciones normales de trabajo y encuentro social, probablemente la muestra de sujetos involucrados hubiese sido más amplia y, por lo tanto, esta hubiese entregado una muestra concluyente o también se podría haber evidenciado una diferencia importante en cuanto a los puntajes obtenidos.

En cuanto a proyecciones, se propone realizar un estudio con un muestreo más amplio que evalúe a más estudiantes de interpretación o inclusive a intérpretes ya profesionales, puesto que de esta manera se podría obtener resultados más concluyentes. También, se propone considerar una reestructuración del mismo estudio, analizando solamente a la prosodia visual como unidad con otro tipo de material para la evaluación y así revelar la implicancia real de este factor en los productos de interpretación. Finalmente se propone considerar la realización de un estudio con características similares, sin embargo, realizar dicho estudio utilizando la modalidad de interpretación consecutiva para medir la misma unidad de análisis, prosodia visual, pero a través de las notas tomadas por los sujetos dicha investigación.

## VII Referencias

Baptista Lucio, P., Fernández Collado, C., & Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la Investigación. Editorial McGraw-Hill Interamericana, México DF.

Barik, C. (1975). Simultaneous interpretation: Qualitative and linguistic data. *Language and speech*, 272-297.

Barkhuysen, P., Krahmer, E., & Swerts, M. (2008). The interplay between the auditory and visual modality for end-of-utterance detection. *The journal of the Acoustical Society of America*, 354-365.

Bartłomiejczyk, M. (2006). Strategies of simultaneous interpreting and directionality. *Interpreting*, 149-174.

Braun, S. (2015). Remote interpreting. Recuperado de [https://www.academia.edu/13895472/2015\\_Remote\\_Interpreting\\_in\\_Handbook\\_of\\_Interpreting](https://www.academia.edu/13895472/2015_Remote_Interpreting_in_Handbook_of_Interpreting)

Cecot, M. (2001). Pauses in simultaneous interpretation: A contrastive analysis of professional interpreters' performances. *The Interpreters' Newsletter*, 63-85.

Collados Aís, Á. (2010). La entonación monótona y la calidad de la interpretación simultánea: frecuencia, conceptualizaciones y efectos. *Meta: journal des traducteurs/Meta: Translators' Journal*, 675-691.

Collados, A. (1998). La evaluación de la calidad en interpretación simultánea: pautas evaluadoras según usuarios. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/e739/0aa578df491f88a6ec6930458585f17acc1f.pdf>

Corbetta, P. (2003). *Social research: Theory, methods and techniques*. Sage.

Cutler, A., Dahan, D., & Van Donselaar, W. (1997). Prosody in the comprehension of spoken language: A literature review. *Language and speech*, 141-201.

Gieshoff, A. C. (2017). Audiovisual speech decreases the number of cognate translations in simultaneous interpreting. *Empirical modelling of translation and interpreting*, 7, 313.

Graf, H. P., Cosatto, E., Strom, V., & Huang, F. J. (2002, May). Visual prosody: Facial movements accompanying speech. In *Proceedings of Fifth IEEE International Conference on Automatic Face Gesture Recognition*.

Grinnell, E., & Unrau, A. (1997). *Metodología de la investigación*. Austin, Texas: Journal of Investigations.

Guardia de Viggiano, N. (2009). *Lenguaje y comunicación*. Costa Rica: ISBN.

Kahneman, D. (1973). *Attention and Effort*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Klonowicz, T. (1994). Putting one's heart into simultaneous interpretation. *Bridging the gap: Empirical research in simultaneous interpretation*, 213-224.

Martínez, A., & Nosnik, A. (1998). *Comunicación organizacional práctica: manual gerencial*. Trillas, México.

Mertens, D. (2005). *Research and evaluation in Education and Psychology: Integrating diversity with quantitative, qualitative, and mixed methods*. Thousand Oaks: Sage.

Moser-Mercer, B. (2005). Remote interpreting: issues of multi-sensory integration in a multilingual task. *Meta: journal des traducteurs/Meta: Translators' Journal*, 50(2), 727-738.

Pöchhacker, F. (2001). Quality assessment in conference and community interpreting. *Meta: Journal des traducteurs/Meta: Translators' Journal*, 410-425.

Ponce, N. (2011) Modelo de evaluación de la comunicación oral en el proceso de enseñanza/aprendizaje de la interpretación simultánea.

Poyatos, F. (1997). *Nonverbal Communication and Translation: New perspectives and challenges in literature, interpretation and the media* (Vol. 17). John Benjamins Publishing.

Ramos Álvarez, A. (2011). La comprensión audiovisual: una nueva “visión”. *Comprofes. es*. Disponible en <http://comprofes.es/videocomunicaciones/la-comprensi%C3%B3n-audiovisual-una-nueva-C2%ABvisi%C3%B3n-C2%BB>.

Ramos, L. (2016). La comunicación no verbal en interpretación consecutiva: estudio empírico de la transmisión del lenguaje no verbal. Recuperado de <https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/33120/retrieve>

Sáenz Navajas, C. (2018). La evaluación de la calidad en interpretación simultánea: percepción de los errores.

Schroeder, C. E., & Foxe, J. (2005). Multisensory contributions to low-level, ‘unisensory’ processing. *Current opinion in neurobiology*, 15(4), 454-458.

Seeber, K. G. (2017). 25 Multimodal Processing in Simultaneous Interpreting. *The handbook of translation and cognition*, 461.

Valdivia, C. (1995). LA INTERPRETACIÓN. *Anales De Filología Francesa*, 175-181. Recuperado de <https://revistas.um.es/analesff/article/view/17761>

Van Besien, F. (1999). Anticipation in simultaneous interpretation. *Meta: journal des traducteurs/Meta: Translators' Journal*, 44(2), 250-259.

Walker, M. (1993): *Information Redundancy in Dialogue*, Unpublished doctoral dissertation, University of Pennsylvania, Philadelphia.

Mouzourakis, P. (1996). Videoconferencing: Techniques and challenges. *Interpreting*, 1(1), 21-38.

Graf, H. P., Cosatto, E., Strom, V., & Huang, F. J. (2002, May). Visual prosody: Facial movements accompanying speech. In *Proceedings of Fifth IEEE International Conference on Automatic Face Gesture Recognition* (pp. 396-401). IEEE.

Ginhson, M., & Guevara, M. (2011). Estrategias de conciencia.

National Reading Panel (US), National Institute of Child Health, Human Development (US), National Reading Excellence Initiative, National Institute for Literacy (US), United States Public Health Service, & United States Department of Health. (2000). *Report of the National Reading Panel: Teaching children to read: An evidence-based assessment of the scientific research literature on reading and its implications for reading instruction: Reports of the subgroups*. National Institute of Child Health and Human Development, National Institutes of Health.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (2003). *Unmasking the face: A guide to recognizing emotions from facial clues*. Ishk.

Cutler, A., Dahan, D., & Van Donselaar, W. (1997). Prosody in the comprehension of spoken language: A literature review. *Language and speech*, 40(2), 141-201.

Barkhuysen, P., Krahmer, E., & Swerts, M. (2005). Problem detection in human-machine interactions based on facial expressions of users. *Speech communication*, 45(3), 343-359.

Viezzi, M. (1999). Interpretazione simultanea: attività specifica per coppie di lingue?

## VIII Anexos

### Anexo 1 Transcripción “Reading minds through body language” de Lynne Franklin

(0:00) So how can you tell — how can you read people’s body language to read your minds? We’re going to show you right now, and that means I’m going to bring out our first body language model: James. Thank you, James.

James represents 75% of the world. You didn’t know this about James, but James is a looker. What that means is that James’s brain thinks in pictures and images — in pictures and images.

And here’s how we can tell that James is a looker from his body language. First thing, he stands up tall. He has good posture. Second, he’s dressed well because appearance is important to lookers. The next thing you’ll notice about James is that he holds a little stress in his shoulders. Lift up your shoulders a little bit. Yeah, keeps all the stress there.

Next thing you’ll notice he has wrinkles in his forehead, because James looks up when he remembers something he has seen, and he looks up more often than most of us do.

Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in. And you know this is a chicken and egg thing. We’re not quite sure why lookers have thin lips but most of them do.

And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at him, look at him. All of them. Look at all of them. Thanks James.

Okay now that you know that James is a looker, here are the two things you do to build rapport with him. The first is that you give him lots of eye contact, because he literally believes if you do not look at him, you are not paying attention to him and you are ignoring him. The second thing you do with lookers is you give them words that have a visual component to it. I see what you mean or look at this. Or let’s picture working together this way. So, you use the type of language that is going on in James’s brain. Those are Lookers. 75% of people in the world.

Our next body language model is Marge. And Marge represents 20% of the people in the world. Marge is a listener. What this means is that Marge’s brain thinks in words and sounds, in words

and sounds. And this is the body language that you will see in a listener. First, Marge, not as well dressed as James, because appearance is not as important to her. Sorry Marge. Next, Marge has a tendency to look down into the left because that's where you look when you are remembering something you have heard. Next thing, you notice about Marge is that a lot of times she'll put her head in her hand. It's called telephone posture. Other things you'll notice about Marge is that she tends to mumble to herself. Go ahead mumble. And it's not that she's crazy; it's that she thinks in words and sounds, so she's literally talking to herself.

Another thing you'll notice about Marge – yep, she's the pen clicker and the banger on the pen on the table. These are listeners. 20% of the people in the world. Thanks Marge.

You want to appeal to listeners? You do two things. First thing: you do not give them lots of eye contact, it freaks them out. That's exactly what was going on with that corporate controller. So, what you do is, with them when they're speaking you look at them and then you look away. And when you're speaking you look at them and then look away. The second thing you do with listeners is that you use words that are auditory. That sounds good to me. Or let's talk this over. That's the type of language their brain uses so you're using that to appeal with them. Listeners 20% of the people in the world.

And our final body language model is Marina and Marina represents 5% of the people in the world. Give a round of applause.

Marina is a toucher, not what you think. What that means is that Marina's brain thinks in feelings and tactile, in feelings and tactile and here's the kind of body language you will see in a toucher.

First thing and the biggest talent touchers is whether they've ever met you before in their lives, they are ready to hug you. Second thing, you'll notice about touchers is that they are dressed for comfort rather than style. Next thing is that they have full lip, skin big lips. Same thing, I know – touchers have full lips.

Next thing you'll notice about touchers is that they have a tendency to lean in, because they are trying to decrease the amount of physical space between you and them and build rapport that way. Touchers also have a tendency to reach out and touch your arm and when they're in conversation

with you. And touchers also have a tendency to look down because that's where you look when you're remembering something you have felt. Thanks, Marina.

All right. You want to build rapport with touchers, 5% of the people in the world, here are the two things you do. If you feel comfortable, let them touch you. Appropriately please. But if you don't feel comfortable, because a lot of us if you've never met somebody before and they're ready to give you a bear hug, you know the last thing you want to do is go — because we've all done that and it does not build rapport.

So, if a toucher is coming at you and you don't feel comfortable, stick your hand out. Give these people a point of contact with you. That's what they're looking for.

The second thing you do with touchers is you use language that either has a feeling to it or is tactile. So, I want to hear how you're feeling about this. Let's get in touch, reach out and tell me what you think. That's the kind of language that appeals to touchers, people who process information in feelings and tactile.

So, I'm going to read your mind again and you're probably thinking, so which one of these three am I. Let's figure that out right now. (8:41)

Anexo 2 Pauta de interpretación simultánea de Nuria Ponce (2011)

**HOJA DE EVALUACION – INTERPRETACIÓN SIMULTÁNEA**

Nombre del estudiante:		
Fecha de la evaluación:		
<b>R. 1.:</b>	<b>Expresar ideas de forma correcta y estructurada en función de la situación comunicativa (contexto profesional)</b>	<b>Anotaciones</b>
Cohesión del mensaje		
Coherencia del mensaje		
Capacidad de reformulación		
<b>R.2.:</b>	<b>Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)</b>	<b>Anotaciones</b>
Entonación		
Rapidez de reacción		
Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas prolongadas, etc.)		
<b>R.3.:</b>	<b>Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)</b>	<b>Anotaciones</b>
Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador		
<b>III. CONCLUSIONES</b> (Puntos fuertes y aspectos mejorables)		
<b>CALIFICACIÓN</b>		

**Anexo 3** Transcripción sujeto A

	Input audiovisual
	Audio

<p>Hi, I'm Lynne Franklin. I have one question for you. How would you like to be a mind reader?</p> <p>Because part of me is thinking I bet your mind's thinking that's not going to happen. Here's the truth. People's brains process information they think in three different ways. And their body language will tell you all day long what their primary style is. You just need to know what to look for and what to do when you see it.</p>	<p>Hola, soy Lynne Franklin y tengo una pregunta para ustedes ¿Cómo le gustaría ser un lector de mentes? porque estoy pensando que su mente está pensando "esto no va a ocurrir", esta es la verdad, las personas procesan información y piensan en tres maneras distintas y su... lenguaje corporal les va a decir como todo esto va a pasar.</p>
<p>And it's not one of those where she's leaning back, her arms across, she's frowning so she must be unhappy. It's actually understanding how their brains work and then presenting your information in a way that people can see it, hear it, and feel it, and increase the chances that they'll say yes to whatever you're proposing, and also decrease the chances that you'll do something stupid. Like this!</p>	<p>Ahora, a veces pasa cuando ella está atrás y... bien... pasa como, como uno.... uno tiene que entender cómo su mente trabaja y cómo esta información la gente la puede escuchar, ver y sentir y esto aumenta las posibilidades de que tú le digas sí a cualquiera de las cosas que ellos propongan y no hacer cosas estúpidas, como esto.</p>
<p>Back in my 20s, before I knew any of this stuff, I had a client who was a corporate controller. And he would sit across from me in meetings and he was always looking down with the occasional glance up.</p> <p>And I thought, "Okay. Well, he's a numbers guy. He just feels comfortable looking at the numbers."</p> <p>And then as time went on, I thought, well, you know he's just socially inept and he doesn't know how to give me eye contact</p>	<p>Cuando yo tenía 20 años, cuando yo no sabía nada de esto, yo tenía un jefe que hacía estas cosas y se sentaba en la reunión a lo mejor él se siente más cómodo mirando solamente hacia los números y de repente dije: "A lo mejor él... él está socialmente inadaptado y no sabe cómo lidiar con ese tipo de contacto visual"</p>

<p>And finally, because I was young and stupid, I thought every time he's looking up, he's looking at my chest and I'm offended. And there was one point I actually went to meeting and went, "Excuse me. I'm up here."</p> <p>Ooh! Yeah talk about judgmental.</p>	<p>y yo de repente estaba, así como "Me está mirando a los pechos" y no sabía qué hacer entonces estaba ofendida. Y un día le dije: "Estoy aquí, arriba" y fue como ¡Uy! juzgué mucho.</p>
<p>Here's the scoop. This guy's brain worked in a way that he was never going to give me eye contact. And no matter how many times I modeled the behavior I wanted him to use, all that did was make both of us feel uncomfortable.</p> <p>We're going to show you right now, and that means I'm going to bring out our first body language model: James. Thank you, James.</p>	<p>Y lo que pasa, lo que el cerebro de este tipo... trabajaba de cierta manera en la que él jamás iba a hacer contacto visual, entonces esto nos podía hacer sentir muy incómodos... Entonces ¿cómo puedes puede decir... ¿cómo puedes leer el lenguaje corporal de las personas y leer sus mentes? Les a enseñar ahora. James aquí es nuestro modelo de lenguaje corporal, muchas gracias, James.</p>
<p>James represents 75% of the world. You didn't know this about James, but James is a looker. What that means is that James's brain thinks in pictures and images — in pictures and images.</p> <p>And here's how we can tell that James is a looker from his body language. First thing, he stands up tall. He has good posture. Second, he's dressed well because appearance is important to lookers.</p>	<p>James representa el 75% del mundo, tú no sabías esto acerca de James, mira mucho. Es lo que significa es que el cerebro de James piensa en imágenes, eh... fotos y fotos y lo podemos decir por su lenguaje corporal. Primero él tiene buena postura, segundo... el... se viste bien porque su apariencia le importa,</p>
<p>The next thing you'll notice about James is that he holds a little stress in his shoulders. Lift up your shoulders a little bit. Yeah, keeps all the stress there.</p> <p>Next thing you'll notice he has wrinkles in his forehead, because James looks up when he remembers something he has seen, and he looks up more often than most of us do.</p> <p>Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in. And you know this is a chicken and egg thing.</p>	<p>también él tiene sus hombros así estresados, bien firmes, lo siguiente es que él tiene... tiene arrugas en su frente porque él cuando mira hacia arriba se le marcan estas, otra cosa que notamos de él es que él tiene labios muy finos, muy poco gruesos</p>
<p>We're not quite sure why lookers have thin lips but most of them do.</p> <p>And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at</p>	<p>y no sabemos porque lo... las personas con características tienen así los labios, pero bueno... Y también él hace mucho contacto</p>

him, look at him. All of them. Look at all of them. Thanks James.	visual, ¡Míralos! míralos a todos... Muchas gracias, James.
Okay now that you know that James is a looker, here are the two things you do to build rapport with him.	Bueno, ahora que sabes que James es un mirador, ahora hay dos cosas que tú haces para hablar con él
The first is that you give him lots of eye contact, because he literally believes if you do not look at him, you are not paying attention to him and you are ignoring him.	lo primero es que le das mucho input visual, si tú no lo miras él va a creer que no le prestas atención y, por ende, lo estás ignorando.
The second thing you do with lookers is you give them words that have a visual component to it. I see what you mean or look at this. Or let's picture working together this way.	Lo segunda cosa que se hace con los miradores es que le dan palabras que tengan un componente visual, "Ay, yo sé a lo que te refieres" o "Mira esto" o "Imaginémonos esta situación".
Our next body language model is Marge. And Marge represents 20% of the people in the world. Marge is a listener. What this means is that Marge's brain thinks in words and sounds, in words and sounds. And this is the body language that you will see in a listener.	Entonces, ocupa este tipo de situación, que... ocupa el lenguaje que a James le puede servir. 75% de las personas son así... Nuestro siguiente modelo es Marge... ella representa el 20% del...lo... las personas en el mundo. Marge es un... escucha mucho, lo que sucede es que su mente piensa en palabras y sonidos y este es el movimiento corporal que tú vas a ver una persona que escucha.
First, Marge, not as well dressed as James, because appearance is not as important to her. Sorry Marge.	Su apariencia no es tan importante para ella, perdón Marge, no se viste tan bien como James.
Next, Marge has a tendency to look down into the left because that's where you look when you are remembering something you have heard. Next thing, you notice about Marge is that a lot of times she'll put her head in her hand. It's called telephone posture.	Siguiente, Marge tiene una tendencia de mirar hacia abajo y hacia la izquierda porque así es cuando tú... tú... tú haces para recordar algo que está... que hayas escuchado. Otra cosa que puede que pone su... su cabeza en su... en su mano,
Other things you'll notice about Marge is that she has a tendency to mumble to herself. Go ahead mumble. And it's not that she's crazy; it's that she thinks in words and sounds, so she's literally talking to herself.	también hace esta cosa y no pasa es que ella esté loca, es que ella piensa en sonidos y palabras, entonces en verdad ella se está hablando a sí misma,
Another thing you'll notice about Marge – yep, she's the pen clicker and the banger on the pen on the table. These are listeners. 20% of the people in the world. Thanks Marge.	también ella le hace muchos clicks a los pens, a los lápices, perdón. Ella representa 25% de las personas en el mundo. Muchas gracias, Marge.

<p>You want to appeal to listeners? You do two things.  First thing: you do not give them lots of eye contact, it freaks them out. That's exactly what was going on with that corporate controller. So, what you do is, with them when they're speaking you look at them and then you look away. And when you're speaking you look at them and then look away.</p>	<p>Lo primero que tienes que hacer, no le tienes que dar mucho contacto visual a las personas que son más oyentes, lo que tienes que hacer es cuando ellos estén hablando los tienes que mirar y después mirar para otra parte y cuando ellos estén hablando tú miras para abajo y después miras para otra parte,</p>
<p>The second thing you do with listeners is that you use words that are auditory. That sounds good to me. Or let's talk this over. That's the type of language their brain uses so you're using that to appeal with them. Listeners 20% of the people in the world.</p>	<p>la segunda cosa que tienes que hacer, tienes que usar palabras que son, son del... manera oral. "Me gusta lo que dices" ese lenguaje les va a servir a ellos... 20% de las personas del mundo.</p>
<p>And our final body language model is Marina and Marina represents 5% of the people in the world. Give a round of applause.</p>	<p>Y nuestro último modelo es María y Marina representa el 5% de las personas en el mundo, por favor, denle aplausos.</p>
<p>Marina is a toucher, not what you think. What that means is that Marina's brain thinks in feelings and tactile, in feelings and tactile and here's the kind of body language you will see in a toucher.</p>	<p>Marina, le gusta tocar mucho lo que significa que Marina, el cerebro de ella... piensa en sentimientos y este tipo de... de lenguaje corporal que vas a ver en una persona que le gusta tocar.</p>
<p>First thing and the biggest talent touchers is whether or not they've ever met you before in their lives, they are ready to hug you.  Second thing, you'll notice about touchers is that they are dressed for comfort rather than style.</p>	<p>Cuando tú... es la primera vez, que tú lo ves, que tú ves a la persona está lista para abrazarte, la segunda es que ellos prefieren vestirse cómodamente más que de una manera estilosa</p>
<p>Next thing is that they have full lip, skin big lips. Same thing, I know – touchers have full lips.  Next thing you'll notice about touchers is that they have a tendency to lean in, because they are trying to decrease the amount of physical space between you and them and build rapport that way.</p>	<p>y lo siguiente es que ellos tienen labios más gruesos, sí sé... es cómo no sé por qué pasa esto, pero bueno. Lo otro que tiene que salir... que tienen que saber es que tienen la tendencia a agacharse un poco...</p>
<p>Touchers also have a tendency to reach out and touch your arm and when they're in conversation with you.</p>	<p>también, le gusta tocar mucho el... el hombro de ustedes cuando están conversando y también miran hacia abajo porque eso...</p>
<p>And touchers also have a tendency to look down because that's where you look when you're remembering something you have felt.  Thanks Marina.</p>	<p>cuando uno mira hacia abajo cuando uno recuerda las cosas que ha sentido. Muchas gracias, Marina.</p>

All right. You want to build rapport with touchers, 5% of the people in the world, here are the two things you do.	Así que bueno, estas son las 5... las 5% del mundo que hace esto. Si tú te sientes cómodo con ellos,
If you feel comfortable, let them touch you. Appropriately please. But if you don't feel comfortable, because a lot of us if you've never met somebody before and they're ready to give you a bear hug, you know the last thing you want to do is go — because we've all done that and it does not build rapport.	deja que te...deja que te toquen, por supuesto de manera que corresponda, pero si tú no te sientes cómodos con ellos, porque a lo mejor la mayoría de nosotros conoce alguien lo último tú quieres hacer es abrazarlas, ¿no es cierto?...
So, if a toucher is coming at you and you don't feel comfortable, stick your hand out. Give these people a point of contact with you. That's what they're looking for.	
The second thing you do with touchers is you use language that either has a feeling to it or is tactile. So, I want to hear how you're feeling about this. Let's get in touch, reach out and tell me what you think. That's the kind of language that appeals to touchers, people who process information in feelings and tactile.	Entonces si una persona con estas características se va... se van a lanzar hacia a ti, tú tienes que ponerle la mano así, hacia adelante. Lo segundo que tú tienes que decir... que decir palabras que sean sensibles con ellos... quiero.... Contáctate conmigo y dime cómo te sientes... la persona que procesan información, en...en... con sentimientos.
So, I'm going to read your mind again and you're probably thinking, so which one of these three am I. Let's figure that out right now	Quiero que ustedes piensen cuál de las tres personas soy yo. Veamos esto.

#### Anexo 4 Transcripción sujeto B

	Input audiovisual
	Audio

Hi, I'm Lynne Franklin. I have one question for you. How would you like to be a mind reader? Because part of me is thinking I bet your mind's thinking that's not going to happen. Here's the truth. People's brains process information they think in three different ways. And their body language will tell you all day	Hola soy Lynne Franklin, tengo una pregunta para ustedes ¿cómo les probablemente gustaría ser un lector de mentes? Porque están pensando... que... apuesto que dirán: "eso no va a pasar". Esta es la verdad... los cerebros de las personas procesan la información y que piensan en 3 formas distintas y que su lenguaje corporal les dice qué es lo que dicen ellos.
---	---

<p>long what their primary style is. You just need to know what to look for and what to do when you see it.</p>	
<p>And it's not one of those where she's leaning back, her arms across, she's frowning so she must be unhappy. It's actually understanding how their brains work and then presenting your information in a way that people can see it, hear it, and feel it, and increase the chances that they'll say yes to whatever you're proposing, and also decrease the chances that you'll do something stupid. Like this!</p>	<p>Se preguntarán qué es lo que... para qué lo hacen y qué es lo que hacen cuando la ven, por ejemplo, cuando alguien se apoya con sus brazos cruzados uno piensa que ella puede estar triste, quizás uno esté entendiendo cómo funciona su cerebro y ellos están presentando esta información de cierta forma para que las personas lo puedan ver, escuchar y sentir Y aumentar las probabilidades de que pueda expresar una cosa... Entonces esto aumenta las probabilidades de que hagas algo estúpido, como esto.</p>
<p>Back in my 20s, before I knew any of this stuff, I had a client who was a corporate controller. And he would sit across from me in meetings and he was always looking down with the occasional glance up.</p> <p>And I thought, "Okay. Well, he's a numbers guy. He just feels comfortable looking at the numbers." And then as time went on, I thought, well, you know he's just socially inept and he doesn't know how to give me eye contact</p>	<p>En mis años 20, yo hacía muchas de estas cosas, tenía un cliente que era un controlador de.. de corporaciones y él siempre estaba, ehh... con una postura cabizbaja entonces yo pensaba: "Bueno, quizá él seguramente se siente cómodo viendo números" y en ese entonces yo pensé: "Bueno quizá él... no es no está adaptado oficialmente".</p>
<p>And finally, because I was young and stupid, I thought every time he's looking up, he's looking at my chest and I'm offended. And there was one point I actually went to meeting and went, "Excuse me. I'm up here."</p> <p>Ooh! Yeah talk about judgmental.</p>	<p>y finalmente porque era joven y estúpida, yo siempre pensaba que él estaba mirando mi pecho y me sentí ofendida y en ese entonces yo decía: "Disculpa estoy aquí arriba".</p>
<p>Here's the scoop. This guy's brain worked in a way that he was never going to give me eye contact. And no matter how many times I modeled the behavior I wanted him to use, all that did was make both of us feel uncomfortable.</p> <p>We're going to show you right now, and that means I'm going to bring out our first body language model: James. Thank you, James.</p>	<p>y aquí está el punto, el cerebro de esta persona funcionaba de una forma en la que nunca iba a ir a tener contacto visual y daba lo mismo cuantas veces yo cambiara mi postura, ambos nos íbamos a sentir incómodos Entonces, ¿cómo puede decir... ¿cómo puedes leer lenguaje corporal de una persona? Les voy a mostrar ahora, eso significa que voy a traer mi primer modelo de lenguaje corporal James.</p>

<p>James represents 75% of the world. You didn't know this about James, but James is a looker. What that means is that James's brain thinks in pictures and images — in pictures and images.</p> <p>And here's how we can tell that James is a looker from his body language. First thing, he stands up tall. He has good posture. Second, he's dressed well because appearance is important to lookers.</p>	<p>Gracias James. James representa el 75% del mundo. No sabía esto de James, pero James es espacial. ¿Qué significa que sea él? significa que el cerebro de James piensa con imágenes... imágenes e ilustraciones, eso quiere decir que James analiza mucho, el demuestra que tiene una buena postura, segundo viste bien porque para él la apariencia es important</p>
<p>The next thing you'll notice about James is that he holds a little stress in his shoulders. Lift up your shoulders a little bit. Yeah, keeps all the stress there.</p> <p>Next thing you'll notice he has wrinkles in his forehead, because James looks up when he remembers something he has seen, and he looks up more often than most of us do.</p> <p>Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in. And you know this is a chicken and egg thing.</p>	<p>lo siguiente que van a notar de James es que se nota un poco tenso, un poco estresado de los hombros y lo siguiente será que notarán que tiene... que tiene arrugas en su frente porque él mira hacia arriba cuándo... piensa en algo o está recordando algo,</p>
<p>We're not quite sure why lookers have thin lips but most of them do.</p> <p>And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at him, look at him. All of them. Look at all of them. Thanks James.</p>	<p>lo otro acerca de James es él que aprieta los labios y no estamos seguros porque lo hace, pero la mayoría lo hace... y lo interesante es que él da mucho contacto visual los mira a todos a todos, ¡míralos a todos! Muchas gracias, James.</p>
<p>Okay now that you know that James is a looker, here are the two things you do to build rapport with him.</p>	<p>Okey, ahora que ya saben que James es visual, aquí tengo las dos cosas que ustedes hacen para recibir información de él.</p>
<p>The first is that you give him lots of eye contact, because he literally believes if you do not look at him, you are not paying attention to him and you are ignoring him.</p>	<p>Lo primero, es que tienen que darle mucho contacto visual porque probablemente si piensa que si no lo miras quiere decir que no le estabas poniendo atención y lo estás ignorando.</p>
<p>The second thing you do with lookers is you give them words that have a visual component to it. I see what you mean or look at this. Or let's picture working together this way.</p>	<p>lo segundo que haces con las personas visuales es que le das palabras le dan un mensaje visual: "yo veo lo que dices" o "mira esto" o "imaginémonos trabajando en algo",</p>

	entonces tú utilizas un tipo de lenguaje que va al cerebro de James
Our next body language model is Marge. And Marge represents 20% of the people in the world. Marge is a listener. What this means is that Marge's brain thinks in words and sounds, in words and sounds. And this is the body language that you will see in a listener.	Nuestro siguiente modelo de lenguaje corporal es Marge, y ella, bueno... representa el 20% de las personas en el mundo... Marge es un, es una persona que escucha, lo que significa que el cerebro de Marge piensa en palabras y en sonidos y esto es el lenguaje corporal que verás en una persona que escucha.
First, Marge, not as well dressed as James, because appearance is not as important to her. Sorry Marge.	Primero, Marge no está tan bien vestida como James porque para ella no es tan importante, lo siento Marge.
Next, Marge has a tendency to look down into the left because that's where you look when you are remembering something you have heard. Next thing, you notice about Marge is that a lot of times she'll put her head in her hand. It's called telephone posture.	Lo siguiente, es que Marge tiene una tendencia para mirar hacia abajo y a la izquierda y ahí es donde la persona mira cuando está recordando algo, lo siguiente acerca de Marge es que pone mucha tensión en, de su mucho... inclina su cabeza en el hombro, porque es ahí donde ponen el celular
Other things you'll notice about Marge is that she has a tendency to mumble to herself. Go ahead mumble. And it's not that she's crazy; it's that she thinks in words and sounds, so she's literally talking to herself.	y murmura, mur...murmura, ahí también murmura, ehh... no es que esté loca, sino que ella piensa en palabras y sonidos que literalmente hablándose a sí misma...
Another thing you'll notice about Marge – yep, she's the pen clicker and the banger on the pen on the table. These are listeners. 20% of the people in the world. Thanks Marge.	ella es de las que aprieta, eh... el botón del lápiz así es una persona que escucha, el 20% de personas en el mundo. Gracias Marge.
You want to appeal to listeners? You do two things. First thing: you do not give them lots of eye contact, it freaks them out. That's exactly what was going on with that corporate controller. So, what you do is, with them when they're speaking you look at them and then you look away. And when you're speaking you look at them and then look away.	Lo primero que vamos a pensar acerca de las personas que escuchan es que, es que no tienen contacto visual con la boca eso es lo prim...es lo principal, es lo que haces y que le preguntas... al mirarlos... y luego miras a otro lado,
The second thing you do with listeners is that you use words that are auditory. That sounds good to me. Or let's talk this over. That's the type of language their brain uses so you're	lo segundo que haces con las personas que escuchan es que tú utilizas las palabras que son más precisas: "Eso suena muy bien para mí", ese es el tipo de lenguaje que su cerebro

using that to appeal with them. Listeners 20% of the people in the world.	utiliza entonces así es como te comunicas con ellos...
And our final body language model is Marina and Marina represents 5% of the people in the world. Give a round of applause.	y el último modelo de lenguaje corporal que tengo es María, y María representa el 5% de las personas en el mundo, por favor, démosle un aplauso.
Marina is a toucher, not what you think. What that means is that Marina's brain thinks in feelings and tactile, in feelings and tactile and here's the kind of body language you will see in a toucher.	Marina es persona de contacto, no es lo que ustedes creen... lo que significa es que el cerebro de Marina piensa en las sensaciones y en el tacto y este es el tipo de lenguaje corporal que verán en una persona de contacto,
First thing and the biggest talent touchers is whether or not they've ever met you before in their lives, they are ready to hug you. Second thing, you'll notice about touchers is that they are dressed for comfort rather than style.	pero lo primero... lo primero que harán serán abrazarte, los segundo te darás cuenta de que una persona de contacto es que ellas están vestidas con ropa cómoda; más que con ropa estilo,
Next thing is that they have full lip, skin big lips. Same thing, I know – touchers have full lips. Next thing you'll notice about touchers is that they have a tendency to lean in, because they are trying to decrease the amount of physical space between you and them and build rapport that way.	lo siguiente es que ellos tienen los labios de una manera muy particular y ella representa... tienen los labios especiales y los siguiente es que tienen una tendencia de apoyarse, ellos tratan de reducir el espacio físico entre tú, entre ella y tú.
Touchers also have a tendency to reach out and touch your arm and when they're in conversation with you.	Lo siguiente es que se tocan sus brazos cuando están en una conversación contigo
And touchers also have a tendency to look down because that's where you look when you're remembering something you have felt. Thanks Marina.	y también tienen contacto tienden a mirar hacia abajo porque ahí miras cuando estás intentando recordar algo que has sentido. Gracias Marina.
All right. You want to build rapport with touchers, 5% of the people in the world, here are the two things you do.	
If you feel comfortable, let them touch you. Appropriately please. But if you don't feel comfortable, because a lot of us if you've never met somebody before and they're ready to give you a bear hug, you know the last thing you want to do is go — because we've all done that and it does not build rapport.	Si te sientes cómodo, deja que te toquen de forma apropiada, por favor, si no te sientes cómodo... si es alguien que nunca has conocido lo último que querrías es que tenga mucho contacto físico contigo, entonces si eres una persona que no le gusta tocar, no te sentirás muy cómoda con ella,
So, if a toucher is coming at you and you don't feel comfortable, stick your hand out.	dale un punto de contacto con esa persona eso es lo que ella está buscando

Give these people a point of contact with you. That's what they're looking for.	
The second thing you do with touchers is you use language that either has a feeling to it or is tactile. So, I want to hear how you're feeling about this. Let's get in touch, reach out and tell me what you think. That's the kind of language that appeals to touchers, people who process information in feelings and tactile.	Lo segundo que harás con una persona así es que utilizará el lenguaje que ya sea pueda tener sentimientos o es un lenguaje táctil, entonces, por ejemplo: "Estemos en contacto" o... o cosas así. Este es el tipo de lenguaje que les gustan a las personas que son más físicas personas que procesan la información y sentimientos de forma táctil.
So, I'm going to read your mind again and you're probably thinking, so which one of these three am I. Let's figure that out right now	Entonces vamos a averiguar acerca de ello

### Anexo 5 Transcripción sujeto C

	Input audiovisual
	Audio

Hi, I'm Lynne Franklin. I have one question for you. How would you like to be a mind reader? Because part of me is thinking I bet your mind's thinking that's not going to happen. Here's the truth. People's brains process information they think in three different ways. And their body language will tell you all day long what their primary style is. You just need to know what to look for and what to do when you see it.	Hola soy Lynne Franklin y tengo una pregunta para ustedes ¿cómo... les... les gustaría leer la mente? Porque, una parte de esto pienso que ustedes están pensando: "Esto no va a pasar" y aquí está la verdad. Los cerebros de las personas y su forma de procesar lo que piensan es en tres maneras y su lenguaje corporal le dirán todo el... el análisis preliminar, perdón, le dirá que hacer y qué ver
And it's not one of those where she's leaning back, her arms across, she's frowning so she must be unhappy. It's actually understanding how their brains work and then presenting your information in a way that people can see it, hear it, and feel it, and increase the chances that they'll say yes to whatever you're proposing, and also decrease the chances that you'll do something stupid. Like this!	estarán pasando está con sus brazos cruzados estará infeliz... triste y es como una manera de entender cómo funciona el cerebro y luego presentar esa información para que las personas lo puedan ver, así que... y eso puedo aumentar la forma en que se desarrollan y disminuirlas... la probabilidad de hacer algo estúpido como esto...

<p>Back in my 20s, before I knew any of this stuff, I had a client who was a corporate controller. And he would sit across from me in meetings and he was always looking down with the occasional glance up.</p> <p>And I thought, “Okay. Well, he’s a numbers guy. He just feels comfortable looking at the numbers.”</p> <p>And then as time went on, I thought, well, you know he’s just socially inept and he doesn’t know how to give me eye contact</p>	<p>Antes de mis 20 años... cuando tenía 20 años estaba con alguien que me... que siempre se queda conmigo y estaba en esta posición, pero si miramos los números, aunque es un poco cómodo, bueno sabe que... no sabe cómo mirarme a los ojos</p>
<p>And finally, because I was young and stupid, I thought every time he’s looking up, he’s looking at my chest and I’m offended. And there was one point I actually went to meeting and went, “Excuse me. I’m up here.”</p> <p>Ooh! Yeah talk about judgmental.</p>	<p>y finalmente porque era joven y estúpida pensaba que me estaba mirando los pechos y dije: “¡Estoy ofendida, eso es obsceno!” y un día le dije: “Disculpa, estoy aquí” y si... hableme de juzgar a los demás.</p>
<p>Here’s the scoop. This guy’s brain worked in a way that he was never going to give me eye contact. And no matter how many times I modeled the behavior I wanted him to use, all that did was make both of us feel uncomfortable.</p> <p>We’re going to show you right now, and that means I’m going to bring out our first body language model: James. Thank you, James.</p>	<p>Aquí está la cosa el cerebro de esta persona trabajaba de una... de una forma que nunca me iba a dar... a dar un tipo de contacto visual, no importa lo que hacía. Todo eso hacía que ambos nos sintiéramos incómodos. Así que ¿cómo puedes leer el... el lenguaje corporal de los demás? Les enseñaré ahora. Traje un modelo de nombre James. Gracias James...</p>
<p>James represents 75% of the world. You didn’t know this about James, but James is a looker. What that means is that James’s brain thinks in pictures and images — in pictures and images.</p> <p>And here’s how we can tell that James is a looker from his body language. First thing, he stands up tall. He has good posture. Second, he’s dressed well because appearance is important to lookers.</p>	<p>y él representa al 70% del mundo no se dieron cuenta, pero James es... tiene buena pinta, lo que significa es que el cerebro de James piensa y... e imagina, piensa en imágenes y puedes ver... una imagen de su cuerpo. Está vestido de... ehhh... manera... de bonita,</p>
<p>The next thing you’ll notice about James is that he holds a little stress in his shoulders.</p>	<p>también tiene un poco de estrés en sus hombros, lo siguiente es que puedes que notes</p>

<p>Lift up your shoulders a little bit. Yeah, keeps all the stress there.</p> <p>Next thing you'll notice he has wrinkles in his forehead, because James looks up when he remembers something he has seen, and he looks up more often than most of us do.</p> <p>Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in. And you know this is a chicken and egg thing.</p>	<p>que tiene un poco de arrugas en su frente porque a lo que mira para arriba pensando algo se le notan, lo siguiente que podemos notar es que tiene labios delgados</p>
<p>We're not quite sure why lookers have thin lips but most of them do.</p> <p>And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at him, look at him. All of them. Look at all of them. Thanks James.</p>	<p>y no estamos seguros porque gente atractiva tiene... tiene estas características, pero también... ellos te dan... hace mucho contacto visual ¡míralos a todos! Muchas gracias, James.</p>
<p>Okay now that you know that James is a looker, here are the two things you do to build rapport with him.</p>	<p>Bueno ahora que saben que él es atractivo, aquí está lo que tienen que hacer, que deben tener en cuenta para su reporte.</p>
<p>The first is that you give him lots of eye contact, because he literally believes if you do not look at him, you are not paying attention to him and you are ignoring him.</p>	<p>Primero es dar mucho...hacer mucho contacto visual porque puede que otra persona piense que no lo estás prestando atención,</p>
<p>The second thing you do with lookers is you give them words that have a visual component to it. I see what you mean or look at this. Or let's picture working together this way.</p>	<p>lo segundo que tienen que hacer con ellos es darle un componente visual como ver cómo hacerle saber que tú entiendes o trabajemos de esta manera, así que usas el tipo de lenguaje que está pasando en la cabeza de James... Ellos son atractivos, el 70% de las personas del mundo.</p>
<p>Our next body language model is Marge. And Marge represents 20% of the people in the world. Marge is a listener. What this means is that Marge's brain thinks in words and sounds, in words and sounds. And this is the body language that you will see in a listener.</p>	<p>Nuestro siguiente modelo del lenguaje corporal es Marge, y ella... ella representa el 20% de las personas en el mundo. Marge es... escucha mmm... es auditiva y... significa que su cerebro funciona en sonidos y este es el tipo de lenguaje corporal que vas a necesitar en una persona auditiva.</p>
<p>First, Marge, not as well dressed as James, because appearance is not as important to her. Sorry Marge.</p>	
<p>Next, Marge has a tendency to look down into the left because that's where you look when</p>	<p>Lo siguiente, Marge tiene una tendencia a mirar a la izquierda porque es cuando miras...</p>

<p>you are remembering something you have heard. Next thing, you notice about Marge is that a lot of times she'll put her head in her hand. It's called telephone posture.</p>	<p>cuando recuerdas algo que has escuchado lo siguiente que necesitas saber acerca de ella es que muchas veces pone su cabeza en su mano como una postura del usando el teléfono</p>
<p>Other things you'll notice about Marge is that she has a tendency to mumble to herself. Go ahead mumble. And it's not that she's crazy; it's that she thinks in words and sounds, so she's literally talking to herself.</p>	<p>otra cosa que te diste cuenta de ella es que tiene una tendencia a... a sus.... murmurar y no es que esté loca es que ella piensa y trabaja con... con y en sonidos</p>
<p>Another thing you'll notice about Marge – yep, she's the pen clicker and the banger on the pen on the table. These are listeners. 20% of the people in the world. Thanks Marge.</p>	<p>otra cosa que podemos notar es que tiene un tic con un lápiz, estas personas son auditivas, el 20% de la población mundial. Muchas gracias, Marge.</p>
<p>You want to appeal to listeners? You do two things. First thing: you do not give them lots of eye contact, it freaks them out. That's exactly what was going on with that corporate controller. So, what you do is, with them when they're speaking you look at them and then you look away. And when you're speaking you look at them and then look away.</p>	<p>¿Quieres caerle bien? ehm... Si quieres caerle bien, perdón, primero no tienes que sacar... estar en un momento fuera de contexto, así que cuando están hablando los miras, los miras a otro lado y después al revés.</p>
<p>The second thing you do with listeners is that you use words that are auditory. That sounds good to me. Or let's talk this over. That's the type of language their brain uses so you're using that to appeal with them. Listeners 20% of the people in the world.</p>	<p>Lo segundo que tienes que hacer con las personas auditivas que usan palabras que son aleatorias, por ejemplo, es un tipo de lenguaje que ellos usan las personas auditivas un 20% de la población</p>
<p>And our final body language model is Marina and Marina represents 5% of the people in the world. Give a round of applause.</p>	<p>y nuestra... ehm... modelo final es Marina y ella representa el 5% de las personas en el mundo, denle unos aplausos...</p>
<p>Marina is a toucher, not what you think. What that means is that Marina's brain thinks in feelings and tactile, in feelings and tactile and here's the kind of body language you will see in a toucher.</p>	<p>Marina es ehm... de tacto y su... su cerebro piensa en el tacto y en los... en el sentir y su lenguaje corporal, este es el que verás a una persona así.</p>
<p>First thing and the biggest talent touchers is whether or not they've ever met you before in their lives, they are ready to hug you. Second thing, you'll notice about touchers is that they are dressed for comfort rather than style.</p>	<p>Primero si alguna vez te conocían antes o no, es que está listas para abrazarte. Segundo... en segundo lugar lo que puedes notar acerca de ello es que prefieren más lo cómodo antes que el estilo</p>

<p>Next thing is that they have full lip, skin big lips. Same thing, I know – touchers have full lips.</p> <p>Next thing you'll notice about touchers is that they have a tendency to lean in, because they are trying to decrease the amount of physical space between you and them and build rapport that way.</p>	<p>y también que tienen grandes labios, si losé, tienen como labios completos y también ellos tienen una tendencia a inclinarse, porque tratan de disminuir el espacio físico que hay contigo,</p>
<p>Touchers also have a tendency to reach out and touch your arm and when they're in conversation with you.</p>	<p>también puede que toquen tu... se acerquen y toquen tu brazo en una conversación contigo</p>
<p>And touchers also have a tendency to look down because that's where you look when you're remembering something you have felt. Thanks Marina.</p>	<p>y también tiene una tendencia a mirar hacia abajo porque así es cuando miras algo que has sentido. Gracias Marina.</p>
<p>All right. You want to build rapport with touchers, 5% of the people in the world, here are the two things you do.</p>	<p>Bien, quieres construir tu reporte con personas que les guste tocar... aquí está el 5%</p>
<p>If you feel comfortable, let them touch you. Appropriately please. But if you don't feel comfortable, because a lot of us if you've never met somebody before and they're ready to give you a bear hug, you know the last thing you want to do is go — because we've all done that and it does not build rapport.</p>	<p>Si no te sientes cómodo, deja que te toquen, de manera apropiada, por favor... pero si no te sientes cómodo, porque muchos de ellos si no lo conoces antes, lo último que quieres hacer es como abrazar, porque todos hemos hecho eso y no ayuda</p>
<p>So, if a toucher is coming at you and you don't feel comfortable, stick your hand out. Give these people a point of contact with you. That's what they're looking for.</p>	<p>Así que alguien que le gusta tocarte o de alguien de tacto y tú estás cómodo, dale un voto de confianza.</p>
<p>The second thing you do with touchers is you use language that either has a feeling to it or is tactile. So, I want to hear how you're feeling about this. Let's get in touch, reach out and tell me what you think. That's the kind of language that appeals to touchers, people who process information in feelings and tactile.</p>	<p>Lo segundo que pasa hacer con las personas de tacto es que usas lenguaje que tiene un sentimiento o... o es de tacto, por ejemplo, "mantengámonos en contacto" ese es el lenguaje que... que le... agrada a quiénes son de tacto, información que contiene sentimientos y cercanía</p>
<p>So, I'm going to read your mind again and you're probably thinking, so which one of these three am I. Let's figure that out right now</p>	<p>y... quiero contarles cuál de estos tres soy yo y averigüémoslo ahora.</p>

**Anexo 6** Transcripción sujeto D

	Input audiovisual
	Audio

<p>Hi, I'm Lynne Franklin. I have one question for you. How would you like to be a mind reader?</p> <p>Because part of me is thinking I bet your mind's thinking that's not going to happen. Here's the truth. People's brains process information they think in three different ways. And their body language will tell you all day long what their primary style is. You just need to know what to look for and what to do when you see it.</p>	<p>Hola, soy Lynne Franklin y tengo una pregunta para ustedes ¿Cómo te gustaría poder leer mentes?</p> <p>Para para de esto, yo creo que lo que ustedes deben estar... estar pensando... eso no va a pasar.</p> <p>Esta es la verdad, las mentes de las personas procesan la información de lo que piensan en tres formas diferentes y el lenguaje corporal va... a decir cuál es una de sus, de sus formas.</p>
<p>And it's not one of those where she's leaning back, her arms across, she's frowning so she must be unhappy. It's actually understanding how their brains work and then presenting your information in a way that people can see it, hear it, and feel it, and increase the chances that they'll say yes to whatever you're proposing, and also decrease the chances that you'll do something stupid. Like this!</p>	<p>Por ejemplo, si una persona está con los brazos cruzados quiere decir que quizá no está contenta. Eso es como él, cómo nuestros cerebros piensan, como las personas pueden ver, escuchar y sentir y eso incrementa las posibilidades de entender las cosas que estás proponiendo.</p>
<p>Back in my 20s, before I knew any of this stuff, I had a client who was a corporate controller. And he would sit across from me in meetings and he was always looking down with the occasional glance up.</p> <p>And I thought, "Okay. Well, he's a numbers guy. He just feels comfortable looking at the numbers."</p>	<p>Había una persona que conocí antes, que siempre estaba con la cabeza mirando hacia abajo, ¿qué le pasa? decía yo, decía debe estar como... se debe sentir como muy cómodo, solamente mirando los números, seguramente no está cómodo y por eso no hace contacto visual.</p>

<p>And then as time went on, I thought, well, you know he's just socially inept and he doesn't know how to give me eye contact</p>	
<p>And finally, because I was young and stupid, I thought every time he's looking up, he's looking at my chest and I'm offended. And there was one point I actually went to meeting and went, "Excuse me. I'm up here."</p> <p>Ooh! Yeah talk about judgmental.</p>	<p>Y había algo en que en un momento eh... le dije ¡Oye, estoy acá!</p>
<p>Here's the scoop. This guy's brain worked in a way that he was never going to give me eye contact. And no matter how many times I modeled the behavior I wanted him to use, all that did was make both of us feel uncomfortable.</p> <p>We're going to show you right now, and that means I'm going to bring out our first body language model: James. Thank you, James.</p>	<p>Este es el tema, esta persona... esta persona, no podía hacer contacto visual porque su mente no se lo permitía, porque se sentía muy incómodo. Así que ¿cómo puedes decir... cómo puedes leer el lenguaje corporal de las personas? Te lo voy a mostrar ahora, y eso... eso es lo que primero... lo que primero voy a mostrarles el... el... la forma del primer modelo del lenguaje corporal.</p>
<p>James represents 75% of the world. You didn't know this about James, but James is a looker. What that means is that James's brain thinks in pictures and images — in pictures and images.</p> <p>And here's how we can tell that James is a looker from his body language. First thing, he stands up tall. He has good posture. Second, he's dressed well because appearance is important to lookers.</p>	<p>Este es James. El representa el 70% de las personas en el mundo... ¿qué es lo significa? es que la forma en que el cerebro de James piensa es en imágenes. Primero, veamos que él tiene buena postura, segundo, él está mmm... vestido de buena manera porque su...apariencia es importante.</p>
<p>The next thing you'll notice about James is that he holds a little stress in his shoulders. Lift up your shoulders a little bit. Yeah, keeps all the stress there.</p> <p>Next thing you'll notice he has wrinkles in his forehead, because James looks up when he remembers something he has seen, and he looks up more often than most of us do.</p>	<p>Por ejemplo, el no muestra el estrés en sus hombros. Por ejemplo, cuando el recuerda algo, él es que él mira hacia arriba cuando recuerda algo.</p>

<p>Next thing you notice about James is that he has thin lips, suck them in. And you know this is a chicken and egg thing.</p>	
<p>We're not quite sure why lookers have thin lips but most of them do. And the other thing about lookers is they give you lots of eye contact. Look at him, look at him, look at him. All of them. Look at all of them. Thanks James.</p>	<p>Nosotros no estamos muy seguros, es porque es... estas personas hacen esto, pero lo que sí sabemos es que da... hacen mucho contacto visual, por ejemplo, pueden ver a to-to-to-dooooos los que están ahí. Muchas gracias, James.</p>
<p>Okay now that you know that James is a looker, here are the two things you do to build rapport with him.</p>	<p>Ahora que ustedes saben que James tiene estas características, hay ahora dos cosas que tenemos que tener en consideración.</p>
<p>The first is that you give him lots of eye contact, because he literally believes if you do not look at him, you are not paying attention to him and you are ignoring him.</p>	<p>Lo primero, hay que darle mucho contacto visual, porque si no lo miran, no le están poniendo atención y se sentirá que lo están ignorando.</p>
<p>The second thing you do with lookers is you give them words that have a visual component to it. I see what you mean or look at this. Or let's picture working together this way.</p>	<p>Lo segundo que tienen que hacer con estas personas es darle palabras que tienen un componente visual como veo, veo lo que tú estás diciendo. Veamos o imaginemos como vamos a trabajar esto... es de esta forma como el lenguaje en.... trabaja en el cerebro de James.</p>
<p>Our next body language model is Marge. And Marge represents 20% of the people in the world. Marge is a listener. What this means is that Marge's brain thinks in words and sounds, in words and sounds. And this is the body language that you will see in a listener.</p>	<p>Nuestro siguiente modelo es Marge y Marge representa el 20% de las personas en el mundo. Marge, se enfoca en la parte vi... ehmm... auditiva. Y ella se enfoca en las palabras y en los sonidos y este el, el lenguaje corporal que... tú vas a ver en una persona auditiva.</p>
<p>First, Marge, not as well dressed as James, because appearance is not as important to her. Sorry Marge.</p>	<p>No está tan concentrada en su apariencia física ehmm... porque no están importante para ella.</p>
<p>Next, Marge has a tendency to look down into the left because that's where you look when you are remembering something you have heard. Next thing, you notice about Marge is that a lot of times she'll put her head in her hand. It's called telephone posture.</p>	<p>Luego, Marge también está acostumbrada, suele mirar de un lado hacia el otro, porque esta es la forma en que... ella hace cuando quiere recordar algo. Lo otro es que ponga... sus manos...</p>
<p>Other things you'll notice about Marge is that she has a tendency to mumble to herself. Go ahead mumble. And it's not that she's crazy;</p>	<p>y lo otro que puedes notar acerca de Marge es que ella tiene una tendencia a... una tendencia a hacer alguna... alguna mueca y no es que</p>

it's that she thinks in words and sounds, so she's literally talking to herself.	esté loca. Es que ella piensa en palabras y sonidos y es como si hablara consigo misma.
Another thing you'll notice about Marge – yep, she's the pen clicker and the banger on the pen on the table. These are listeners. 20% of the people in the world. Thanks Marge.	Estas son personas auditivas, muchas gracias, Marge.
You want to appeal to listeners? You do two things. First thing: you do not give them lots of eye contact, it freaks them out. That's exactly what was going on with that corporate controller. So, what you do is, with them when they're speaking you look at them and then you look away. And when you're speaking you look at them and then look away.	Cuando hablas con una persona auditiva no es necesario, ehh... tanto contacto visual porque o si no se van a volver locos. Si lo que haces es cuando están hablando y cuando tú estás hablando los miras y después miras hacia otro lado.
The second thing you do with listeners is that you use words that are auditory. That sounds good to me. Or let's talk this over. That's the type of language their brain uses so you're using that to appeal with them. Listeners 20% of the people in the world.	Lo segundo que tienes que hacer con personas auditivas, es que usas palabras que... digamos esto de otra forma, son estas palabras o frases que las personas auditivas le sirven mucho más.
And our final body language model is Marina and Marina represents 5% of the people in the world. Give a round of applause.	Y el último modelo es María. María representa al 5% de persona en el mundo, démosle un aplauso.
Marina is a toucher, not what you think. What that means is that Marina's brain thinks in feelings and tactile, in feelings and tactile and here's the kind of body language you will see in a toucher.	Marina es una persona que se enfoca en el tacto, ¿qué significa esto? Es que el cerebro de Marina piensa y en... en el tacto y en los... en lo que se siente... en lo que ella puede sentir. Lo que significa...
First thing and the biggest talent touchers is whether or not they've ever met you before in their lives, they are ready to hug you. Second thing, you'll notice about touchers is that they are dressed for comfort rather than style.	Ellos lo primero que van a hacer es, por ejemplo, abrazarte. Lo segundo, si quizás has notado que las personas están vestidas con un tema de mmm, con ropa más cómoda, que con estilo
Next thing is that they have full lip, skin big lips. Same thing, I know – touchers have full lips.	Por lo general ellos van a tratar de disminuir la distancia entre ella y otra persona.

<p>Next thing you'll notice about touchers is that they have a tendency to lean in, because they are trying to decrease the amount of physical space between you and them and build rapport that way.</p>	
<p>Touchers also have a tendency to reach out and touch your arm and when they're in conversation with you.</p>	
<p>And touchers also have a tendency to look down because that's where you look when you're remembering something you have felt. Thanks Marina.</p>	<p>Estas personas también tienen la tendencia de mirar hacia abajo porque así es la forma de mmm de recordar algo que tú has sentido. Gracias Marina.</p>
<p>All right. You want to build rapport with touchers, 5% of the people in the world, here are the two things you do.</p>	<p>Ahora si quieres hablar con alguien que es más táctil</p>
<p>If you feel comfortable, let them touch you. Appropriately please. But if you don't feel comfortable, because a lot of us if you've never met somebody before and they're ready to give you a bear hug, you know the last thing you want to do is go — because we've all done that and it does not build rapport.</p>	<p>deja que te toque... apropiadamente, obvio. Pero si no te sientes cómodo, porque hay algunos que no están muy... cómodos con estas situaciones...</p>
<p>So, if a toucher is coming at you and you don't feel comfortable, stick your hand out. Give these people a point of contact with you. That's what they're looking for.</p>	
<p>The second thing you do with touchers is you use language that either has a feeling to it or is tactile. So, I want to hear how you're feeling about this. Let's get in touch, reach out and tell me what you think. That's the kind of language that appeals to touchers, people who process information in feelings and tactile.</p>	<p>si una persona táctil se... se acerca dales un, una... una... una señal de un... de un... de una expresión táctil para que ellos se sientan tranquilos. Sigamos en contacto... estas son palabras que... que hay que usar para personas táctiles. Estas personas procesan la información en... acciones táctiles o en sentimientos.</p>
<p>So, I'm going to read your mind again and you're probably thinking, so which one of these three am I. Let's figure that out right now</p>	

Anexo 7 Evaluaciones sujetos - Evaluador 1

Nombre participante:	SUJETO 1	VIDEO
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		REGULAR. PRESENTA ALGO DE FALTA DE FLUIDEZ. ADEMÁS, VARIAS MARCAS DE NERVIOSISMO Y UNA BAJA RAPIDEZ DE REACCIÓN. EL DISCURSO ES FIEL, NO HAY DISTORSIONES RELEVANTES, PERO SÍ SE

		OMITE INFORMACIÓN RELEVANTE
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 1</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	1	
<b>Coherencia del mensaje</b>	1	
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		OMISIONES RELEVANTES. FALTA CONEXIÓN ENTRE LAS IDEAS. DISTORSIÓN EN ALGUNAS IDEAS TAMBIÉN. MARCAS DE NERVIOSISMO.
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	

<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		COHESION REGULAR. HAY DISTORSIONES Y OMISIONES. SE PIERDEN IDEAS A CAUSA DE ELLAS. MARCAS DE NERVIOSISMO. POCA COHERENCIA
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones

<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		EXCESOS DE FALSOS COMIENZOS. PAUSAS PROLONGADAS QUE SE DEBEN EVITAR. POCA FLUIDEZ Y COHESION. MARCAS DE NERVIOSISMO. OMISIONES.
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	4	
<b>Coherencia del mensaje</b>	4	
<b>Capacidad de reformulación</b>	4	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	
<b>Rapidez de reacción</b>	4	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	3	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		BIEN EN GENERAL

<b>CALIFICACIÓN</b>	4	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	3	
<b>Rapidez de reacción</b>	3	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	3	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		BASTANTE REGULAR. EL DISCURSO ES FIEL, NO HAY DISTORSIONES RELEVANTE Y LAS OMISIONES NO SON IMPORTANTES. HAY MÁS PAUSAS PROLONGADAS Y MÁS MARCAS DE NERVIOSISMO QUE EN LA PRIMERA PARTE. BAJA EN COHERE
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones

<b>Cohesión del mensaje</b>	1	
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	
<b>Capacidad de reformulación</b>	1	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	1	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	1	
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		LA ENTREGA DEL DISCURSO ES DEFICIENTE. SE PRESENTAN MUCHAS MARCAS DE NERVIOSISMO, POCA FLUIDIEZ Y FALTA DE COHERENCIA
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	1	
<b>Coherencia del mensaje</b>	1	
<b>Capacidad de reformulación</b>	1	
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	1	
<b>Rapidez de reacción</b>	2	
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	1	

<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		NO ES UNA BUENA INTERPRETACIÓN
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

### Anexo 8 Evaluaciones sujetos - Evaluador 2

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 1</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	La cohesión se pierde un poco debido a algunas marcas de nerviosismo
<b>Coherencia del mensaje</b>	3	El mensaje si es coherente, aunque al comienzo se pierde información
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	Bien, aunque pierde algo de información
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo, como pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones

<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	En general, el discurso es fiel, aunque hay información omitida y una distorsión en las cifras
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		Buena fluidez y coherencia del discurso. Falta más seguridad.
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 1</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular, ya que pierde información y el mensaje deja pausas prolongadas. Falta más elaboración en su discurso
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular. Pierde coherencia al perder información relevante.
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	Bien, aunque pierde algo de información
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo, como pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Regular. Omite información, menciona que cierta persona se agacha, distorsionando esa idea. Las omisiones y las distorsiones afectan este criterio.

<b>III. CONCLUSIONES</b> (puntos fuertes y aspectos mejorables)		La entonación y la prosodia son los puntos fuertes, pese a que se pierden componentes del discurso, como algunos chistes.
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	La cohesión se pierde por fillers y omisiones. Además, tiende a hacer falsos comienzos
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	El mensaje no es del todo coherente por sí mismo, ya que hay distorsiones intratextuales que afectan la coherencia, por sobre la interpretación
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular, no reformula todo de buena manera ni tampoco rápidamente.
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo,

(titubeos, pausas, prolongadas, etc)		como pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Hay distorsiones y omisiones. Distorsiones como decir “atractivos” para “lookers”. Esas ideas se pierden por esa distorsión
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		Buena prosodia.
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	<b>Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa</b>	<b>Anotaciones</b>
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular. Muchos falsos comienzos. Suele volver hacia atrás constantemente. Silencios y pausas presentes en el discurso.
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular. Al volver atrás en repetidas ocasiones hace que se pierda la coherencia del discurso meta.
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular. Muy lento y poco precisa en sus reformulaciones
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	3	Regular. Tiende a reír cada vez que escucha un chiste, lo que no llega a la audiencia en su interpretación.
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo

<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo, como pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Regular. Omite una idea completa y deja un silencio prolongado en ese momento.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	<b>Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa</b>	<b>Anotaciones</b>
<b>Cohesión del mensaje</b>	4	Discurso bien cohesionado. Buena elaboración. Conecta bien las ideas
<b>Coherencia del mensaje</b>	3	Mensaje es coherente por sí solo. Aunque por momentos deja ver que se deja llevar por el video más que por lo que se dice.
<b>Capacidad de reformulación</b>	4	Bien
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	4	Bien. No hay falsos comienzos ni tampoco sobre correcciones.
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	3	Algunos titubeos menores que no afectan calidad global.

<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	El discurso es fiel, pese a algunos problemas menores y puntuales. En un momento hace referencia a “aprieta los labios” cuando el original decía que tenía los labios delgados. Da a entender que se dejó llevar por lo que el video demostraba más que por lo que se decía.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		Buena prosodia.
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular. Pierde algo de conexión. Deja una pausa prolongada en un punto y omite algo de información
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular. Cambia el nombre de la tercera persona, dando a entender que son dos mujeres diferentes y no la misma.
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	Bien
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	3	En general, bien, aunque en los chistes la voz sigue siendo plana.
<b>Rapidez de reacción</b>	3	Bien, de hecho, capta y transfiere la mayoría de los chistes de la oradora.
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés</b>	3	Un poco más de pausas en relación con la primera parte del video.

(titubeos, pausas, prolongadas, etc)		
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	En general el discurso es fiel. Se entregan la mayoría de las ideas. Las distorsiones son menores.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Poca cohesión textual. Muchas ideas inconexas entre sí.
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Mensaje poco coherente. Falta información. Falsos comienzos y titubeos afectan coherencia global
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular. Tiene a comenzar de nuevo varias veces o a comenzar ideas que no tiene claras
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	Plana, insegura, débil
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo

<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo, como pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	Si bien no hay distorsiones graves, aunque sí en cifras, hay muchas omisiones en su discurso.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	<b>Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa</b>	<b>Anotaciones</b>
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Poca cohesión textual. Muchas ideas inconexas entre sí.
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Mensaje poco coherente. Falta información. Falsos comienzos y titubeos afectan coherencia global
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular. Tiene a comenzar de nuevo varias veces o a comenzar ideas que no tiene claras
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	Plana, insegura, débil
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que por momentos demuestra una falta de rapidez en cuanto a la presencia de marcas de nerviosismo
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan algunas marcas de nerviosismo, como pausas, titubeos, falsos comienzos

<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	Si bien no hay distorsiones graves, aunque sí en cifras, hay muchas omisiones en su discurso.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

#### Anexo 9 Evaluaciones sujetos - Evaluador 3

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 1</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	regular
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular por problema al inicio de la interpretación
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Muy bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular, ya que no resuelve del todo rápido las situaciones emergentes
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	regular

<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	bien
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		bien
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 1</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	regular
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	regular
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	regular
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Pausas, titubeos, falsos comienzos
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Varias omisiones. El discurso no se entrega de manera exhaustiva.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		regular
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en	Anotaciones

	función de la situación comunicativa	
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular. Presenta exceso de fillers
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular.
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular.
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan las que se señala en la definición
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Discurso distorsionado en varias ocasiones, especialmente por la mala traducción de equivalentes.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	regular
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 2</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular.
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular.
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular.
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	Regular. No respeta entonación del original. Ríe a ratos
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés</b>	2	Todas las marcas descritas

(titubeos, pausas, prolongadas, etc)		
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Regular. Se presentan omisiones.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	4	Bien
<b>Coherencia del mensaje</b>	3	Bien, aunque hay incoherencias en el relato
<b>Capacidad de reformulación</b>	4	Bien
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	4	Bien
<b>Rapidez de reacción</b>	4	Bien
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	3	Bien. Se presentan marcas menores.
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones

<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Hay distorsiones menores en las que se deja llevar por el apoyo visual, más que por el contenido lingüístico.
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 3</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	2	Regular.
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular..
<b>Capacidad de reformulación</b>	3	Bien
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	Tono de voz plano
<b>Rapidez de reacción</b>	3	bien
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	3	menores
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	3	bien
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	3	

<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	<b>Expresar ideas de forma correcta y estructurada,</b>	<b>Anotaciones</b>

	en función de la situación comunicativa	
<b>Cohesión del mensaje</b>	1	Regular/mal
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	Regular. Falta mucha información
<b>Capacidad de reformulación</b>	2	Regular
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	2	regular
<b>Rapidez de reacción</b>	2	Regular
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	1	Demasiadas marcas de nerviosismo
<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	Regular. Muchas omisiones
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	
<b>Nombre participante:</b>	<b>SUJETO 4</b>	<b>SIN VIDEO</b>
<b>R.1.:</b>	Expresar ideas de forma correcta y estructurada, en función de la situación comunicativa	Anotaciones
<b>Cohesión del mensaje</b>	1	mal
<b>Coherencia del mensaje</b>	2	regular
<b>Capacidad de reformulación</b>	1	mal
<b>R.2.:</b>	Transmitir convicción y seguridad (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Entonación</b>	1	mal
<b>Rapidez de reacción</b>	2	regular
<b>Ausencia de marcas de nerviosismo/estrés (titubeos, pausas, prolongadas, etc)</b>	2	Se presentan varias marcas

<b>R.3.:</b>	Conseguir que se cumpla la intención del orador (contexto profesional)	Anotaciones
<b>Fidelidad y exhaustividad con respecto al mensaje emitido por el orador</b>	2	regular
<b>III. CONCLUSIONES (puntos fuertes y aspectos mejorables)</b>		
<b>CALIFICACIÓN</b>	2	

**Anexo 10** Figura sujeto A con input audiovisual

Sujeto A - Con input audiovisual					
Resultados	Evalúadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 2	2	3	3	8 de 12
	Evaluador 3	2	2	2	6 de 12
					20 de 36
R.2	Evaluador 1	4	2	2	8 de 12
	Evaluador 2	4	2	2	8 de 12
	Evaluador 3	4	2	2	8 de 12
					24 de 36
R.3	Evaluador 1		2		2 de 4
	Evaluador 2		3		3 de 4
	Evaluador 3		3		3 de 4
					8 de 12

**Anexo 11** Figura sujeto B con input audiovisual

Sujeto B - Con input audiovisual					
Resultados	Evalua <span>do</span> res	Puntajes			
R.1	Evalua <span>do</span> ador 1	2	2	2	6 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 2	2	2	2	6 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 3	2	2	2	6 de 12
					18 de 36
R.2	Evalua <span>do</span> ador 1	4	2	2	8 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 2	4	2	2	8 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 3	4	2	2	8 de 12
					24 de 36
R.3	Evalua <span>do</span> ador 1	2		2 de 4	
	Evalua <span>do</span> ador 2	2		2 de 4	
	Evalua <span>do</span> ador 3	2		2 de 4	
					6 de 12

**Anexo 12** Figura sujeto C con input audiovisual

Sujeto C - Con input audiovisual					
Resultados	Evalua <span>do</span> res	Puntajes			
R.1	Evalua <span>do</span> ador 1	4	4	4	12 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 2	4	3	4	11 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 3	4	3	4	11 de 12
					34 de 36
R.2	Evalua <span>do</span> ador 1	4	4	3	11 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 2	4	4	3	11 de 12
	Evalua <span>do</span> ador 3	4	4	3	11 de 12
					34 de 36
R.3	Evalua <span>do</span> ador 1	3		3 de 4	
	Evalua <span>do</span> ador 2	3		3 de 4	
	Evalua <span>do</span> ador 3	2		2 de 4	
					8 de 12

**Anexo 13** Figura sujeto D con input audiovisual

Sujeto D - Con input audiovisual					
Resultados	Evaluaadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	1	2	1	4 de 12
	Evaluador 2	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 3	1	2	2	5 de 12
					15 de 36
R.2	Evaluador 1	1	2	1	4 de 12
	Evaluador 2	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 3	2	2	1	5 de 12
					15 de 36
R.3	Evaluador 1	2			2 de 4
	Evaluador 2	3			3 de 4
	Evaluador 3	2			2 de 4
					7 de 12

**Anexo 14** Figura sujeto A sin input visual

Sujeto A - Sin input visual					
Resultados	Evaluaadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	1	1	3	5 de 12
	Evaluador 2	2	3	3	8 de 12
	Evaluador 3	2	2	2	6 de 12
					19 de 36
R.2	Evaluador 1	4	2	2	8 de 12
	Evaluador 2	4	2	2	8 de 12
	Evaluador 3	4	2	2	8 de 12
					24 de 36
R.3	Evaluador 1	2			2 de 4
	Evaluador 2	2			2 de 4
	Evaluador 3	2			2 de 4
					6 de 12

**Anexo 15** Figura sujeto B sin input visual

Sujeto B - Sin input visual					
Resultados	Evaluadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 2	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 3	2	2	2	6 de 12
					18 de 36
R.2	Evaluador 1	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 2	3	2	2	7 de 12
	Evaluador 3	2	2	2	6 de 12
					19 de 36
R.3	Evaluador 1		2		2 de 4
	Evaluador 2		2		2 de 4
	Evaluador 3		2		2 de 4
					6 de 12

**Anexo 16** Figura sujeto C sin input visual

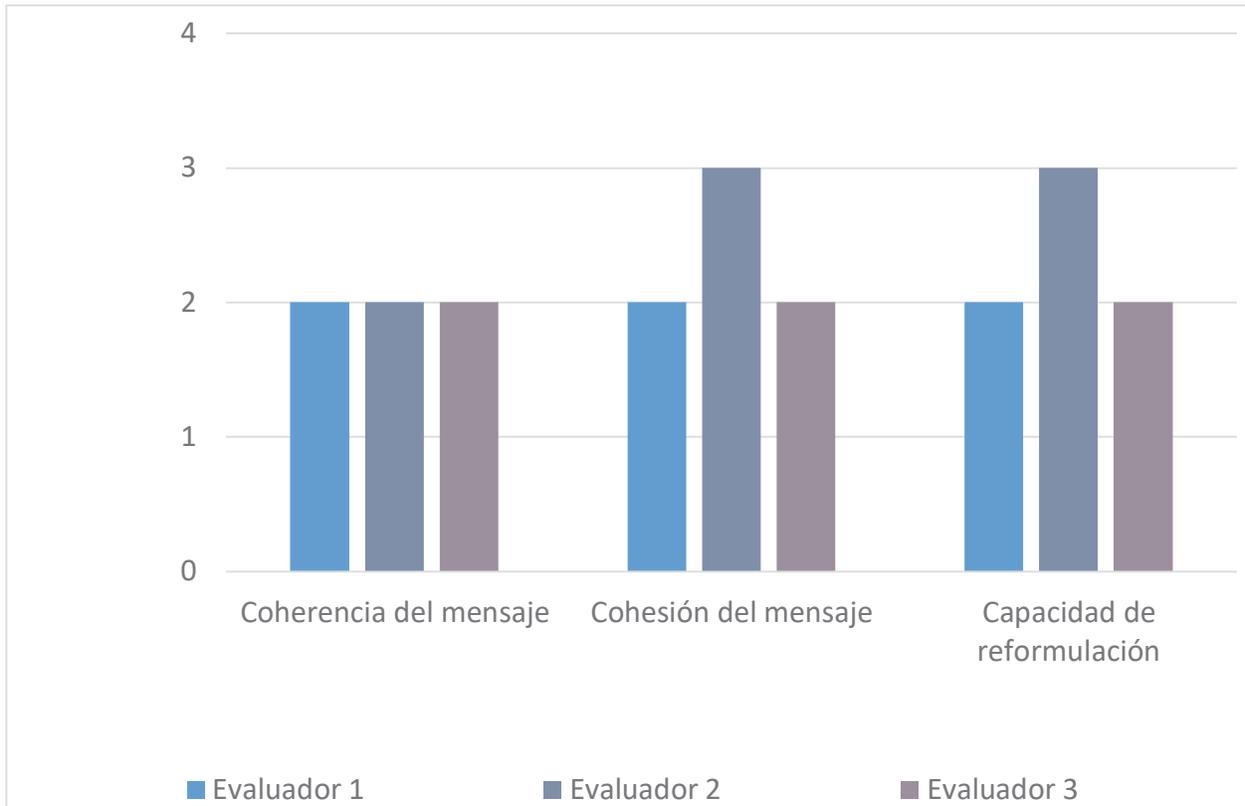
Sujeto C - Sin input visual					
Resultados	Evaluadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	2	2	2	6 de 12
	Evaluador 2	2	2	3	7 de 12
	Evaluador 3	2	2	3	7 de 12
					20 de 36
R.2	Evaluador 1	3	3	3	9 de 12
	Evaluador 2	3	3	3	9 de 12
	Evaluador 3	2	3	3	8 de 12
					26 de 36
R.3	Evaluador 1		3		3 de 4

	Evaluador 2	3	3 de 4
	Evaluador 3	3	3 de 4
			9 de 12

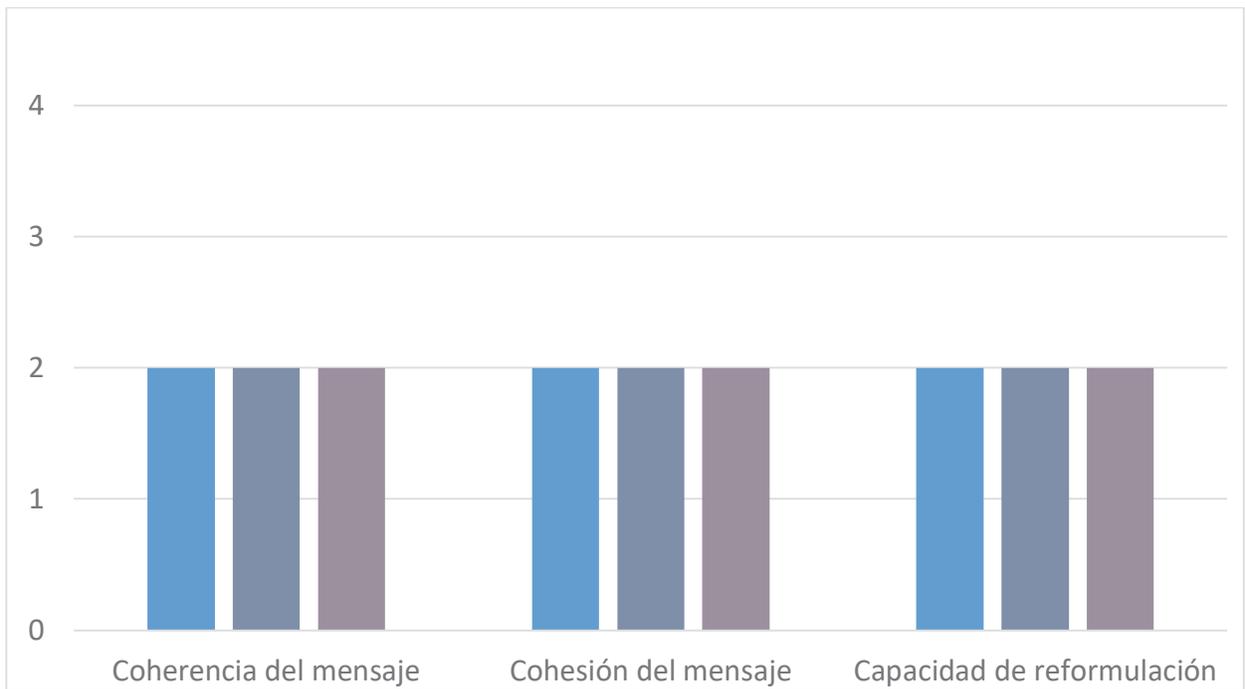
**Anexo 17** Figura sujeto D sin input visual

Sujeto D - Sin input visual					
Resultados	Evaluadores	Puntajes			
R.1	Evaluador 1	1	1	1	6 de 12
	Evaluador 2	2	2	2	7 de 12
	Evaluador 3	1	2	1	7 de 12
					20 de 36
R.2	Evaluador 1	1	2	1	9 de 12
	Evaluador 2	2	2	2	9 de 12
	Evaluador 3	1	2	2	8 de 12
					26 de 36
R.3	Evaluador 1	2		3 de 4	
	Evaluador 2	3		3 de 4	
	Evaluador 3	2		2 de 4	
					9 de 12

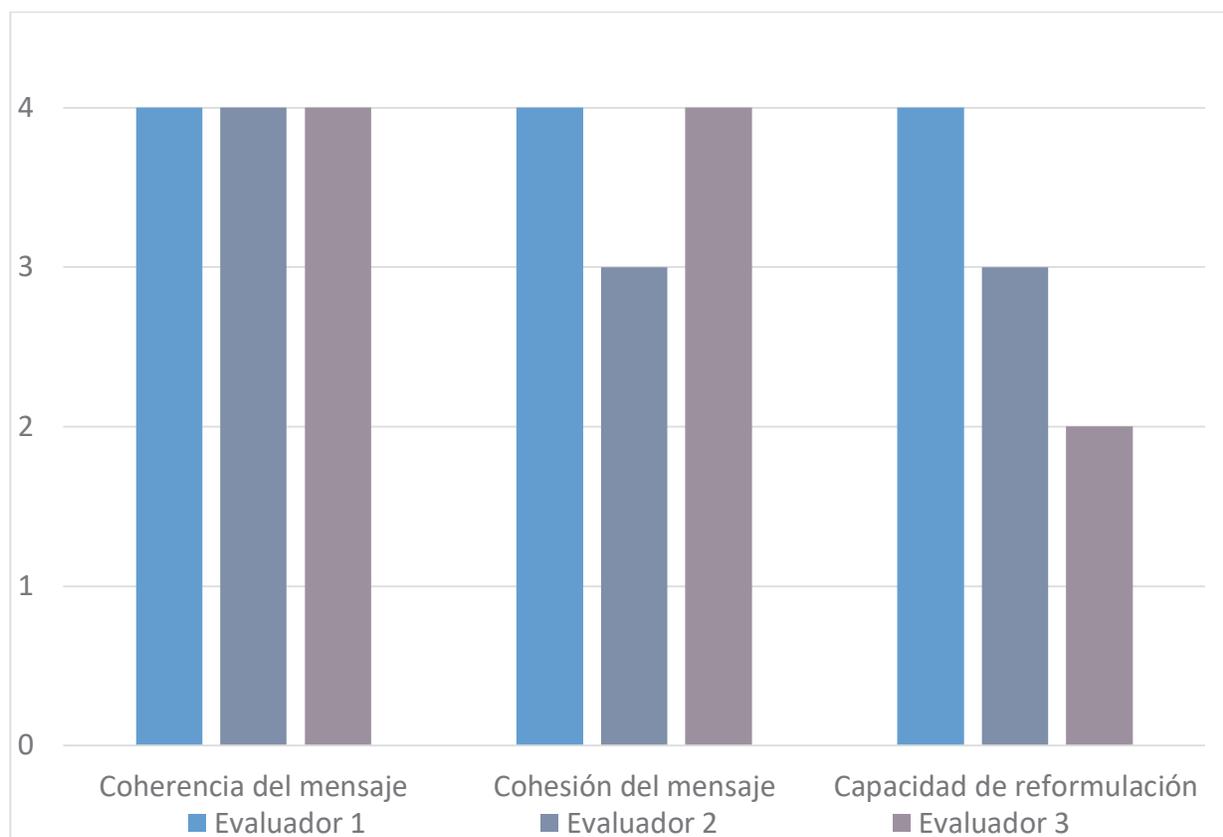
**Anexo 18** Sujeto A– Gráfico Resultado 1 con input audiovisual



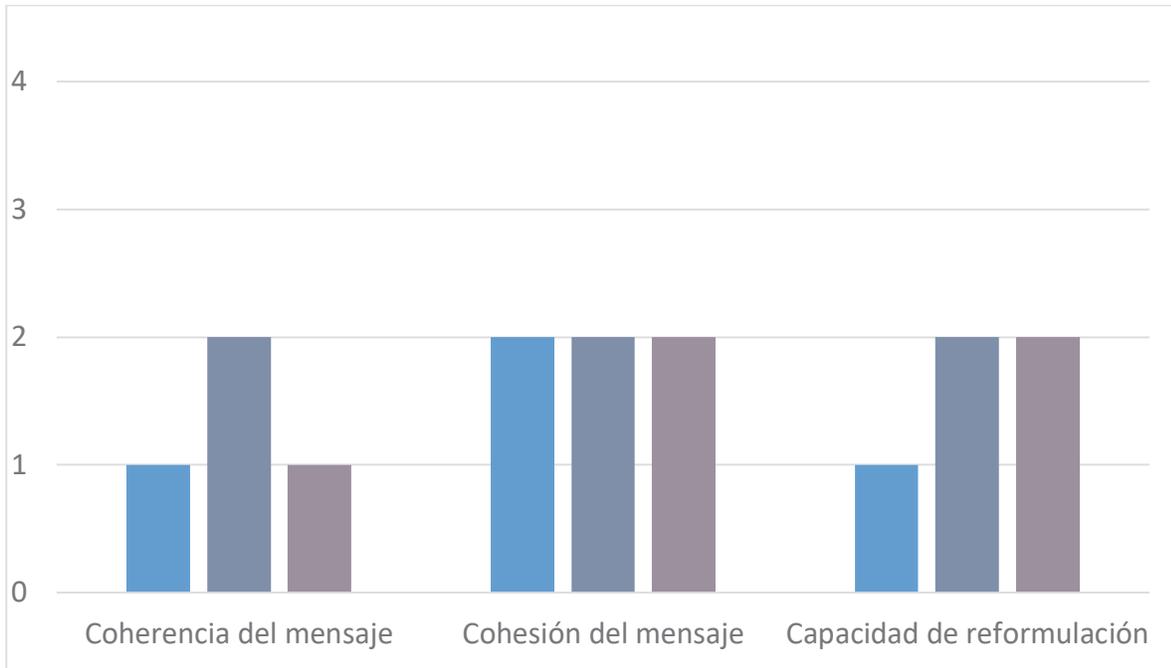
**Anexo 19** Sujeto B – Gráfico Resultado 1 con input audiovisual



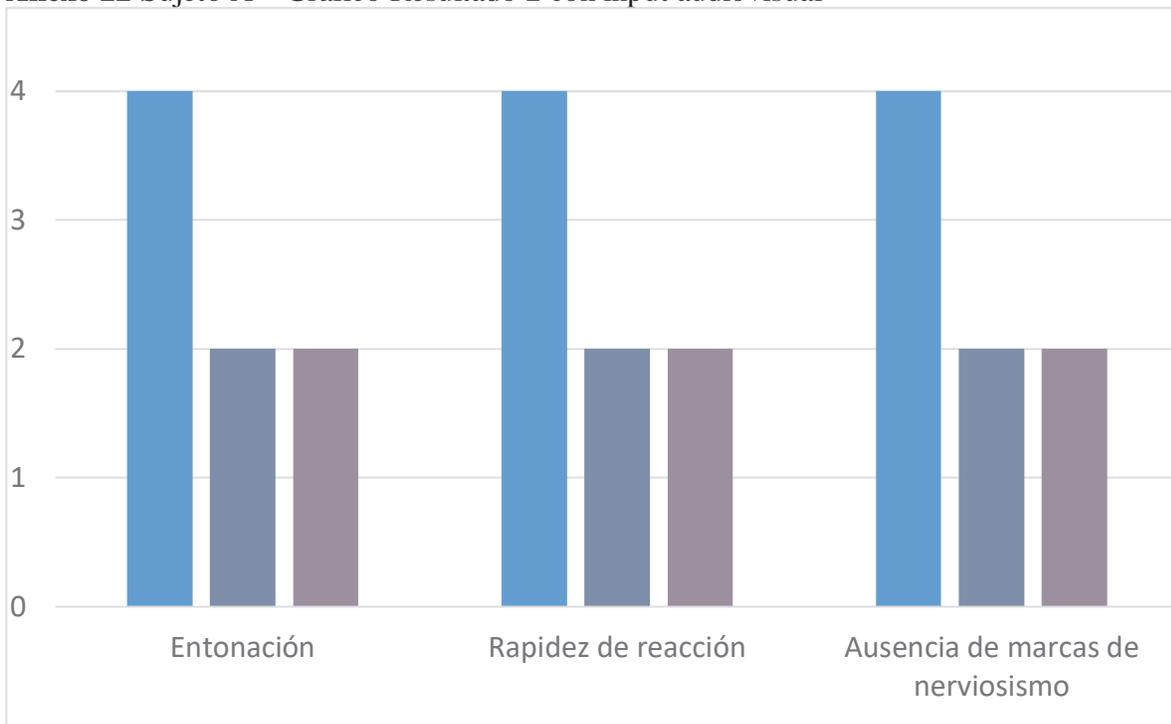
**Anexo 20** Sujeto C – Gráfico Resultado 1 con input audiovisual



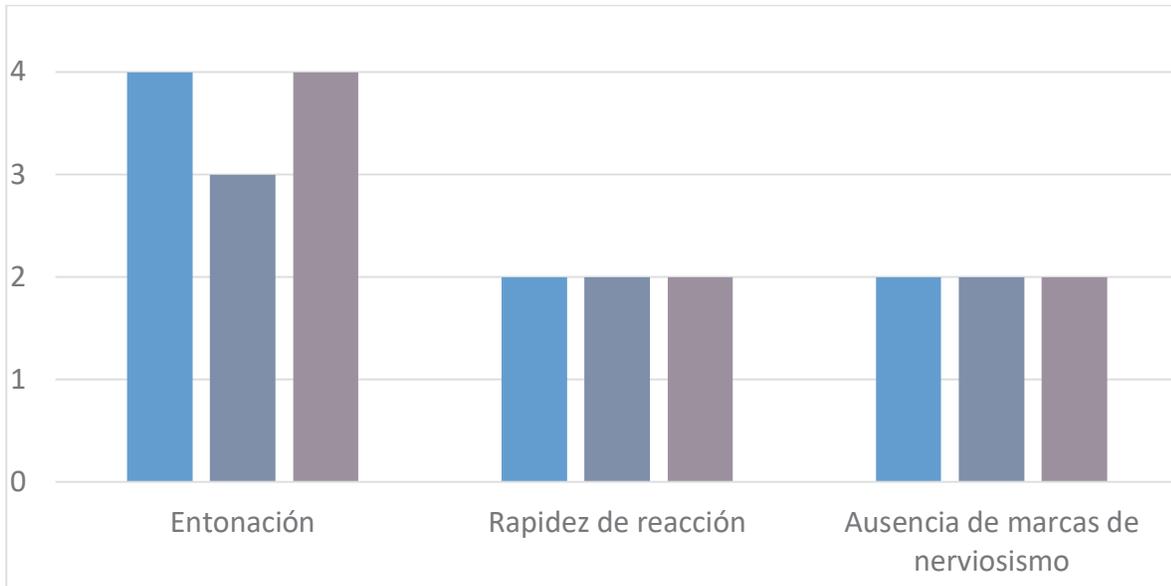
**Anexo 21** Sujeto D – Gráfico Resultado 1 con input audiovisual



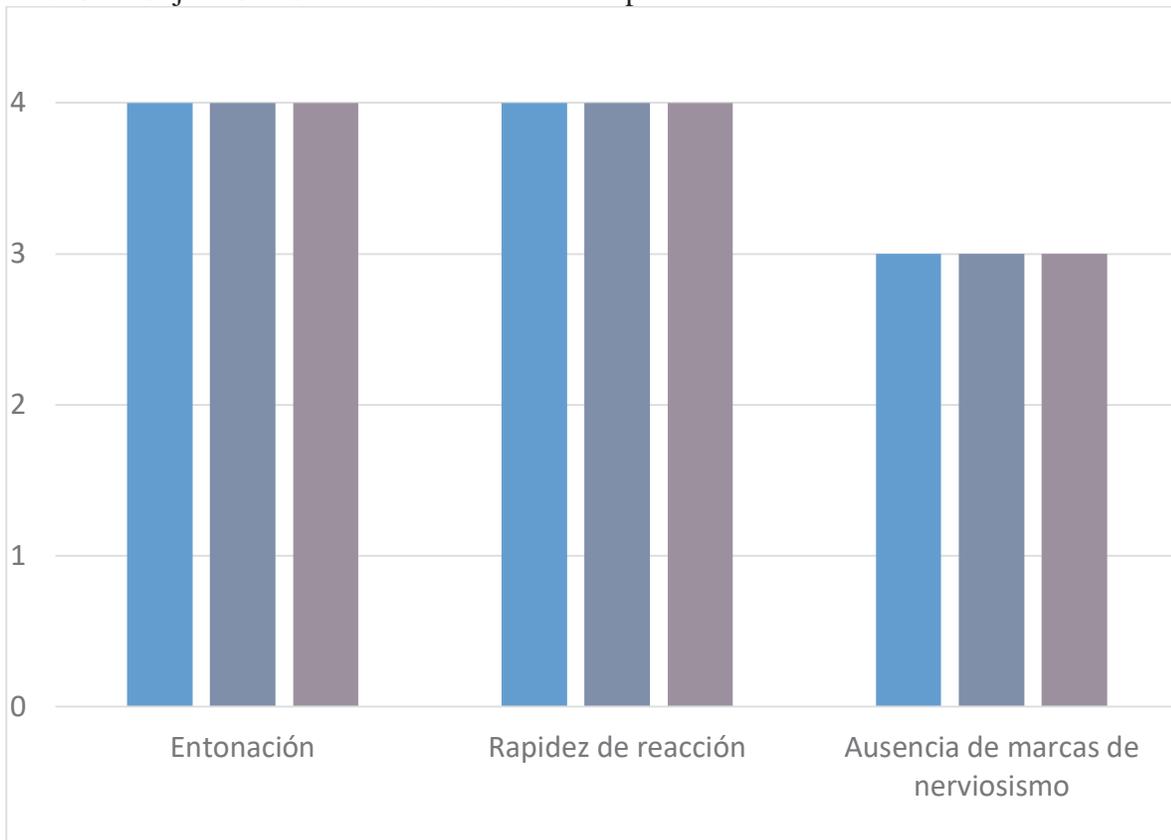
**Anexo 22** Sujeto A – Gráfico Resultado 2 con input audiovisual



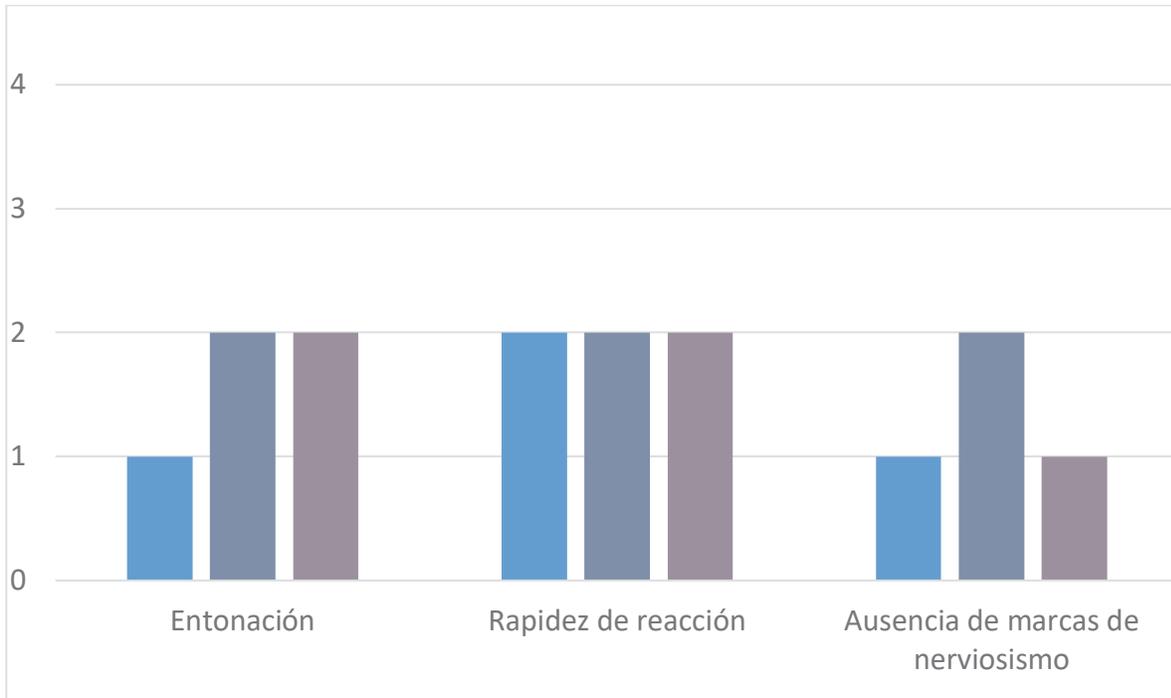
**Anexo 23** Sujeto B – Gráfico Resultado 2 con input audiovisual



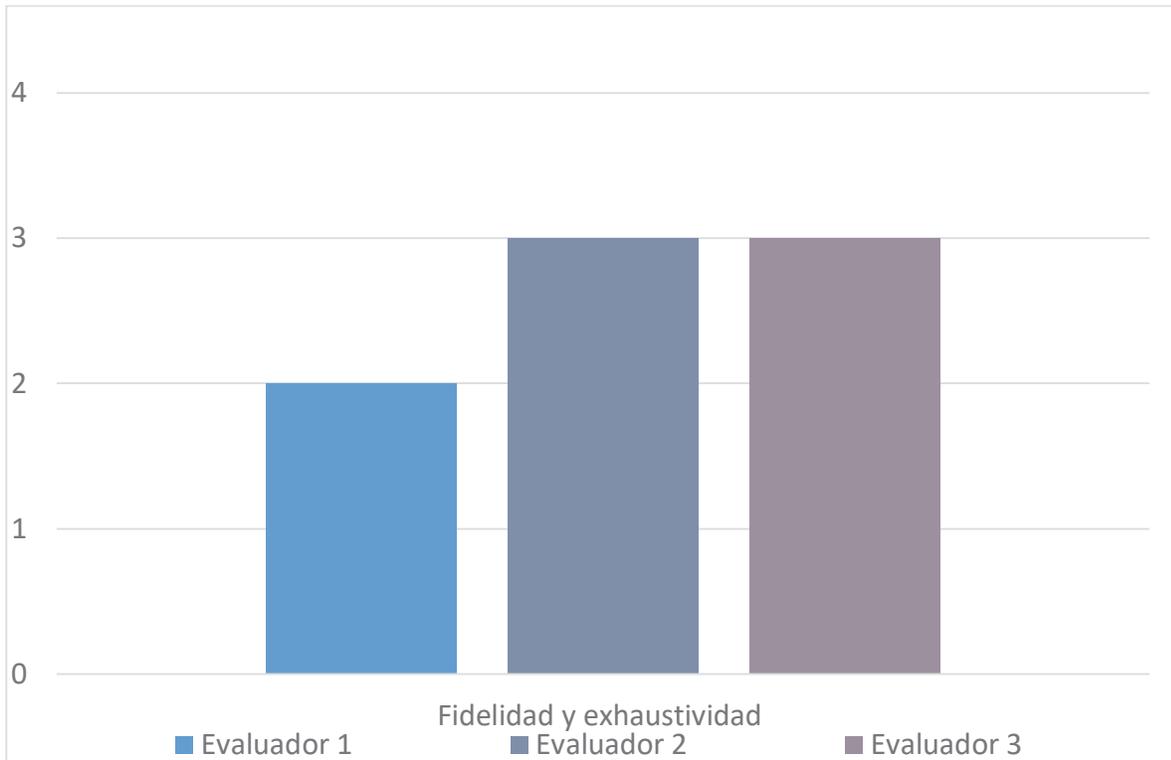
**Anexo 24** Sujeto C – Gráfico Resultado 2 con input audiovisual



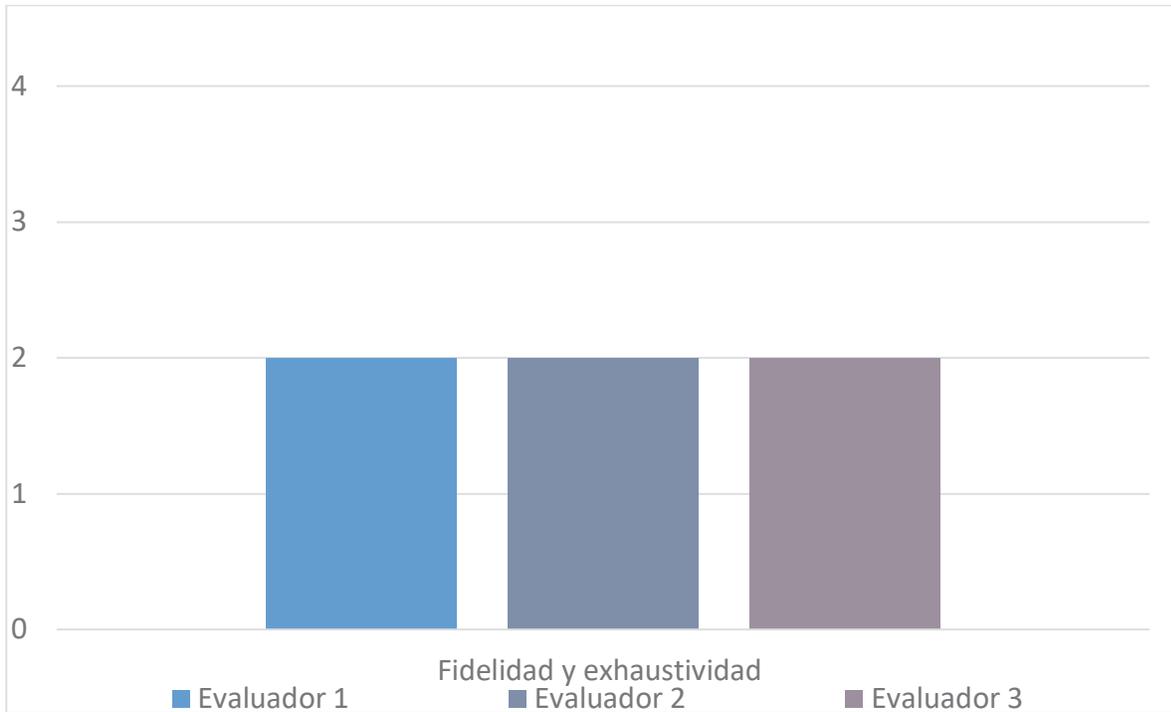
**Anexo 25** Sujeto D – Gráfico Resultado 2 con input audiovisual



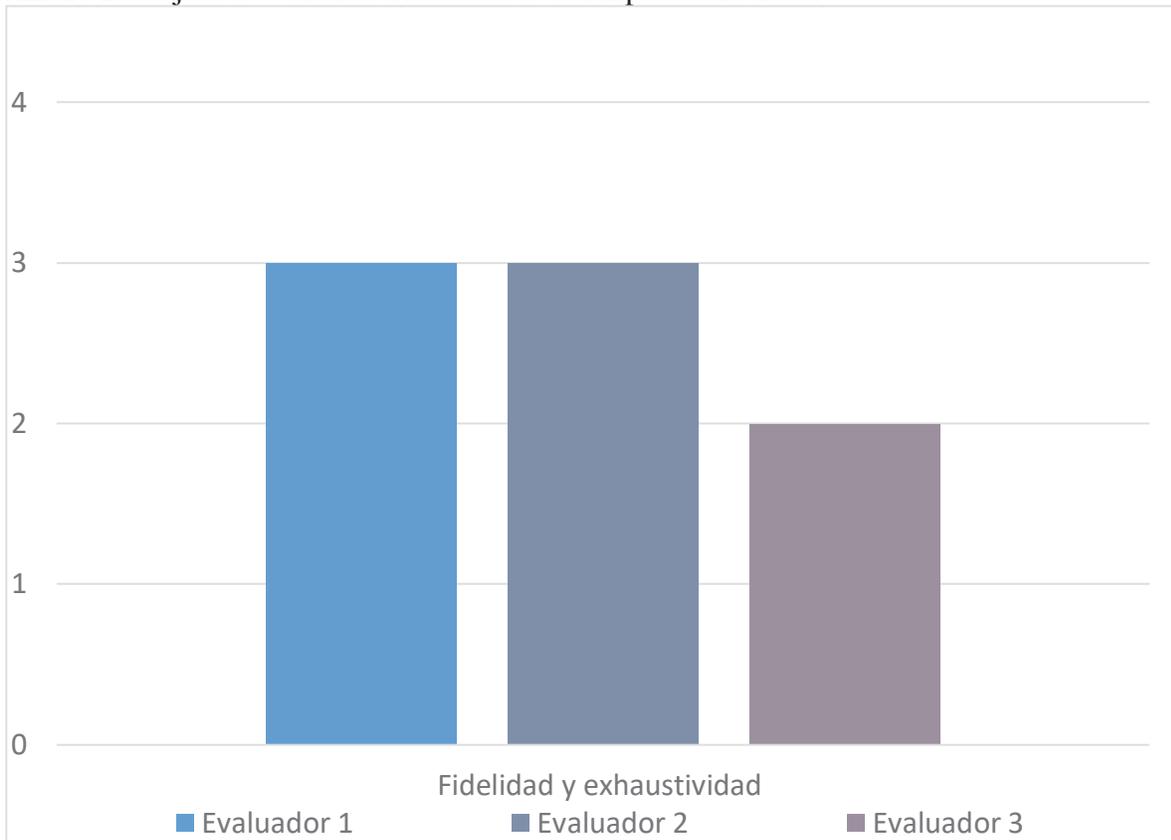
**Anexo 26** Sujeto A – Gráfico Resultado 3 con input audiovisual



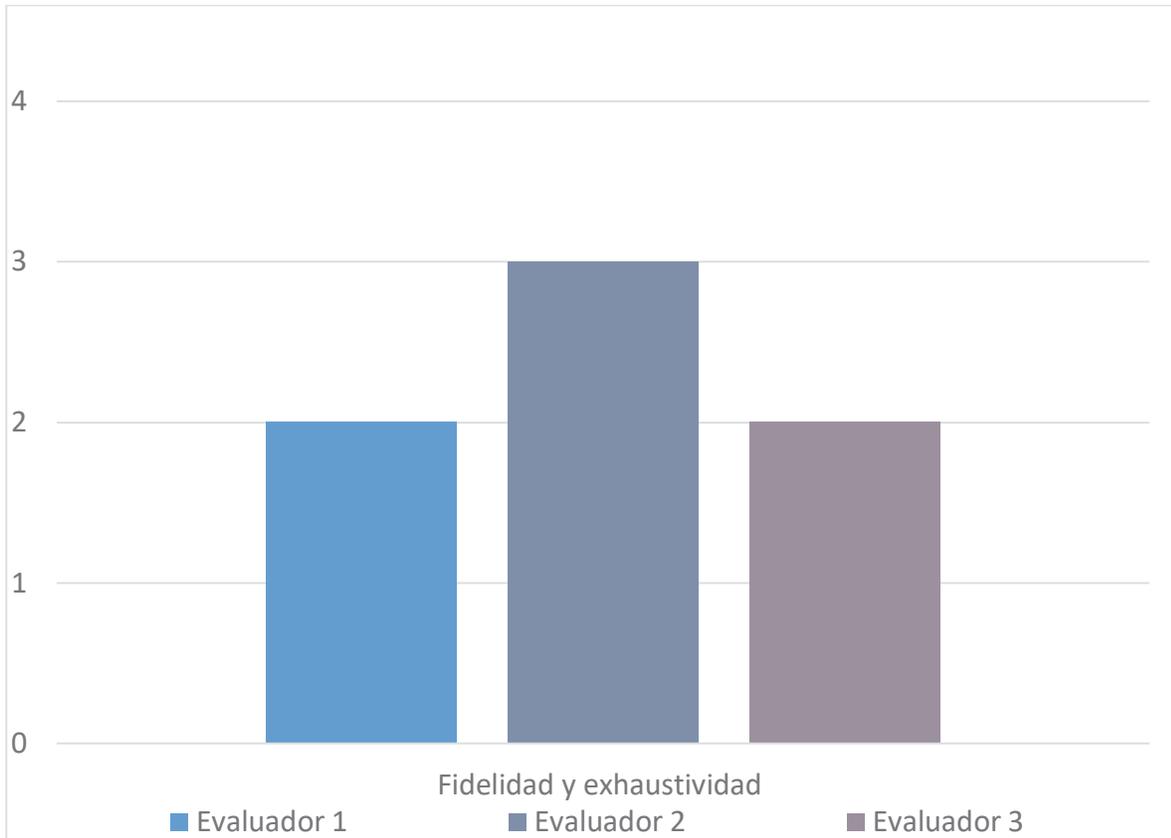
**Anexo 27** Sujeto B – Gráfico Resultado 3 con input audiovisual



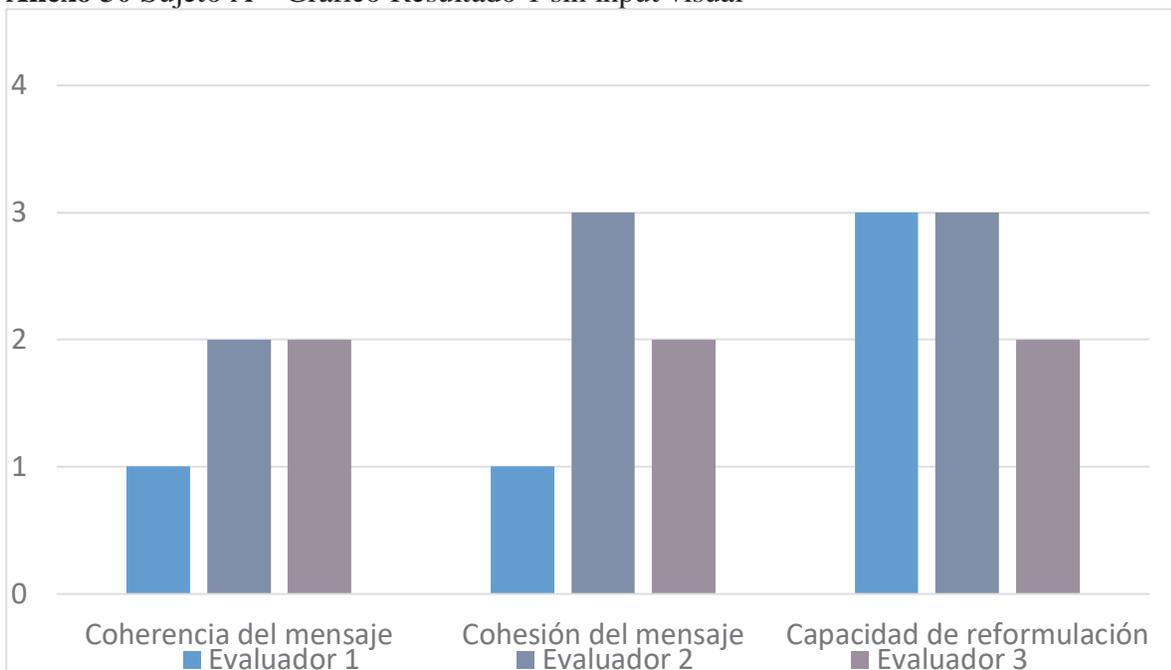
**Anexo 28** Sujeto C – Gráfico Resultado 3 con input audiovisual



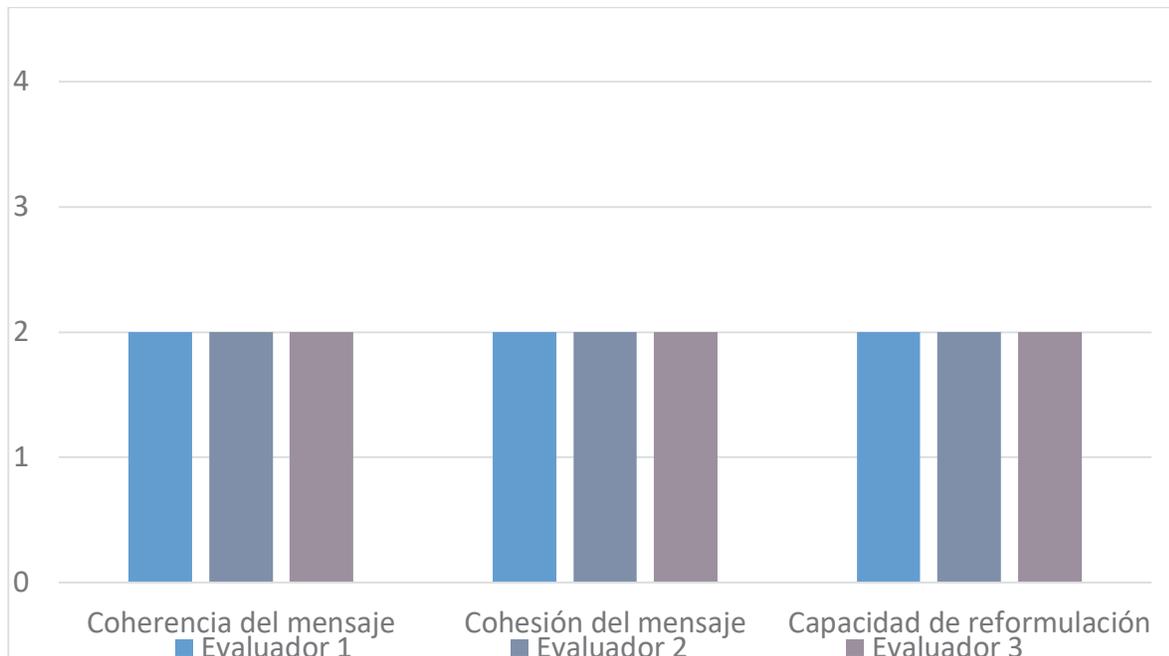
**Anexo 29** Sujeto D – Gráfico Resultado 3 con input audiovisual



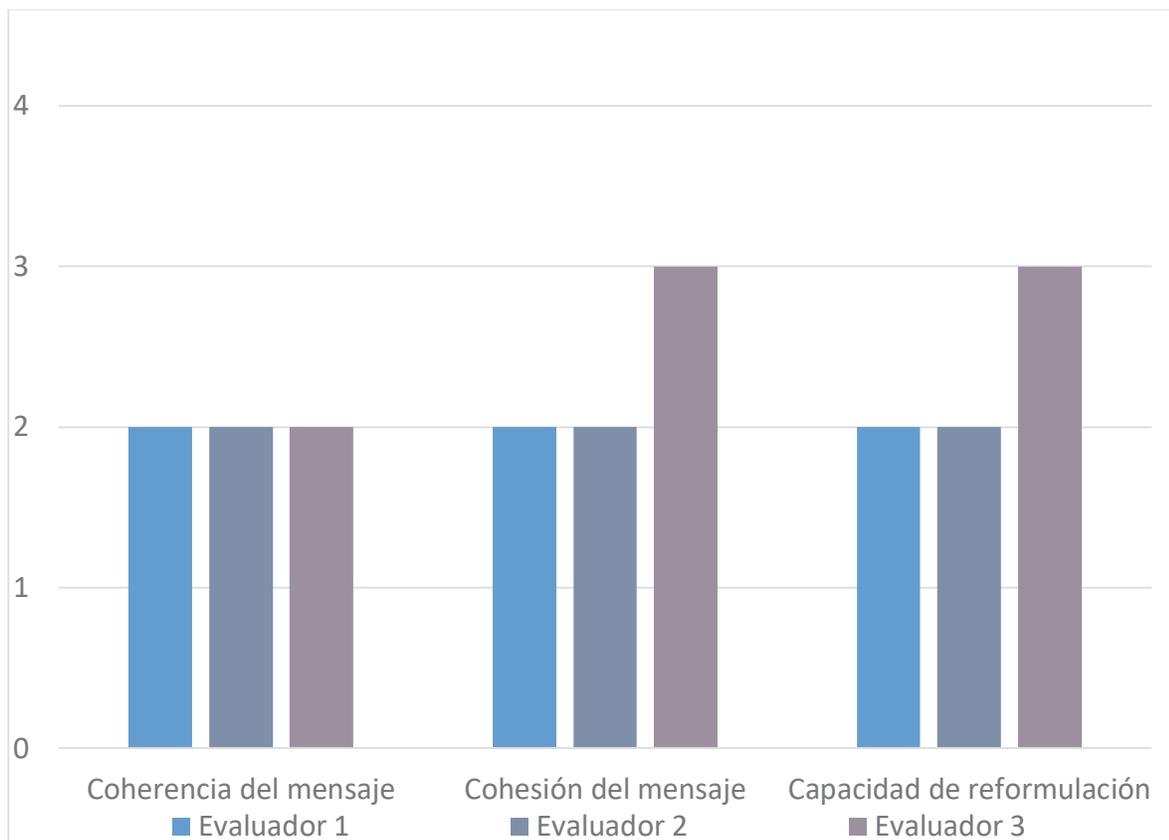
**Anexo 30** Sujeto A – Gráfico Resultado 1 sin input visual



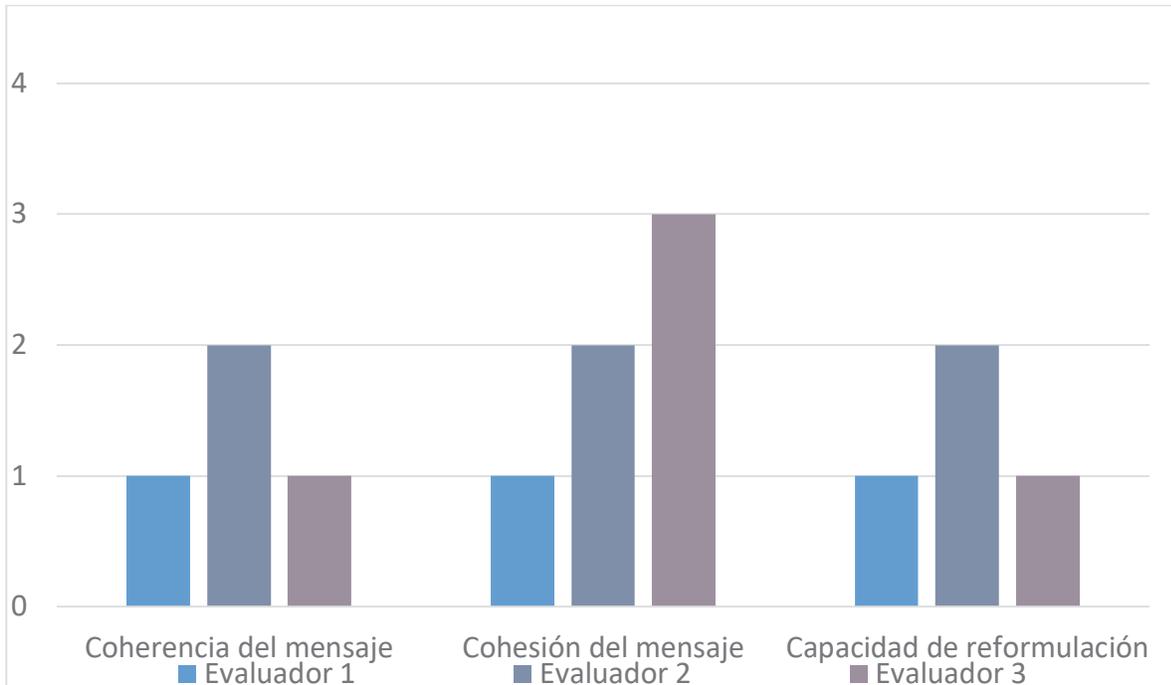
**Anexo 31** Sujeto B – Gráfico Resultado 1 sin input visual



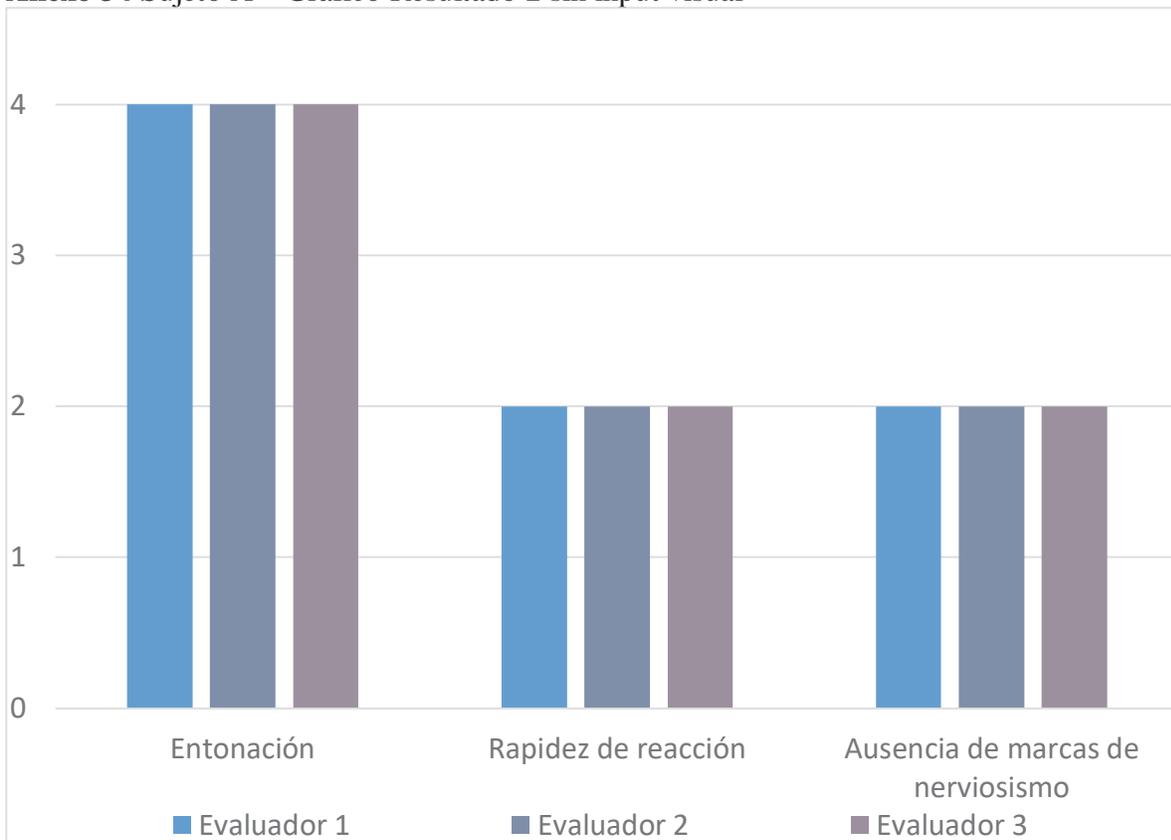
**Anexo 32** Sujeto C – Gráfico Resultado 1 sin input visual



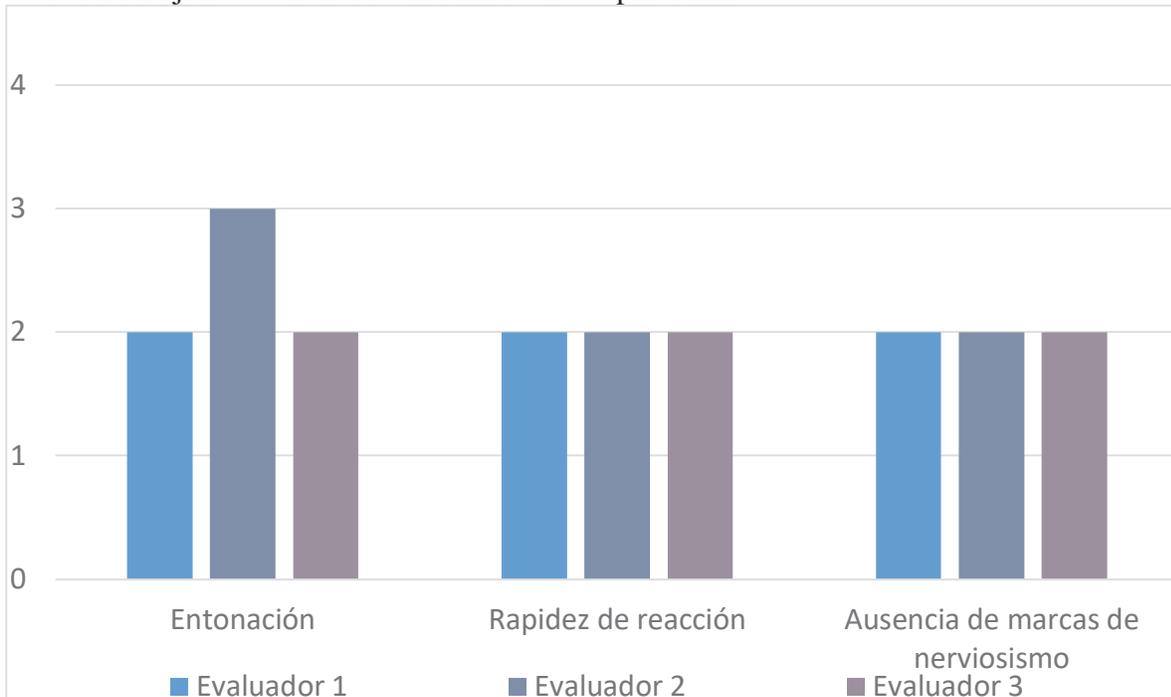
**Anexo 33** Sujeto D – Gráfico Resultado 1 sin input visual



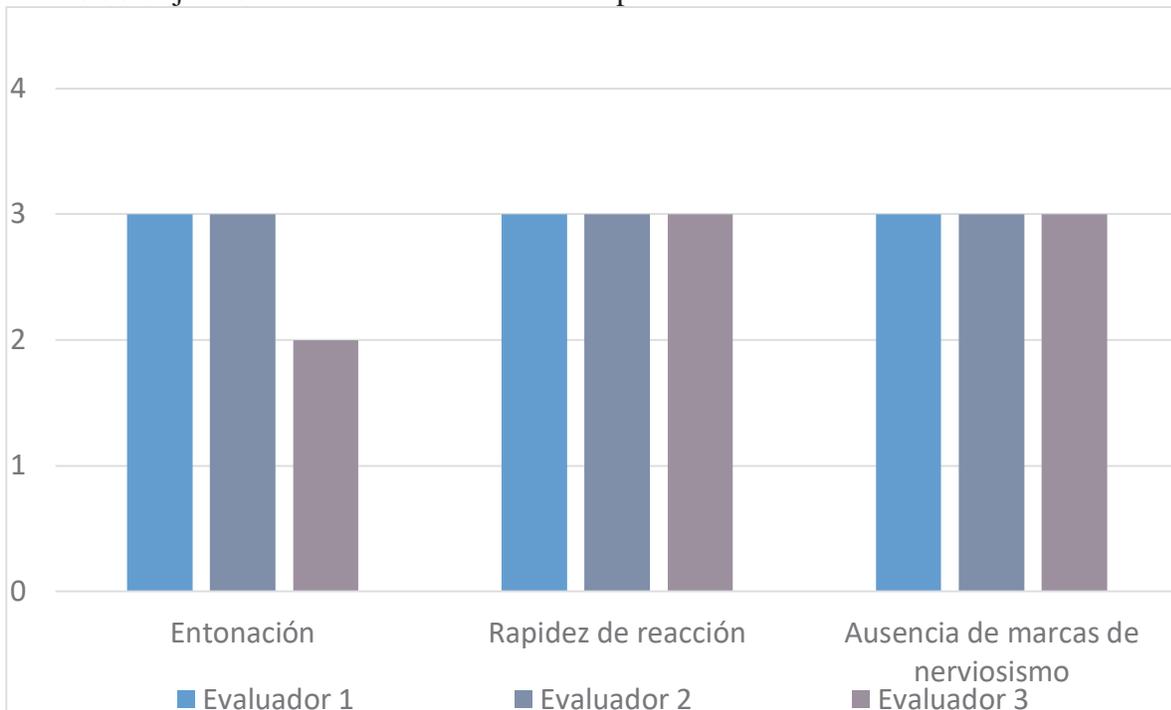
**Anexo 34** Sujeto A – Gráfico Resultado 2 sin input visual



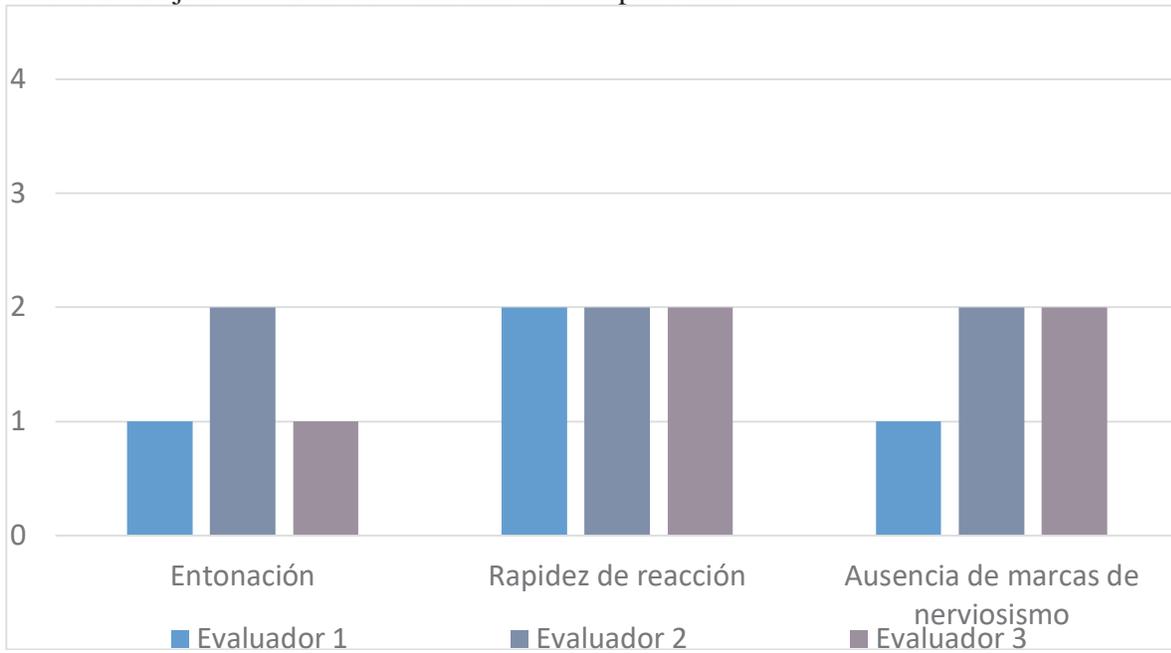
**Anexo 35** Sujeto B – Gráfico Resultado 2 sin input visual



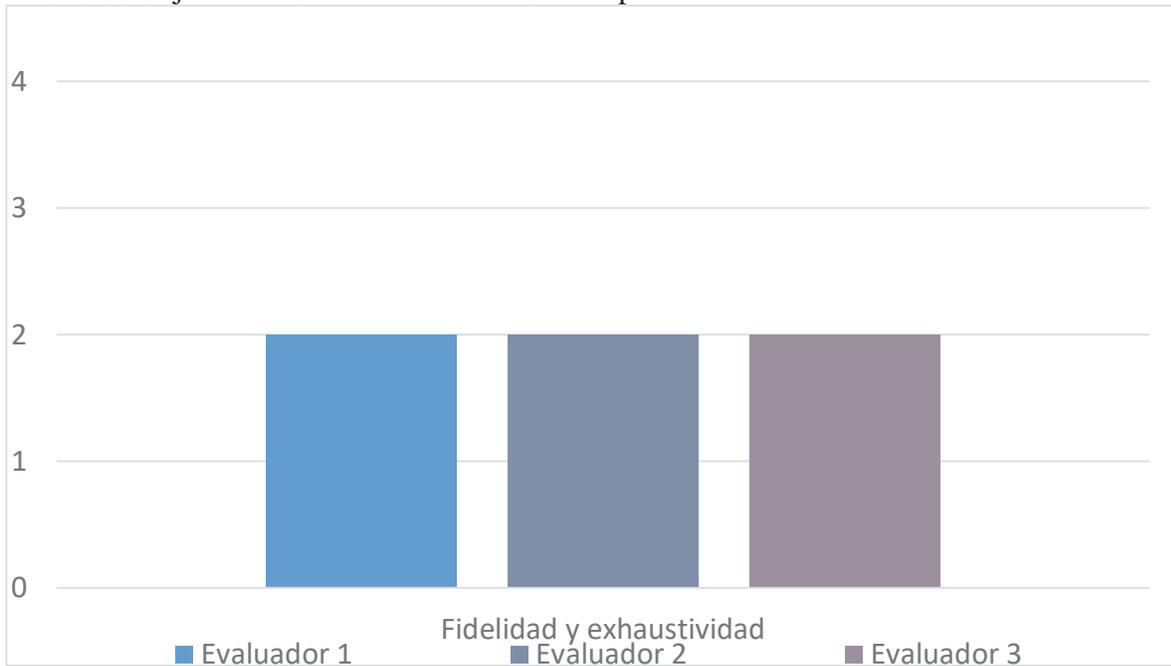
**Anexo 36** Sujeto C – Gráfico Resultado 2 sin input visual



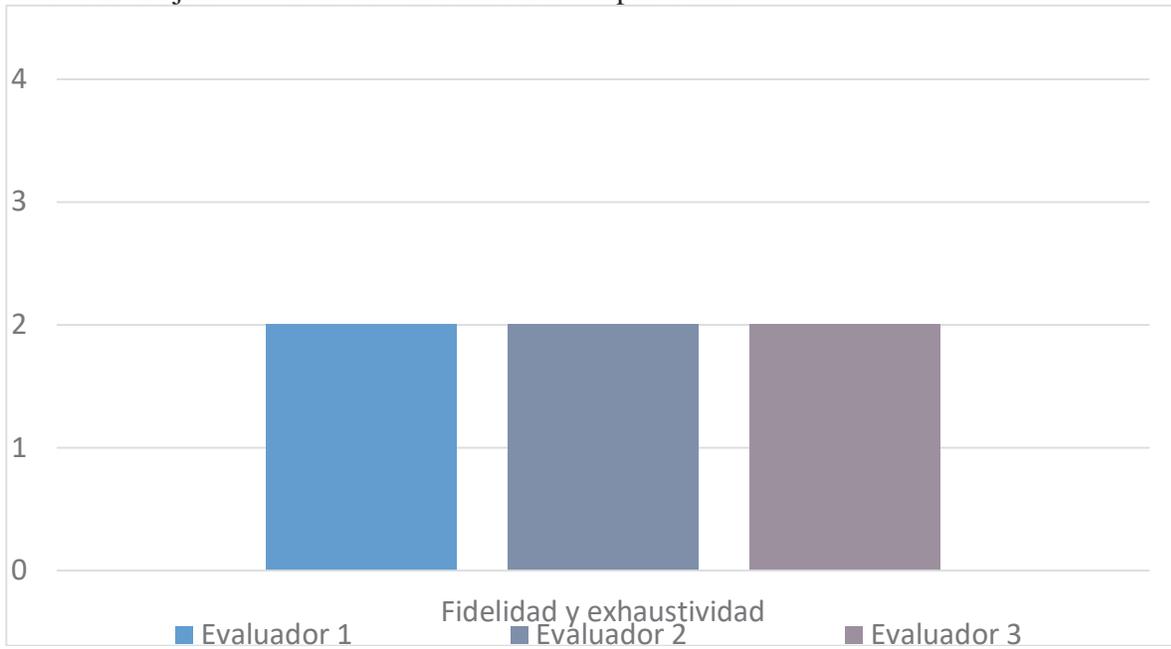
**Anexo 37** Sujeto D – Gráfico Resultado 2 sin input visual



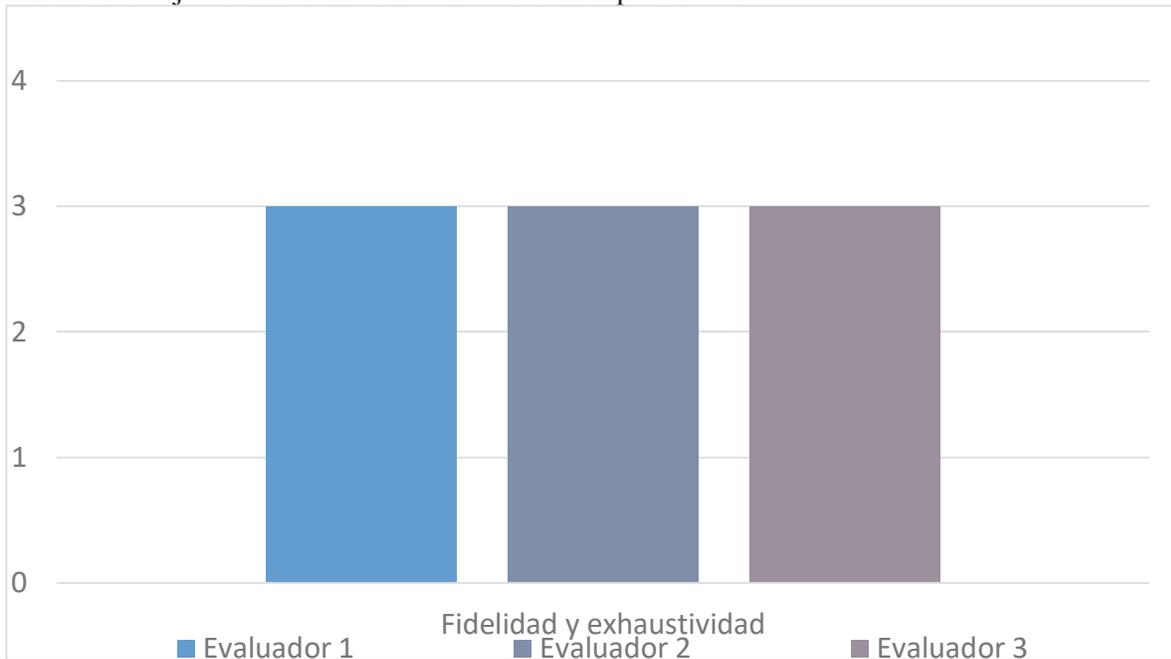
**Anexo 38** Sujeto A – Gráfico Resultado 3 sin input visual



**Anexo 39** Sujeto B – Gráfico Resultado 3 sin input visual



**Anexo 40** Sujeto C – Gráfico Resultado 3 sin input visual



**Anexo 41** Sujeto D – Gráfico Resultado 3 sin input visual

