

**FILOZOFICKÁ FAKULTA UNIVERZITY PALACKÉHO
V OLOMOUCI**

KATEDRA SLAVISTIKY

Magisterská práce

**KONSEKUTIVNÍ TLUMOČENÍ V JAZYKOVÉ
KOMBINACI POLŠTINA – ČEŠTINA VE SFÉŘE
MEZINÁRODNÍHO OBCHODU**

**CONSECUTIVE INTERPRETATION IN THE POLISH –
CZECH LANGUAGE PAIR IN THE FIELD OF
INTERNATIONAL TRADE**

VYPRACOVALA: Bc. Simona Klimešová

VEDOUCÍ PRÁCE: Mgr. Marie Grigová

2017

Prohlašuji, že jsem práci vypracovala samostatně a uvedla všechny použité prameny.

V Olomouci, 13. 4. 2017

Simona Klimešová

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala všem osobám, které mne během psaní této práce podporovaly a vedly. Děkuji zejména paní Mgr. Marii Grigové za odborné vedení práce, vstřícnost, cenné rady a velkou pomoc s výzkumem. Paní Mgr. Izabele Szulc za pomoc s přípravou konceptu práce a za vedení lekcí, které mně mnoho naučily a vzbudily ve mně zájem o tlumočení. V neposlední řadě děkuji také své rodině a přátelům za podporu.

1	OBSAH	
1	OBSAH	4
2	ÚVOD	6
3	TEORETICKÁ ČÁST	8
3.1	MEZINÁRODNÍ OBCHOD	8
3.1.1	Mezinárodní obchod na území České republiky a Polska	8
3.2	TLUMOČENÍ.....	12
3.2.1	Specifika konsekutivního tlumočení.....	12
3.2.2	Využití tlumočení v mezinárodním obchodu.....	15
3.3	PŘÍPRAVA TLUMOČNÍKA	17
3.3.1	Jazyková příprava.....	17
3.3.2	Nejčastější chyby	18
3.3.3	Kognitivní funkce	19
3.3.4	Notace.....	21
4	PRAKTICKÁ ČÁST	23
4.1	TLUMOČNICKÁ CVIČENÍ	23
4.1.1	Lexikální cvičení	23
4.1.2	Řečnická cvičení	25
4.1.3	Soustředění.....	29
4.1.4	Paměť.....	32
4.1.5	Dělení pozornosti.....	35
4.1.6	Notace.....	36
4.1.7	Nízká konsekutiva	41
4.1.8	Vysoká konsekutiva	43
4.1.9	Klíč ke cvičením.....	44
4.2	VÝZKUM: ROZVOJ TLUMOČNICKÝCH DOVEDNOSTÍ	46
4.2.1	Účastníci výzkumu	46
4.2.2	Testovaná cvičení.....	48
4.2.3	Pokrok studentů	49
4.2.4	Nejčastější chyby při tlumočení.....	53
4.2.5	Závěry výzkumu	58
5	ZÁVĚR.....	60

6	RESUMÉ	62
7	BIBLIOGRAFIE	65
8	SEZNAM PŘÍLOH A ZKRATEK.....	67
9	PŘÍLOHY	69

2 ÚVOD

Diplomová práce, jež nese název *Konsekutivní tlumočení v jazykové kombinaci polština – čeština ve sféře mezinárodního obchodu*, je komplexním průvodcem pro začínající tlumočnické ve zmíněné oblasti. Cílem této práce je seznámit budoucí tlumočnické s teorií mezinárodního obchodu a konsekutivního tlumočení, rozvíjet tlumočnické schopnosti pomocí souboru tlumočnických cvičení a analyzovat problémy, se kterými se začínající tlumočnické mohou během svého studia setkat.

Výběr tohoto tématu pro mne byl zřejmý již ve chvíli, kdy jsem dokončovala svou bakalářskou práci s názvem *Tlumočení v jazykové kombinaci polština – čeština v oblasti cestovního ruchu*. Během jejího zpracovávání jsem se hlouběji ponořila do problematiky tlumočení a zaměřila se na tvorbu tlumočnických cvičení pro začínající tlumočnické. Již tehdy se ukázalo, že kvalitní příprava na konsekutivní tlumočení bude vyžadovat mnohem více času a prostoru, než kolik jí v bakalářské práci bylo věnováno, a to zejména z důvodu náročnosti kognitivních procesů a tvorby tlumočnické notace.

K výběru oblasti mezinárodního obchodu mne motivovala především jeho důležitost. Společně s cestovním ruchem se jedná o oblasti, ve kterých je nejvyšší poptávka po česko–polských tlumočnických. Firmy i jednotlivci nabízejí zakázky jak profesionálním tlumočnickým, tak osobám, které oba dva jazyky ovládají, ale s tlumočením příliš mnoho zkušeností nemají. Z vlastní zkušenosti vím, jak náročné a stresující může být tlumočení pro bilingvní osoby či nezkušené studenty, kteří zakázky často ze strachu odmítají. Na trhu se navíc nachází jen málo publikací pro začínající tlumočnické uvedené jazykové kombinace. Proto jsem se rozhodla vytvořit práci, která může sloužit všem, kdo se potřebují na tlumočení v této oblasti připravit. Využití pro tuto práci mohou nalézt jak učitelé tlumočení, tak studenti či příslušníci dvojjazyčné veřejnosti, pro něž je problematika tlumočení novou a neznámou oblastí.

Celá práce se skládá ze dvou částí – teoretické a praktické. Součástí práce je také slovník nejčastějších slov a pojmů v oblasti mezinárodního obchodu, který se nachází v příloze.

První kapitola teoretické části představuje důležitost a současnou situaci mezinárodního obchodu na území České republiky a Polska. Další kapitoly jsou již zaměřeny na proces tlumočení a roli tlumočnicka. Čtenář se zde seznámí s teorií tlumočení, se specifiky konsekutivního tlumočení, s využitím tlumočení v mezinárodním obchodu a také s jazykovou a kognitivní přípravou tlumočnicka, který v mezinárodním obchodu hraje důležitou roli prostředníka.

Praktická část přináší soubor 30 cvičení s tematikou mezinárodního obchodu, která pomáhají rozvíjet tlumočnické dovednosti. Cvičení jsou rozdělena do skupin dle oblastí, které rozvíjejí - na cvičení lexikální, řečnická, koncentrační, notační, paměťová a tlumočnická. Součástí velké části cvičení jsou různorodé nahrávky, které přibližují reálné situace a pomohou tlumočnickým v přípravě na tlumočení projevů, obchodních jednání,

služebních cest a dalších situací. Některá cvičení jsou dle potřeby opatřena klíčem s příklady správných odpovědí. Všechna cvičení byla otestována v rámci tlumočnických seminářů sekce polonistiky Katedry slavistiky na Filozofické fakultě Univerzity Palackého. Podrobný průběh výzkumu je popsán ve druhé polovině praktické části. Čtenář se zde seznámí se složením testované skupiny studentů, s průběhem testování cvičení na lekcích, s výzkumem měřícím pokrok studentů a také s analýzou nejčastějších chyb a problémů, které při tlumočení vznikaly, a s možnostmi jejich eliminace. Výzkum rovněž umožnil některá cvičení upravit po technické i věcné stránce.

Doufám, že tato práce přispěje k inovaci výuky tlumočení a že pro začínající tlumočnický bude zábavnou a přínosnou příručkou.

3 TEORETICKÁ ČÁST

3.1 MEZINÁRODNÍ OBCHOD

Mezinárodní (nebo také zahraniční) obchod umožňuje směňovat zboží a služby mezi jednotlivými státy. Hlavní příčinou obchodování je dělba práce. Každá země má odlišné klimatické, geografické a politické podmínky, a proto se specializuje na určitý druh výrobků či služeb, což zvyšuje efektivitu práce. Zahraniční obchodování umožňuje pronikat na nové trhy, objevovat nové výrobky, služby či postupy a zvyšovat příjmy země díky exportu. Na trzích se objevují nejen nové produkty, ale také mnoho nejrůznějších variant téhož produktu či služby. Přenášením výroby do jiných zemí či hledáním levnějších základních materiálů výrobci snižují náklady, díky čemuž klesají i ceny. Výrobky se pak mohou dostat k většímu množství uživatelů. Díky zahraničnímu obchodu mají tedy zákazníci na výběr z širšího spektra produktů za lepší ceny, čímž je zvyšována konkurence, jež je jedním ze základních motorů rozvoje.¹

Obchodování provázelo lidstvo odnepaměti. Od dávných dob bylo hlavním způsobem získávání nových plodin a produktů, mělo také velkou zásluhu na rozvoji civilizace a sblížení různých kultur. S vývojem společnosti začaly vznikat první významné obchodní cesty (Hedvábná stezka, Jantarová cesta), které umožňovaly prodávat, nakupovat a vyměňovat zboží se vzdálenějšími státy. Hospodářský, politický i sociální význam zahraničního obchodu však začal růst až v posledních stoletích.

Dnes mezinárodní obchod výrazně ovlivňuje ekonomiku daného státu i světa jako celku. Zahraniční investice podporují růst ekonomiky a rozvoj přijímajícího státu. Proto každý stát usiluje o co možná největší konkurenceschopnost své ekonomiky.² Nabídka, poptávka a obchodování jsou ovlivňovány momentální situací v daných státech. Spolu s rozvíjející se sítí mezinárodních obchodních vztahů vznikají nejrůznější národní a nadnárodní obchodní organizace. Mezi ty nejvýznamnější patří Světová obchodní organizace (WTO), která je tvořena a vedena zástupci členských zemí. Zabývá se tvorbou obchodních pravidel a poskytuje svým členským zemím prostor pro řešení nejrůznějších problémů a uzavírání dohod.³

3.1.1 Mezinárodní obchod na území České republiky a Polska

Česká republika a Polsko jsou důležitými obchodními partnery hned z několika důvodů. Tím nejdůležitějším je geografická blízkost a společná hranice, které usnadňují

¹ Zdroj: Investopedia. *What Is International Trade?* [online]. 16. 12. 2015 [cit. 2016-10-30]. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/articles/03/112503.asp>

² Zdroj: Bryk. Strefa wiedzy. *Handel międzynarodowy*. [online]. 1999 - 2016 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: http://www.bryk.pl/wypracowania/geografia/geografia_spo%C5%82eczno_ekonomiczna/7805-handel_mi%C4%99dzynarodowy.html (dále jako Bryk. Strefa wiedzy. *Handel międzynarodowy*)

³ Zdroj: World Trade Organization. *What is the WTO?* [online]. 2016 [cit. 2016-11-10]. Dostupné z: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm

přepravu i komunikaci. Díky podobné kultuře, hospodářskému vývoji a jazyku jsou si tyto dvě země navíc blízké etnicky i mentalitou. Čeští i polští obchodníci proto s oblibou rozšiřují své působení právě do sousedních zemí. Mezi oběma zeměmi jsou také dobře rozvinuté distribuční kanály.⁴

3.1.1.1 Česká republika

Česká republika (dále ČR) je díky své stabilní ekonomice a hospodářskému růstu řazena mezi vyspělé státy s vysokou životní úrovní. Důležitým zdrojem příjmů České republiky je mezinárodní obchod, jehož obchodní bilance je díky vyššímu exportu v přebytku. Klíčovým momentem byl vstup země do Evropské unie v roce 2004, kdy se ČR otevřela zahraničním investorům a ekonomika prošla transformací. O rok později, v roce 2005, vývoz konečně začal převyšovat dovoz.⁵ Obrat mezinárodního obchodu od roku 2010 do roku 2015 vzrostl o 48 %, export v roce 2015 převýšil import o 2 415,9 mld. Kč. ČR vyváží zejména dopravní prostředky, stroje, průmyslové spotřební zboží, polotovary a materiály, minerální paliva a maziva.

Geografická poloha v samém srdci Evropy i dobře rozvinuté distribuční kanály usnadňují obchodování i přepravu zboží v rámci celé Evropské unie. 74,8 % celého obchodu je realizováno právě na jejím území. Nejdůležitějšími obchodními partnery pro dovoz i vývoz jsou sousední státy, a to především Německo, Slovensko a Polsko.

Polská republika zaujímá v celkovém zahraničním obchodu České republiky 3. místo, a to jak v celosvětovém mezinárodním obchodu podílem 6,8 %, tak v mezinárodním obchodu se sousedními státy podílem 14,6 %. V rámci obchodu se sousedními státy se Polsko z hlediska exportu řadí taktéž na 3. místo (po Německu a Slovensku), z hlediska importu pak na místo druhé (po Německu). Jedná se o jedinou sousední zemi, u níž dovoz převažuje nad vývozem.⁶ (viz Obrázek 1)

V roce 2015 se z České republiky vyvezlo zboží celkem za 3 883,2 mld. Kč, z toho 567 mld. Kč mířilo do Polska. Polsko nabízí trh s velkým množstvím spotřebitelů (38 mil. obyvatel), čehož rádi využívají čeští exportéři i polští importéři. Nejžádanějším českým zbožím v Polsku jsou osobní automobily (8,2 % českého exportu), automobilové součástky (5,1 %), zařízení pro automatizované zpracování dat (2,7 %), telefony a fotoaparáty (2,4 %) a řepkový olej a hygienické pomůcky (po 1,7 %).⁷

Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí aktivně podporuje rozvoj českého exportu. Nová exportní strategie

⁴ Zdroj: CzechTrade. *Polsko* [online]. 2009 – 2014 [cit. 2016-12-13]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/evropa/polsko>

⁵ Zdroj: Wikipedie: Otevřená encyklopedie. *Dovoz* [online]. 5. 8. 2016 [cit. 2016-12-13]. Dostupné z: <https://cs.wikipedia.org/wiki/Dovoz>

⁶ Zdroj: Český statistický úřad. *Zahraniční obchod České republiky v roce 2015*. [online]. 27. 9. 2016 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/documents/10180/32619246/241015-16.pdf/adeb4b8d-074d-4929-9663-afab8e0a116c?version=1.1> (dále jako *Zahraniční obchod České republiky v roce 2015*)

⁷ Zdroj: Polska: Portal Promocji Eksportu. *Polsko-czeska wymiana handlowa w 2015 r.* [online]. 13.12.2016 [cit. 2016-12-13]. Dostupné z: <https://czechrepublic.trade.gov.pl/pl/wymiana-handlowa/181176,polsko-czeska-wymiana-handlowa-w-2015-r-.html> (dále jako *Polsko-czeska wymiana handlowa w 2015 r.*)

pro roky 2012–2020 se zaměřuje na vylepšení zpravodajství, rozvoj exportu za pomoci odborného poradenství, vzdělávání a financování, na rozvoj obchodních příležitostí za pomoci investic, marketingu či aktivního řešení problémů.⁸ Mezi nejdůležitější národní organizace působící v oblasti rozvoje exportu patří CzechTrade, jejíž pobočku nalezneme mimo jiné také v polské Varšavě. Hlavním úkolem CzechTrade je rozvoj vzájemných obchodních vztahů mezi zeměmi a informační a poradenská činnost pro české exportéry.⁹ Za zmínku stojí také státní příspěvková organizace CzechInvest, která se zabývá posilováním konkurenceschopnosti České republiky.

3.1.1.2 Polsko

Polská republika vstoupila na světový mezinárodní obchodní trh se zavedením nové měny, zlotého, po roce 1918. Vývoj mezinárodního obchodu probíhal méně příznivě než v ČR. Po rozpadu Sovětského svazu existovaly na polském trhu mezery, nakupovalo se hodně výrobků ze zahraničí. Dovoz tak výrazně převažoval nad vývozem.¹⁰ Situace se výrazně nezlepšila ani po vstupu země do Evropské unie. V prvních 5 letech po vstupu deficit obratu značně kolísal, výrazněji se snížil až v roce 2013. Polské hospodářství však prochází neustálým rozvojem. Po krizi v letech 2008–2009 začal proces obnovy mezinárodního obchodu. Polský export se od roku 2010 do roku 2014 zvýšil o 68,8 %, import pak o 56,6 %, díky čemuž se deficit začal snižovat.¹¹ V roce 2015 se bilance poprvé dostala do nadbytku 15 528,6 mil. zł (94 491,5 mil. Kč).¹²

Mezi nejžádanější polské produkty na mezinárodním trhu patří elektrotechnika, potraviny (především maso a mléčné výrobky), suroviny (kovy, kámen, sůl) a chemikálie.¹³ Z hlediska exportu je pro Polsko nejdůležitější obchodní partner Německo, následované Velkou Británií a Českou republikou, které se střídají na 2. a 3. místě. Z hlediska importu je to pak opět Německo, dále Čína a Rusko. Česká republika se v roce 2015 umístila na 7. místě.¹⁴ (viz Obrázek 1)

Pro Polsko je tedy ČR důležitá především z hlediska vývozu. V roce 2015 putovalo do ČR 6,6 % vývozu. Poptávka po polském zboží na českém trhu neustále stoupá, i když

⁸ Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu. *Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020*. [online]. 15.3.2012 [cit. 2016-12-16]. Dostupné z:

<http://www.mpo.cz/assets/dokumenty/45705/51548/587267/priloha001.pdf>

⁹ Zdroj: CzechTrade. *Představení CzechTrade*. [online]. 2009 – 2014 [cit. 2016-12-16]. Dostupné z:

<https://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni>

¹⁰ Zdroj: Bryk. Strefa wiedzy. *Handel międzynarodowy*

¹¹ Zdroj: Ministerstwo Gospodarki. *Polska 2015. Raport o stanie handlu zagranicznego*. [online]. 2015 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: https://www.mr.gov.pl/media/15696/ROHZ2015_20150827_druk_ost.pdf

¹² Zdroj: Główny Urząd Statystyczny. *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń – grudzień 2015 roku*. [online]. 12.2.2016 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/handel/obroty-handlu-zagranicznego-ogolem-i-wedlug-krajow-w-okresie-styczen-grudzien-2015-roku,1,41.html>

¹³ Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky v roce 2015*

¹⁴ Zdroj: Bankier.pl. *Polska z nadwyżką w handlu zagranicznym. Udział Niemiec rośnie, Rosji maleje*. [online]. 13.1.2016 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Polska-z-nadwyzka-w-handlu-zagranicznym-Udzial-Niemiec-rosnie-Rosji-maleje-7294545.html>

tempo má tendenci nepatrně kolísat.¹⁵ Za drobnými výkyvy stojí zejména jednotlivé aféry s nekvalitními polskými potravinami. Polsko se však snaží svůj mediální obraz aktivně vylepšovat, pro Čechy je navíc atraktivní poměr ceny a kvality.¹⁶ Nejžádanějšími polskými produkty v České republice jsou automobily a automobilové součástky (7,9 %), nábytek a motory (3,3 %), měděný drát (2,8 %), zpracované minerální oleje (2,8 %) a káva a černé uhlí (1,9 %).¹⁷

Polská struktura ministerstev a vládních institucí v minulosti prošla mnoha změnami a reformami, což jednotlivým orgánům neumožnilo dlouhodobější a intenzivnější působení v oblasti podpory exportu. Od roku 2015 se rozvojem polského exportu zabývá Ministerstvo rozvoje (Ministerstwo Rozwoju).¹⁸ To se bude v rámci nového programu v příštím období soustředit zejména na vytvoření sítě zahraničních obchodních středisek a také nové agentury pro obchod a investice (Polska Agencja Handlu i Inwestycji). Tato agentura se bude zabývat organizací zahraničních trhů, bude tvořit nové programy pro podporu vývozu, komunikovat s podnikateli a firmami a pomáhat jim pronikat na nové trhy. Vznikne také 63 nových center Trade Office, která zastoupí neefektivní střediska propagace obchodu a investic (Wydziały Promocji Handlu i Inwestycji).¹⁹

Obrázek 1 - Nejdůležitější obchodní partneři České republiky a Polska: vývoz a dovoz (zdroj Český statistický úřad)



¹⁵ Zdroj: *Zahraniční obchod České republiky v roce 2015*

¹⁶ Zdroj: Česká televize. *Polští potravináři bojují s pověstí levné nekvality, sází na farmářské jídlo* [online]. 14. 6. 2015 [cit. 2016-12-14]. Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/1535866-polsti-potravinari-bojuji-s-povesti-levne-nekvality-sazi-na-farmarske-jidlo>

¹⁷ Zdroj: *Polsko-czeska wymiana handlowa w 2015 r.*

¹⁸ Zdroj: Wikipedia. Wolna encyklopedia. *Ministerstwa w III Rzeczypospolitej* [online]. 30. 10. 2016 [cit. 2016-12-16]. Dostupné z: https://pl.wikipedia.org/wiki/Ministerstwa_w_III_Rzeczypospolitej

¹⁹ Zdroj: Ministerstwo Rozwoju. *Promocja eksportu* [online]. 2015 [cit. 2016-12-16]. Dostupné z: <https://www.mr.gov.pl/strony/zadania/wspolpraca-miedzynarodowa/wspolpraca-gospodarcza/promocja-eksportu/>

3.2 TLUMOČENÍ

Tlumočení je základním nástrojem, který umožňuje dorozumět se lidem či skupinám hovořícím odlišnými jazyky. Jedná se o translační činnost, jejíž podstatou je převádění informací, textů, projevů či sdělení z výchozího jazyka do jazyka cílového. Rozlišujeme zde základní rozdělení na písemný překlad a tlumočení. Tyto dva druhy translační činnosti se od sebe velice liší, i když se občas mohou vzájemně prolínat.

U písemného překladu má překladatel k dispozici výchozí text písemně. Díky dostatku času si může text opakovaně procházet, případně využívat slovníky a další nástroje, které mu pomohou zajistit co nejvyšší kvalitu překladu. Výsledný překlad je pak opět v písemné podobě.

V případě tlumočení je výchozí sdělení předáváno ústně. Tlumočnické musí v reálném čase zpracovávat a následně ústně převádět do cílového jazyka. Tlumočení je jednorázový proces, tlumočnické nemá možnost se k výchozímu sdělení kdykoliv vrátit, stejně jako nemá možnost svůj překlad opakovaně opravovat. Z tohoto důvodu tlumočení nevyžaduje stoprocentní překlad výchozího sdělení, důležité jsou především hlavní myšlenky. Čím lépe je tlumočnické vytrénované, tím více detailů z výchozího sdělení je schopen převádět. Tlumočení může být jednosměrné, kdy tlumočnické tlumočí vždy ze stejného výchozího jazyka do cílového jazyka, nebo obousměrné, kdy se tlumočí střídavě do obou jazyků. Rozlišujeme dva základní druhy tlumočení – simultánní a konsekutivní.

U simultánního tlumočení tlumočnické poslouchá výchozí sdělení a prakticky ve stejnou chvíli tlumočí. Pro tento typ tlumočení se využívá technické zázemí (sluchátka, mikrofony, tlumočnická kabina), aby nebyla narušována plynulost řečnickova projevu. V případě konsekutivního tlumočení tlumočnické překládá až poté, co řečnické zakončí svou řeč nebo její část.

Základní typy translační činnosti se však mohou také mírně prolínat. Může se například stát, že překladatel dostane výchozí sdělení nahrané na CD nosiči a překlad musí zapsat, nebo že tlumočnické nahlas tlumočí obsah listiny (a vista).²⁰

Tlumočnické si málokdy může vybrat, na který typ tlumočení se zaměří a který bude rozvíjet, neboť pracovní situace a zakázky bývají různorodé a prolínání jednotlivých typů translační činnosti je pro ně charakteristické. Během tlumočení v oblasti mezinárodního obchodu se tlumočnické může setkat s nejrůznějšími typy tlumočení, proto na ně musí být připraven.

3.2.1 Specifika konsekutivního tlumočení

Během konsekutivního tlumočení tlumočnické poslouchá projev a začíná tlumočit ve chvíli, kdy řečnické ukončí nebo přeruší svou řeč. Pro tento druh tlumočení je

²⁰ Zdroj: SDOBNIKOV, V. V., PETROVA, O. V., *Teorija perevoda*. Moskva: Vostok – Zapad, 2006. 450 s. ISBN 5-478- 00306-9. s. 288 – 294 (dále jako *Teorija perevoda*)

charakteristické auditivní přijímání sdělení, maximální využívání paměti a schopnosti soustředit se, mnohdy pak také i pohotové zapisování klíčových informací.

V závislosti na délce tlumočeného projevu rozlišujeme tlumočení s vysokou a nízkou konsekutivou. V případě nízké konsekutivy řečník hovoří v kratších úsecích (po jedné nebo několika větách). Tlumočnick zde nemusí mít speciálně vytrénovanou paměť, musí však být schopen rychle reagovat a překládat. Tento druh tlumočení se vyznačuje vyšší dynamikou, využívá se zejména při obchodních jednáních, na workshopech či školeních. Vysoká konsekutiva spočívá v tlumočení delších projevů, které mohou mít i okolo 10 minut. Tlumočnick si projev dle potřeby zapisuje formou tlumočnické notace, která slouží jako opora paměti. Právě na paměť a další kognitivní dovednosti, jako jsou koncentrace a dělení pozornosti, jsou zde kladeny vysoké nároky, tlumočnick je musí pravidelně trénovat a rozvíjet. Vysoce konsekutivní tlumočení patří mezi nejobtížnější druhy tlumočení a využívá se především při různých přednáškách, konferencích a projevech, kde řečník potřebuje více času a prostoru pro vyjádření svých myšlenek.²¹

Konsekutivní tlumočení je časově omezená činnost. Začíná ihned ve chvíli, kdy pro něj řečník poskytne prostor a nemělo by trvat déle než samotný projev řečníka. Tlumočnick obvykle nemá mnoho času na to, aby si promýšlel vhodné varianty tlumočení, hledal slova či zdlouhavě zapisoval celé sdělení. Musí tedy umět dobře pracovat se stresem, naučit se co nejvíce tlumočnických procesů zautomatizovat a vždy sledovat hlavní osnovu sdělení. Výsledné tlumočení může být kratší, zbavené detailů, složitých řečnických a stylistických figur, složitá slova mohou být přeložena jednoduše, zásadní je však vždy správně předat hlavní myšlenku.

Konsekutivní tlumočení je úkon sestávající z několika dílčích kroků, z nichž některé probíhají souběžně a vyžadují dobře vytrénované schopnosti dělení pozornosti, soustředěnosti a paměti. Poslouchání výchozího sdělení, vnímání hlavní myšlenky a zapisování jsou tři kroky, které začínají probíhat paralelně ihned, když řečník začne hovořit. Zaměřme se nejprve na samotné výchozí sdělení.

Jedná se o komunikát, který řečník předává cizojazyčnému publiku s pomocí tlumočnicka, jenž zde slouží jako prostředník a překladatel. Tlumočnick se tedy nachází přímo v centru komunikační situace a je v pasivním kontaktu jak s producentem, tak s recipientem řeči, což mu na rozdíl od písemného překladu zajišťuje více podmínek pro správné řešení tlumočnických úkolů. Pro tlumočnicka je zásadní správné pochopení výchozího sdělení, musí proto umět velmi dobře poslouchat a předvídat další obsah na základě již přijatých informací. Pro proces chápání výchozího sdělení je důležitá forma přednesu, která může být aktivní, nebo pasivní (čtená, naučená nazpaměť). Konsekutivně se tlumočí obvykle aktivní řeč, kdy autor mluví přirozeně, je v kontaktu

²¹ Zdroje: HRDINOVÁ, E., VILÍMEK, V. *Úvod do teorie, praxe a didaktiky tlumočení: mezi Skyllou vědy a Charybdou praxe?!.* Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta, 2008, 101 s. ISBN 978-80-7368-589-8. s 9 – 20 (dále jako HRDINOVÁ, E., VILÍMEK, V. *Úvod do teorie, praxe a didaktiky tlumočení*) a Presto. *Konsekutivní tlumočení.* [online]. 2016-2017 [cit. 2017-01-11]. Dostupné z: <http://www.presto.cz/cz/konsekutivni-tlumoceni>

s publikem a jeví se jako bezprostřední tvůrce projevu. Verbální prvky komunikace zde obvykle nesou hlavní myšlenky, které se autor projevu snaží předat publiku. Velkou roli však hrají také neverbální prvky komunikace, jako jsou mimika, gesta, intonace, tempo, pauzy či zabarvení hlasu, které mohou nést doplňující informace ke sdělení a tlumočnickovi pomáhají určovat, kde a kdy se v projevu nacházejí hlavní myšlenky a důležité informace. Poukazují na emoční zabarvení sdělení nebo na ukončení jednotlivých myšlenkových celků. Hezitační pauzy pak tlumočnickovi poskytují dodatečný čas pro zapisování a vnitřní zpracovávání sdělení. Projev předem čtený z papíru nebo naučený nazpaměť není pro konsekutivní tlumočení vhodný, neboť neposkytuje tlumočnickovi dostatek času a doplňujících informací. Zde se místo konsekutivního tlumočení často volí forma tlumočení z listu. V případě nutnosti tlumočit tento typ projevu je vhodné opatřit si včas materiály k tlumočení, včetně kopie zapsaného projevu.

Uchopení smyslu sdělení tlumočnickem je značně ovlivňováno také tempem řeči autora projevu. Tempo řeči můžeme charakterizovat jako množství slov, která řečník pronese za určitou časovou jednotku. Čím rychleji autor mluví, tím rychleji musí tlumočnick vykonávat všechny tlumočnické úkony. Rychlé tempo řeči může vést k nedorozumění, tlumočnick může přestat stíhat sledovat hlavní myšlenky a psát poznámky. Zásadní je zde schopnost sledovat nejdůležitější informace, vypouštět detaily, umět rychle a zřetelně zapisovat a rychle ukládat informace do paměti. Pomalé tempo řeči poskytuje více času k překládání i zapisování, dlouhá a pomalá řeč však může být náročnější na paměť a soustředění.²²

Schopnost pracovat s obsahem sdělení a řečnickovou volbou stylistických a lexikálních prostředků určuje kvalitu tlumočení. Tlumočnick musí předem vědět, při jaké příležitosti bude tlumočit, a na to se náležitě připravit. V oblasti mezinárodního obchodu se může objevit množství specializované terminologie, dle povahy příležitosti. Tlumočnick se tak může setkat s pojmy z oblasti ekonomie, finančnictví, přes průmysl či potravinářství až po např. textilní výrobu.

Přijaté a správně pochopené informace tlumočnick okamžitě ukládá do paměti, případně zapisuje formou notace, která mu při pozdější reprodukci sdělení v druhém jazyce slouží jako osnova. Podrobnější popis tlumočnické notace je popsán v kapitole o notaci. Po poslechu a případném zápisu následuje reprodukce sdělení v cílovém jazyce.

Poté, co řečník zakončí svou řeč, nastává čas, kdy tlumočnick představí publiku svůj produkt – sdělení přetlumočené do cílového jazyka. Tlumočnickův projev v cílovém jazyce je vždy předán ústně a je kratší než výchozí sdělení. Je také méně závislý na jazykových prostředcích výchozího sdělení, než je tomu u simultánního tlumočení, neboť čím delší je výchozí projev, tím více se tlumočnick uchyluje k vlastní interpretaci sdělení. V přetlumočeném sdělení musí být vždy obsaženy hlavní myšlenky výchozího

²² Zdroj: *Teorija perevoda* s. 288 – 294

sdělení, avšak vzhledem ke změně organizace výchozího sdělení, absenci vedlejších myšlenek či zjednodušení formy projevu překlad nikdy není úplný a nikdy zcela neodpovídá původnímu sdělení. Tlumočník jej dle svých poznámek rekonstruuje a jeho podobu tvoří na místě – aktivně vybírá jazykové prostředky, hledá vhodná slova a snaží se překlad podat tak, aby mu publikum co nejlépe porozumělo. V překladu se vždy objevují nové jazykové prvky, které do sdělení vnese tlumočník. Čím profesionálnější tlumočník je, tím přesněji a kvalitněji je schopen výchozí sdělení zrekonstruovat.

3.2.2 Využití tlumočení v mezinárodním obchodu

Tlumočníci, kteří se specializují na oblast mezinárodního obchodu, se během své praxe mohou setkat s nejrůznějšími situacemi i jazykovými požadavky. V závislosti na charakteru zakázky si tlumočník může vystačit jen se základní slovní zásobou (např. doprovodné tlumočení při obchodních cestách), nebo se naopak bude muset naučit řadu nových výrazů, pochopit ekonomii a její základní pojmy (např. projevy politiků).

3.2.2.1 Práce v oblasti obchodu

Vzhledem k expanzi firem do zahraničí internetové pracovní servery nabízí množství pracovních pozic v oblasti zahraničního obchodu, kde je potřebná polština či čeština (podle toho, zda se jedná o polský nebo český server) a náplní práce je často také tlumočení.²³ Tyto pozice se vyznačují širokou škálou pracovních povinností. Zaměstnanci zde dálkově komunikují s cizojazyčnými klienty, pomáhají s průzkumem trhu, vykonávají pracovní cesty, účastní se obchodních jednání, překládají a tlumočí. Často zde nacházejí uplatnění absolventi filologických oborů, bilingvní osoby či osoby, které dobře rozumí druhému jazyku (např. obyvatelé pohraničních oblastí).

3.2.2.2 Tlumočení oficiálních projevů a konferencí

V současné době patří mezi největší zaměstnavatele tlumočnicků Evropská unie. Tlumočníci jsou zpravidla velmi dobře finančně ohodnoceni, musí však absolvovat náročnou přípravu a projít množstvím testů. Tlumočníci zde tlumočí do svých rodných jazyků, což zajišťuje vysokou kvalitu překladu. V některých případech také mohou tlumočit obousměrně (tzv. retour) či další jazykové kombinace, pokud dobře ovládají potřebné jazyky, pro které nejsou k dispozici rodilí mluvčí. Vynikající znalost mateřského jazyka a dalších pasivních jazyků, ze kterých tlumočník tlumočí, je zde klíčová. Tlumočníci musí být schopní zachytit sebemenší nuance a mít širokou slovní zásobu, tlumočení musí být po všech stránkách profesionální. Samozřejmostí je také široký všeobecný přehled. Pro oblast mezinárodního obchodu musí tlumočník dobře rozumět rovněž ekonomii i statistice v obou jazycích a historickým souvislostem vývoje

²³ Informace ze serverů www.jobs.cz; www.prace.cz a www.pracuj.pl, sledovaných v období 10/2016 – 3/2017. Ke dni 12. 3. 2017 nabízely servery pracuj.pl a jobs.cz více než 10 pozic s češtinou/polštinou v oblasti obchodu.

mezinárodního obchodu ve státech EU. Tlumočí se zde nejrůznější projevy, diskuze, setkání či tiskové konference, tlumočnický proto musí být přizpůsobivý a být připraven tlumočit jakýkoliv typ výchozího sdělení. Každý tlumočnický musí ovládat jak simultánní, tak konsektivní tlumočení.²⁴

3.2.2.3 Obchodní jednání

Navazování mezinárodních obchodních vztahů je charakteristické pořádáním nejrůznějších obchodních jednání. Využívání tlumočnicků během těchto jednání se může v různých firmách lišit. Pro menší společnosti, které se snaží šetřit financemi, často hraje ve vzájemné komunikaci obou stran důležitou roli především podobnost českého a polského jazyka. Účastníci jednání, kteří opačnému jazyku rozumí, či jej na různé úrovni ovládají, zde dle potřeby fungují jako tlumočnický. Podobnost jazyků však zde také může být zavádějící a může vést k různým nedorozuměním, neboť mnohá podobně znějící slova mohou být mezijazyková homonyma, která mají úplně jiný význam. Společnosti, které disponují dostatkem financí a kladou důraz na kvalitu a hladký průběh jednání pak často volí tlumočnický.

Role najatého tlumočnický během obchodních jednání je pasivní, slouží především jako nástroj pro lepší komunikaci a porozumění mezi stranami. Dle potřeby tlumočnický tlumočí buď celá obchodní jednání, nebo jednání sledují a jsou připraveni reagovat a překládat na pokyn. Během jednoho jednání mohou být uplatněny různé druhy tlumočení, od konsektivního tlumočení sdělení jednotlivých účastníků až po šušotáž (tlumočení šeptem do ucha klienta) vybraným osobám. Málokdy se tlumočí jednosměrně, obvykle jeden tlumočnický střídavě překládá do obou jazyků dle potřeby jednání.

Obchodní jednání je formou mezinárodního dialogu. I když se jednotlivá jednání od sebe mohou značně lišit, určité rysy jsou všem společné. Hlavním cílem obchodního jednání je pro obě strany dosažení společného cíle (např. navázání spolupráce, prodej/nákup, uzavření obchodní smlouvy). Obvyklý průběh obchodního jednání začíná seznámením účastníků a úvodem, který představí cíle, průběh a organizační aspekty jednání. Pokud tlumočnický předem ví, pro koho bude tlumočit, může se lépe připravit tak, že si vyhledá informace o jednotlivých účastnících či zaměstnancích firem. Následuje prezentace stanovisek jednotlivých stran. V závislosti na jazykové úrovni účastníků může tlumočnický konsektivně tlumočit jednotlivé projevy. V další fázi jednotlivé strany hledají řešení. Může se stát, že každá ze stran sleduje vlastní zájmy (např. výhodná koupě, zvláštní obchodní podmínky), které mohou být protichůdné. Obě strany pak musí hledat kompromisy a nová řešení. Často se však strany mohou uchýlit k různým hrám, manipulacím, překrucovat skutečnosti či skrývat fakta. Obchodní jednání se pak může zvrhnout v hádku a začíná být nepřehledné. Na všechny tyto

²⁴ Zdroje: European parliament interpretation [online] [cit. 2017-03-12] Dostupné z: <http://www.europarl.europa.eu> a [jazyky.com](http://www.jazyky.com). *Tlumočnický a překladačelé v EU* [online] 22. 1. 2010 [cit. 2017-03-12] Dostupné z: <http://www.jazyky.com/tlumocnici-a-prekladatele-v-eu/>

skutečnosti musí být tlumočnický připraven jak psychicky, tak jazykově. Neustálá pozornost a sledování situace jsou velice důležité. Pokud je v zájmu všech najít společné řešení, jednání v tomto bodě neskončí a po nalezení společné cesty nastává závěr jednání, kdy může dojít k podepisování smluv a rozloučení účastníků.²⁵

3.3 PŘÍPRAVA TLUMOČNÍKA

„Tlumočení je vysoce odbornou činností, která vyžaduje vedle vysoké úrovně ovládnutí pracovních jazyků také zvládnutí jistého penza znalostí, cílený trénink specifických dovedností, ale také určitou míru vrozených schopností.“²⁶

Vzhledem k tomu, že se jedná o proces náročný po všech stránkách, tlumočníci se na něj musí pečlivě připravovat a také průběžně rozvíjet a zlepšovat všechny své jazykové a kognitivní dovednosti.

V rámci kvalitní přípravy na tlumočení si musí tlumočnický obstarat co nejvíce materiálů k zakázce. Čím více informací tlumočnický obdrží předem, tím lépe se bude moci připravit. V oblasti mezinárodního obchodu bude tlumočnický zajímat především charakter tlumočení, který mu napoví, jak se dobře připravit. U obchodního jednání je vhodné zjistit si co nejvíce informací o účastnících, daných firmách, jejich produktech a o povaze jednání. Na základě získaných informací může tlumočnický odhadnout potřebnou slovní zásobu, tlumočnické zkratky a náročnost tlumočení. K tlumočení nejrůznějších přednášek většinou nebývá problém získat předem podklady jako prezentace a probíraná témata, která si tlumočnický může prostudovat. V oblasti mezinárodního obchodu je dobré znát historický vývoj, rozumět ekonomii, statistickým údajům a hospodářskému vývoji v Polsku, České republice a Evropské unii. Další oblastí, se kterou se tlumočnický může setkat, je tlumočení nejrůznějších projevů (např. politických). Zde je opět důležité zjistit si téma, dobré je také vědět, zdali řečníkův projev bude předem připravený, nebo ne. Připravené nebo čtené projevy bývají rychlejší a poskytují méně času pro zapisování, zde je v rámci přípravy vhodné zpracovat na zkratkách a značkách. Nepřipravený projev, který se vyznačuje častým opakováním a používáním slovní vaty, poskytuje pro notaci i překlad více času.

3.3.1 Jazyková příprava

Pracovní jazyky jsou tlumočnickými hlavními nástroji. Tlumočnický musí vždy dbát, aby mu klienti dobře a snadno rozuměli, a proto musí neustále pracovat na rozvíjení své aktivní slovní zásoby, gramatiky a výřečnosti.

Tlumočnický by vždy měli tlumočit do svého jazyka A. Je to aktivní jazyk, který tlumočnický ovládá nejlépe, zpravidla se jedná o mateřský jazyk. Jazyk B je další aktivní jazyk, který tlumočnický ovládá na úrovni svého mateřského jazyka. Aktivních jazyků však

²⁵ Zdroj: Miroslava Zamykalová. *Mezinárodní obchodní jednání*. Praha: Grafokon, 2003. 171 s. ISBN 80-86419-28-2. s. 7 – 21. a 104 - 105

²⁶ Citováno z: HRDINOVÁ, E., VILÍMEK, V. *Úvod do teorie, praxe a didaktiky tlumočení*, s. 8

může mít tlumočnické více (i 2–3), vše záleží na tom, v jakém kontaktu s danými jazyky je. Jazyk C je pasivní jazyk, kterému tlumočnické dokonale rozumí a ze kterého obvykle tlumočí, aktivní slovní zásoba je však malá.²⁷

Pro tlumočení je tedy důležitá zejména aktivní slovní zásoba, kterou tlumočnické používá ve svém tlumočnickém projevu. Dostatečná slovní zásoba a schopnost aktivně tuto zásobu používat jsou stěžejními předpoklady každého úspěšného tlumočení. Každý tlumočnické musí dokonale ovládat svůj rodný jazyk, do kterého obvykle tlumočí, aby byl jeho produkt – ústně přeložený text – co nejvyšší kvality. Neméně dobře však také musí znát svůj druhý jazyk (B či C), ze kterého obvykle tlumočí, a s tímto jazykem musí být často v kontaktu. Dobrá znalost pasivního jazyka umožňuje rychle a dobře porozumět výchozímu textu, což nachází svůj odraz v tlumočení. Každý tlumočnické musí své aktivní i pasivní jazyky rozvíjet, aby s nimi byl schopen kvalitně operovat. Vhodná je například častá četba knih a zpráv, komunikace s druhými lidmi v pasivním jazyce či vedení vlastních slovníků. Pomoci může také provádění lexikálních cvičení, hledání synonym a nových způsobů, jakými lze různé pojmy popsat.

Důležité je též zlepšování fonetiky v pasivním jazyce. K tomu slouží především řečnická cvičení jako vyslovování jazykolamů, zvýšené soustředění na vlastní projev v pasivním jazyce či komunikace s rodilými mluvčími, kteří jsou schopni případné chyby opravit. Během tlumočení se pak musí tlumočnické aspoň částečně na svůj projev soustředit a nenechat svou výslovnost ovlivnit výchozím sdělením.

3.3.2 Nejčastější chyby

Nedostatek času, spěch, stres, nedostatečná příprava – to vše jsou faktory, které mohou vést k chybám při tlumočení. Chybou zde rozumíme jakoukoliv odchylku od jazykové normy, která může narušit správné porozumění přeloženému výchozímu sdělení recipientem (zákazníkem). Může se tedy jednat o jazykové chyby, chyby v projevu (např. trhaný, tichý, nervózní projev) či věcné chyby (špatný překlad základních informací a nosných myšlenek).

A. Markowski²⁸ rozdělil jazykové chyby do tří hlavních skupin. Do první skupiny spadají všechny gramatické chyby, tj. chyby ve flexi (špatné skloňování, koncovky, rody aj.) a v syntaxi (chyby ve větné skladbě); lexikální chyby zahrnují chyby ve slovní zásobě, slovtvorbě a frazeologii, bohemismy a polonismy; a fonetické chyby, které se projevují špatnou výslovností.

V případě tlumočení z češtiny do polštiny a naopak je nutno věnovat zvýšenou pozornost chybám vyplývajícím ze vzájemné jazykové interference. Jsou to zejména

²⁷ Zdroje: Mluvte jako mluvčí: *Aktivní vs. pasivní slovní zásoba* [online]. [cit. 2017-01-29]. Dostupné z: <http://mluvtejakomlucvi.cz/teorie.php> a Evropská komise: *Jazyková kombinace tlumočnicků* [online]. [cit. 2017-01-29]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/dgs/scic/what-is-conference-interpreting/language-combination/index_cs.htm

²⁸ Zdroj: MARKOWSKI, A. *Nowy słownik poprawnej polszczyzny PWN*. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 1999. ISBN 83-01-12660-4. s. 1621-1624

polonismy a bohemismy (jazykové prostředky přenesené z výchozího jazyka do tlumočeného jazyka), které patří mezi nejčastěji opakované chyby u studentů tlumočení. Pozor je potřeba dávat také na tzv. zrádná slova. Jedná se o „*lexikální jednotky formálně shodné nebo podobné, ale významově odlišné. Takovýchto zrádných či zálužných slov je v češtině a polštině hodně, protože jde o jazyky typologicky příbuzné a kulturně blízké.*“²⁹

Tlumočník vždy musí dbát na to, aby umožnil svému zákazníkovi bezchybné porozumění výchozímu sdělení. Chyby zde dále můžeme rozdělit dle dopadu na posluchače. Malé chyby ve výslovnosti či gramatice mohou být pro posluchače nepříjemné, avšak nemusí mu výrazněji bránit ve správném pochopení sdělení. Větším problémem jsou chyby, které mění význam výchozího sdělení nebo klientovi neumožňují výchozí sdělení vůbec pochopit (nepřekládání důležitých úseků, nedokončování vět). Těch se tlumočník musí vždy snažit vyvarovat. Opět je zde nutné zdůraznit důležitost soustředění při tlumočení a vlastní sebereflexe v rámci přípravy (nahrávání svých výkonů a objektivní analýza chyb).

Podrobněji budou chyby analyzovány v praktické části na základě výsledků výzkumu.

3.3.3 Kognitivní funkce

Proces tlumočení se skládá z mnoha kroků, které vyžadují dokonalou souhru jednotlivých kognitivních funkcí mozku. V první fázi tlumočení, kdy tlumočník poslouchá výchozí projev, je důležitá schopnost hluboké koncentrace na mluvené slovo, rychlé ukládání základních myšlenek a smyslu sdělení do paměti, případně také zapisování. Pro tyto tři úkony je nutno rozdělit pozornost mezi několik podnětů. Čím déle tlumočení trvá, tím více jsou kognitivní schopnosti mozku zatěžovány. S tréninkem se tlumočnickova výdrž v této oblasti zlepšuje, avšak u delších akcí, kdy je vyžadováno celodenní i vícedenní tlumočení, je vhodné se střídat s dalším tlumočníkem.

K rozvíjení kognitivních funkcí slouží např. cvičení na soustředění, paměť a dělení pozornosti uvedená v praktické části této práce.

3.3.3.1 Koncentrace

Soustředění neboli koncentrace je schopnost mysli zaměřit veškerou svou pozornost na jeden vybraný objekt či podnět. Zaměření pozornosti umožňuje informacím vstupovat do vědomí, díky čemuž si je můžeme zapamatovat či s nimi dále pracovat. Čím lépe se soustředíme, tím efektivněji a snadněji pracujeme.

V moderním světě je naše mysl zahlcována velkým množstvím nejrůznějších podnětů. Mozek neustále vyhodnocuje, které informace jsou pro nás důležité, a na ty

²⁹ Citováno z: LOTKO, Edvard. *Zrádná slova v polštině a češtině*. Olomouc: Rektorát Univerzity Palackého, 1987, 53 s.

zaměřuje největší část vědomé pozornosti. Proto se nejlépe soustředíme na věci, které nás baví, o které máme zájem, nebo které jsou pro nás důležité. Důležitým faktorem pro soustředěnost je tedy motivace. Ta může být vnitřní, kdy motivy jednání vycházejí přímo z dané osoby (např. dělá věci proto, že chce), nebo vnější, kdy jsou motivy vázány na okolí (např. dělá věci proto, že musí). I to je důvodem, proč se tlumočnické výkony jedné osoby tak liší v závislosti na tom, zda jsou prováděny z klidu doma, ve škole, nebo v rámci pracovní zakázky. Tlumočnický musí být schopen sám sebe vždy dostatečně motivovat, aby zlepšil soustředěnost a dosáhl co nejlepšího výkonu, a to jak během přípravy na tlumočení, tak během samotného tlumočení. Pravidelné procvičování všech kognitivních funkcí včetně koncentrace je velice důležité – délka a intenzita koncentrace se zlepšují s praxí.

Koncentrace může být narušována mnoha faktory, např. rušivými zvuky, nepříjemným pracovním prostředím, stresem, únavou či špatnou životosprávou. Ve chvíli, kdy se zaměříme na rozvoj své koncentrace, je tedy důležité eliminovat všechny tyto rušivé prvky. Naopak příznivě koncentraci ovlivňují různá cvičení (např. autogenní trénink, progresivní uvolňování, jóga či tai-chi).³⁰

3.3.3.2 Paměť

S rostoucí délkou tlumočených úseků jsou na paměť kladeny stále vyšší nároky, na které je vhodné se pravidelně připravovat prováděním paměťových cviků. Neméně důležité jsou přirozené předpoklady, které však lze vždy podpořit dobrou strategií. Mezi základní strategie pamatování patří opakování (průběžně během poslechu sdělení, nebo po vyslechnutí celého úseku) a mnemotechnika, tedy spojování nových informací s informacemi, které již v paměti máme uloženy. Vytváření asociací funguje tím lépe, čím více dokážeme danou informaci zveličit, zesměšnit či k ní přiřadit jiné absurdní prvky.

Existuje nespočet publikací popisujících fungování koncentrace a paměti a obsahujících nejrůznější cvičení pro rozvoj těchto kognitivních funkcí, jmenujme zde např. knihu *Trénink paměti* od Tonyho Buzana, *Velkou knihu technik učení, tréninku paměti a koncentrace* od kolektivu autorů, *110 her pro rozvoj myšlení, lepší paměť a koncentraci* od autorů I. Moser-Willa a I. Grube či *Cvičebnici pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků* od S. Rábekové, J. Raclavské a V. Vilímka.

3.3.3.3 Dělení pozornosti

V tlumočnické praxi dobře rozvinutá schopnost dělení pozornosti usnadňuje a zkvalitňuje proces tlumočení. To platí zejména u konsektivního tlumočení, kde tlumočnický poslouchá sdělení, vybírá klíčové informace, ukládá si je do paměti a případně si také zapisuje poznámky pomocí notace. Samotné notování zápisu pak dle stupně

³⁰ Zdroj: Kolektiv autorů. *Velká kniha technik učení, tréninku paměti a koncentrace*. Praha: Grada, 2009, 226 s. ISBN 978-80-247-3023-3. s 9-63 (dále jako *Velká kniha technik učení, tréninku paměti a koncentrace*)

pokročlosti tlumočnicka vyžaduje určitou míru soustředění na pohotovou volbu vhodných zkratek a značek a na grafickou úpravu zápisu tak, aby se v něm tlumočnick dobře orientoval.

Dělení pozornosti patří mezi kognitivně nejnáročnější činnosti, i tak jej však lze cvičením výrazně zlepšit. Díky pravidelnému cvičení má mozek také možnost si některé úkony zautomatizovat tak, aby vyžadovaly méně pozornosti.

3.3.4 Notace

Tlumočnická notace je základní podpůrnou pomůckou pro tlumočnickovu krátkodobou paměť. S rostoucí délkou výchozího sdělení důležitost notace značně roste. Kvalita tlumočnické notace může přímo ovlivnit kvalitu konsekutivního tlumočení, proto je její přípravě potřeba věnovat dostatečnou pozornost. Jak uvádí V. Vilímek, „*tlumočnick zaznamenává informačně nosné prvky toho, co vyslechl, čemu porozuměl a co zpracoval. V tomto případě nejde o zapisování slov. Při notaci se vychází z logické analýzy promluvy a zaznamenává se její informační obsah, tj. myšlenky a jejich vztahy. Děje se tak prostřednictvím speciálního, účelově vytvořeného grafického systému, jehož výsledkem je vizuální záznam obsahu prezentovaného textu.*“³¹

Notace slouží tedy zároveň jako třetí, neutrální jazyk, do kterého může tlumočnick rychle zakódovat vyslechnuté výchozí sdělení a s jehož pomocí sdělení snadněji překládá do cílového jazyka. Kupříkladu začínající tlumočnick má v notaci zapsáno „średnica“ a nemůže si rychle vzpomenout, jak dané slovo převést do češtiny, neboť se neustále soustředí na polský pojem. Zakreslí-li si však symbol, který mu bude blízký (např. „Ø“), nejenže ušetří čas, ale ve chvíli, kdy již hovoří česky, mu s větší pravděpodobností ihned naskočí pojem „průměr“.

Každý tlumočnick by si měl vytvořit vlastní intuitivní systém notace, který bude moci bez většího úsilí aplikovat přímo během poslechu výchozího sdělení. Je potřeba se zaměřit především na logické rozvržení zápisu na stránce, využívání již známých symbolů a zkratek a na tvorbu vlastních symbolů dle tématu tlumočení.

Častou chybou zejména u začínajících tlumočnicků je snaha zapsat co nejvyšší procento textu na úkor chápání a pamatování. Tlumočnickovi pak nezbyvá dostatečná kapacita pro soustředění na význam sdělení, takže při výsledné reprodukci předává jednotlivé fragmenty řečnickova sdělení bez nezbytných logických souvislostí. I když se neztratí ve svých poznámkách a vše správně převede, posluchači stále mohou mít problém porozumět smyslu, neboť v tlumočení se obvykle ztratí řečnickovy doprovodné neverbální prvky komunikace, zajišťující soudržnost projevu. V rámci přípravy na konsekutivní tlumočení s notací se tedy tlumočnick musí zaměřit nejprve na rozvoj paměti a soustředěnosti. Jakmile se naučí dobře konsekutivně tlumočit bez notace,

³¹ Citováno z: HRDINOVÁ, E., VILÍMEK, V. *Úvod do teorie, praxe a didaktiky tlumočení*, s. 47

může se zaměřit na nácvik tlumočení s notací. Díky tomu se hned na začátku naučí nebýt na svých poznámkách závislý a více sledovat a poslouchat výchozí sdělení.

Notace slouží především jako opora senzorní (krátkodobé) paměti. Zapisují se proto především informace, jejichž zapamatování trvá dlouho a které se z paměti rychle vytrácejí – např. čísla, data, jména. Při vysoké konsektivě je velmi důležitý zápis hlavních opěrných bodů projevu, které pak tlumočnickovi slouží jako hlavní osnova jeho vlastního projevu. Ve chvíli, kdy poznámky neobsahují přepis projevu slovo od slova, nýbrž jen hlavní informace (nejlépe pomocí znaků), je tlumočnick schopen sdělení zrekonstruovat v cílovém jazyce přirozenějším způsobem, mnohdy vlastními slovy, bez výrazného vlivu polonismů/bohemismů a stylistiky výchozího jazyka. Pro ústní projev je charakteristické předávání myšlenek ve fragmentech, časté opakování sebe sama, odbíhání od hlavní osnovy sdělení a používání nejrůznějších stylistických prostředků (např. řečnické otázky, vsuvky). Tlumočnick si proto musí vytvořit takový systém zapisování, který s těmito specifiky ústní řeči bude počítat.

4 PRAKTICKÁ ČÁST

Následující část práce je zaměřena na praktickou přípravu na tlumočení. Sestává ze souboru cvičení pro zlepšení tlumočnických dovedností, klíče ke cvičením a také z výsledků testování vytvořených cvičení.

4.1 TLUMOČNICKÁ CVIČENÍ

Cvičení popsaná v této kapitole mají za úkol provést začínající i pokročilejší tlumočníky přípravou na tlumočení skutečných zakázek v oblasti mezinárodního obchodu. Cvičení jsou rozdělena do několika hlavních skupin dle oblasti, kterou rozvíjejí. Lexikální cvičení (4.1.1) rozšiřují slovní zásobu a elokvenci, řečnická cvičení (4.1.2) správnou výslovnost a srozumitelnost projevu. Kapitola soustředění (4.1.3) nabízí několik cvičení, která rozvíjejí schopnost soustředit se na zrakové a sluchové podněty, kapitola paměť (4.1.4) trénuje schopnost vše do paměti správně ukládat a kapitola dělení pozornosti (4.1.6) umožňuje nácvik dělení koncentrace mezi více podnětů. Cvičení vytvořená v kapitole notace (4.1.7) studenty provedou tvorbou vlastního systému tlumočnického zapisování. A konečně kapitoly nízká (4.1.8) a vysoká (4.1.9) konsekutiva umožňují všechny získané dovednosti komplexně procvičovat.

Inspirace pro tato cvičení byla čerpána z různých odborných publikací stejně jako z vlastních zkušeností. Pokud u zadání cvičení není uvedeno jinak, zdrojem je vlastní tvorba. Součástí velké části cvičení jsou nahrávky, které vznikly sestřihem nejrůznějších videí a reportáží získaných na internetu, díky čemuž si studenti mohou vyzkoušet práci s nejrůznějšími styly a typy sdělení. Celkem bylo zpracováno 20 nahrávek, na kterých studenti mohou nacvičovat tlumočení projevů politiků, výukových videí, přednášek a obchodních jednání. Tlumočnická cvičení zde popsaná mohou sloužit jako odrazový můstek k vytváření dalších vlastních cvičení. Nahrávky lze využívat všestranně i v jiných cvičeních, než pro která byly původně zpracovány (např. nahrávka u paměťového cvičení může také sloužit k procvičování notace atd.)

4.1.1 Lexikální cvičení

Cvičení 1

Cíl: Rozšiřování slovní zásoby v oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: Projděte si všechna slovíčka ze slovníku (příloha č. 4). Neznámá slovíčka se naučte, nové pojmy si vyhledejte na internetu.

Tip: Požádejte někoho, aby vás ze slovíček prozkoušel.

Cvičení 2

Cíl: Rozvíjení slovní zásoby a nácvik správného překládání.

Zadání: Jak byste přeložili dané pojmy do druhého jazyka? Pokuste se na internetu vyhledat vhodné ekvivalenty v druhém jazyce.

pojmy v češtině	pojmy v polštině
Ministerstvo průmyslu a obchodu	Departament Inwestycji Zagranicznych
Společná obchodní politika EU	Organizacja narodów zjednoczonych (ONZ)
Standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC)	podatek od towarów i usług (VAT)
daňové identifikační číslo (DIČ)	koniunktura gospodarcza
Český statistický úřad	Polska Agencja Handlu i Inwestycji

Doprovodné otázky: Funguje ještě polské Ministerstwo Przemysłu i Handlu? Jaké ministerstvo převzalo jeho úlohu? Co je to Společná obchodní politika EU? Co je ekvivalentem Českého statistického úřadu v Polsku?

Cvičení 3

Cíl: Toto cvičení rozvíjí pohotovost a kreativitu, učí rychle přemýšlet a vyhledávat vhodná slova. Rozšiřuje slovní zásobu.

Zadání: V intervalu jedné minuty vypište co nejvíce vhodných podstatných jmen, která vás napadnou k uvedeným přídavným jménům. Je možné měnit rody přídavných jmen.³²

Příklad: dálkové – studium, autobusy, ovládnání ...

obchodní	volný	hrubý	swobodny	państwowy	umówiony
smluvní	udržitelný	osobní	firmowy	publiczny	dodatkowy

Tip: Vytvořená slova přeložte do opačného jazyka.

Cvičení 4

Cíl: Cvičení pomáhá rozvíjet schopnost obcházet zapomenutá slova. Zlepšuje pohotovost, kreativitu a rozvíjí slovní zásobu.

Zadání: Pokuste se pro následující slova najít co nejvíce synonym.³³

zákazník	význam	funkce	dlužník	efektywność	uszkodzony
bankrot	bezcenný	výrobek	sprzedawca	dowóz	zarobek

³² Inspirováno knihou: RÁBEKOVÁ, S., RACLAVSKÁ, J., VILÍMEK, V. *Cvičebnice pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta, 2008, 69 s. ISBN 978-80-7368-593-5. (dále jako *Cvičebnice pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků*)

³³ Tamtéž

Cvičení 5

Cíl: Zlepšování slovní zásoby a výřečnosti, obcházení zapomenutých slov. Vyjadřování myšlenky více způsoby.

Zadání: Následující věty zkuste říci jiným způsobem. Důležité je předat především myšlenku vět, nemusíte věty přetvářet slovo od slova.

a) věty v češtině

Import je transakcí koupě, zatímco export je transakcí prodeje.
Spolupráce s Amerikou se vyvíjí příznivě, chtěl bych, aby byla ještě více dynamická.
Zahraniční investice jsou pro daný kraj důležitým prvkem rozvoje.
Po mědi všichni touží, do zahraničí jsme poslali měď v hodnotě 10 mld zł.
My Vám nyní představíme naši nabídku, pokud Vás zaujme, neváhejte nás kontaktovat.

b) věty v polštině

Gwarancja dotycząca terminów jest dla nas kluczowa.
Ministrowie rozmawiali o sytuacji wymiany towarowej z zagranicą w 2015r i o celach dla 2016r.
To niezwykle ważne, żeby eksport do państw UE nadal funkcjonował i przynosił korzyści.
Czeski eksport jest silny zwłaszcza w sferze przemysłu samochodowego.
Wcześniej nikt nie był w stanie sobie wyobrazić, jak taki wolny handel będzie wyglądać.

4.1.2 Řečnická cvičení

Cvičení 6

Cíl: Rychlé a správné vyslovování jazykolamů pomáhá procvičovat výslovnost problematických slov a zlepšuje schopnost artikulace. Jazykolamy představené níže jsou časově nenáročné a lze je využít před každým tlumočením jako pomůcku pro aktivaci artikulačního ústrojí.

Zadání: Nahlas a zřetelně přečtete zadané jazykolamy. Pokud se vám to bez problému podaří, zvyšujte rychlost čtení a zjišťujte, jak rychle dokážete dané věty přečíst.

še či šy ře ši že lýčí ši cy ři žy či šy či řy ži
Dodavatel dodal odolné dodací oddací listy
Obchodník obchodoval s bochníky, obchodníkovy bochníky obchodovány být nechtěly.
Konkurenceschopnost konkrétních kontrahentů noků kontrastuje s korozí koroptvích korouhví.
sze ci że zi sie czo szy rzy si sze rzy ci że rze
Koszt sztuk tuszy kosztuje pocztowych pocztmistrzów czcionek.
Ambroź Ambroźyciszyczysiewski analizował przeanalizowane argumentacje.
Dziewięćsetdziewięćdziesięciodziewięćdziesięcioletni przedsiębiorca przedsięwzięł dziewięćsetdziewięćdziesiątdziewięć razy przebudować przedsiębiorstwo.
czy – či, sze – še, rzo – řo; a – a, e – e prze - při – przo – pře – przy – pĩa

Cvičení 7

Cíl: Cvičení pomáhá komplexně procvičovat dovednosti, které tlumočnické ve své praxi potřebuje. Zaměřuje se však především na schopnost jasné a výrazné artikulace, která je procvičována prostřednictvím pomalého i rychlého zřetelného čtení. Vyhledávání a překlad slovíček rozšiřují slovní zásobu. Obsah textů rozšiřuje znalosti v oblasti mezinárodního obchodu. Doprovodný úkol trénuje paměť, opakované čtení pak trpělivost a schopnost soustředit se delší dobu.

Zadání: Dvakrát nahlas přečtete následující texty. První čtení provedte velice pomalu, soustřeďte se na výraznou artikulaci a pečlivě vyslovujte všechny hlásky a slova. Pracujte s intonací a interpunkčními znaménky i se všemi mimickými svaly. Při druhém čtení se snažte číst stejně pečlivě, ovšem co nejrychleji.

a) česká verze – *„Statistiky mezinárodního obchodu se zbožím měří hodnotu a množství zboží obchodovaného mezi členskými státy EU (tzv. obchod intra-EU) a zboží obchodovaného členskými státy EU s nečlenskými zeměmi (tzv. obchod extra-EU). Tyto statistiky jsou oficiálním zdrojem informací o dovozu, vývozu a obchodní bilanci EU, jejích členských států a eurozóny. Statistiky jsou zveřejňovány za každou vykazující zemi ve vztahu ke každé partnerské zemi podle několika zbožových klasifikací. Jednou z nejběžněji používaných zbožových klasifikací je Standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC Rev. 4) Organizace spojených národů (OSN); tato klasifikace umožňuje srovnávat statistiky mezinárodního obchodu na celosvětové bázi. Ve statistikách obchodu se zeměmi mimo EU je u údajů za EU-28 považován tento subjekt za jeden obchodní blok. Jinými slovy, údaje vykázané za vývoz se týkají pouze toho vývozu z EU-28, který opouští tento obchodní blok a je určen do ostatních zemí světa, zatímco dovoz ze zemí mimo EU se týká dovozu z ostatních zemí světa (nečlenských zemí), který přichází do EU-28. Naproti tomu v případě vykazování údajů za jednotlivé členské státy EU jsou mezinárodní obchodní toky obvykle vyjádřeny jako toky světového obchodu (zahrnující jak partnery uvnitř EU, tak partnery mimo EU).“³⁴*

b) polská verze – *„Import oznacza towary wprowadzane na statystyczne terytorium UE z państwa nienależącego do Unii, podlegające procedurze celnej w zakresie dopuszczenia do swobodnego obrotu (zasadniczo towary przeznaczone do konsumpcji), uszlachetniania czynnego lub przetwarzania pod kontrolą celną (towary do obróbki, przetworzenia), bezpośrednio lub po okresie spędzonym w składzie celnym. Eksport oznacza towary opuszczające statystyczne terytorium UE i trafiające do państwa nienależącego do Unii po przejściu procedury celnej w zakresie eksportu (ostateczny eksport), uszlachetniania biernego lub ponownego eksportu towarów po ich uszlachetnieniu czynnym lub przetworzeniu pod kontrolą celną. Statystyki dotyczące handlu z państwami nienależącymi do UE nie obejmują zatem towarów w tranzycie ani*

³⁴ Citace z: Eurostat Statistics Explained. *Mezinárodní obchod se zbožím* [online]. 2016 [cit. 2017-01-05]. Dostupné z: ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods/cs (dále jako *Eurostat Statistics Explained*)

podlegających procedurze celnej w zakresie składu celnego lub odprawy czasowej (do wykorzystania na targach, wystawach, w badaniach itd.), ani też ponownego eksportu po wprowadzeniu na teren UE zgodnie z jedną z wymienionych procedur. Statystyki dotyczące handlu między państwami członkowskimi UE (handel wewnątrzunijny) obejmują przywozy i wywozy towarów zarejestrowane przez każde państwo członkowskie.“³⁵

Úkol: Vypište si z textů všechna nová slovíčka a přeložte je do druhého jazyka. Během jedné minuty se pokuste naučit co možná nejvíce slovíček.

Doprovodné otázky: Jaké jste měli ze čtení pocity? Zasekávali jste se často? Která jazyková verze pro vás byla jednodušší?

Tip: Zaměřte se na jazyk, ve kterém se vám četlo hůře, a po dobu minimálně jednoho týdne čtěte uvedeným způsobem aspoň jeden úryvek denně.

Cvičení 8

Cíl: Cvičení učí lépe pracovat s dechem, rychle artikulovat a rozšiřuje vědomosti.

Zadání: Přečtěte si pozorně následující text a věnujte zvýšenou pozornost slovům, která jsou pro vás obtížně vyslovitelná. Poté se zhluboka nadechněte a v rámci jednoho nádechu zkuste přečíst co největší část textu, nejlépe celý text. Pokuste se číst co nejzřetelněji, aby bylo všemu dobře rozumět.³⁶

a) česká verze – *„Představme si následující situaci: do místní pobočky velké česko-polské společnosti dorazí na poradu k projednání důležité investice polští nadřízení. Nosí obleky. Vykají jak svým kolegům, tak českým zaměstnancům. Připravili prezentaci, na jejímž základě vysvětlují detaily zapeklitého projektu. Prezentace se průběžně tlumočí do češtiny. Proti nim sedí posluchači – Češi. Zaměstnanci i manažeři jsou neformálně oblečení, tykají si, neustále vtipkují. Když mezi oběma skupinami dojde ke tření, jeden z Čechů hodí poznámku, že není potřeba tlumočit, přestože z průběhu prudké diskuse jasně vyplývá, že si partneři opravdu nerozumějí. Porada se tak protáhne do pozdních odpoledních hodin. Obě strany odchází nespokojené; Poláci s dojmem, že druhá skupina nerespektovala pravidla porady, byla neochotná a laxní, že celé setkání nebrala vážně (vtipy, ležerní atmosféra), Čechům přijde, že návštěva je arogantní a namyšlená, odtaziťta (nereaguje na žerty), zbytečně dělá těžkou atmosféru, nerespektuje jejich čas.“³⁷*

b) polská verze – *„Tłumacze i nauczyciele języka czeskiego potrafią długo wymieniać zabawne historyjki o nieporozumieniach językowych. Polski i czeski są językami zbliżonymi do siebie, ale słów-pułapek nie brakuje. Nasza mowa oficie*

³⁵ Citováno z: Eurostat Statistics Explained, polská jazyková verze stránky.

³⁶ Inspirováno knihou: Cvičebnice pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků

³⁷ Citováno z: Hanna Marciniak. Česko-polské obchodní vztahy z hlediska kulturních rozdílů. [online]. 2015 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <https://www.hannamarciniak.eu/pl/blog/cesko-polske-obchodni-vztahy-z-hlediska-kulturnich-rozdilu/>

zapožyczała czeskie słowa w okresie średniowiecza, gdy zwłaszcza w okresie reform Jana Husa czeski język literacki kwitł. Dwieście lat później czeska szlachta przegrała wojnę z Habsburgami i na kilkaset lat uległa niemczeniu. Czeski przetrwał na wsiach, wśród ludu, daleko od słowa pisanego. Na początku XIX wieku czescy lingwiści, głównie zaś Josef Jungmann, zabrali się do tworzenia literackiej češtiny i to oni sięgali po zapożyczenia z języka polskiego i staropolskiego. Później oba języki rozwijały się niezależnie i spontanicznie. Niektóre wspólne słowa zmieniły znaczenie. Świetnym przykładem jest słowo: čerstvy. W języku czeskim zachowało najstarsze znaczenie - świeży. Po polsku, zwłaszcza w przypadku pieczywa, oznacza coś dokładnie odwrotnego.“³⁸

Tip: Před samotným čtením provedte několik hlubokých nádechů a výdechů do břicha, abyste plíce zásobili dostatečným množstvím kyslíku. Vyhledejte si další cvičení, která zvyšují vitální kapacitu plic.

Možnosti: Poznačte si, jak daleko jste se ve čtení na jeden nádech dostali, a zkuste si cvičení v dalších dnech ještě několikrát zopakovat a dojít dále.

Cvičení 9

Cíl: Cvičení rozvíjí kreativitu a učí tlumočnicka improvizovat. Zlepšuje projev v jazyce B, pomáhá si zvyknout na vlastní hlas na nahrávkách a vede k sebereflexi. Rozšiřuje vědomosti v oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: Bez přípravy mluvíte 5–10 minut na níže vypsána témata v jazyce B a svůj projev nahrávejte. Dbejte toho, abyste mluvili zřetelně a srozumitelně a váš projev byl uvolněný, plynulý a dobře se poslouchal. Na nahrání máte pouze jeden pokus. Poté si svou nahrávku poslechněte a svůj projev analyzujte.³⁹

Témata:

- Představte se a řekněte, proč jste se rozhodli tlumočit.
- Co všechno se dá dnes na trhu koupit?
- Co všechno víte o mezinárodním obchodu?
- Co byste dělali, kdybyste teď dostali finančně atraktivní zakázku na tlumočení a na přípravu měli jen 5 minut? Víte jen to, že dva zástupci energetických společností budou jednat o spolupráci na jaderné elektrárně.
- Představte si, že jste reportér a vytvořte krátkou reportáž, kde své posluchače poutavou formou seznámíte s následujícími statistikami:
 - Bilance zahraničního obchodu České republiky (srpen 2016): přebytek 13,8 mld Kč.

³⁸ Citováno z: nto.pl. *Porucha na ruchadle, czyli polsko-czeskie nieporozumienia językowe*. [online]. 2009 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <http://www.nto.pl/magazyn/reportaz/art/4127537,porucha-na-ruchadle-czyli-polskoczeskie-nieporozumienia-jezykowe,id,t.html>

³⁹ Inspirováno knihou: Agentura OSN pro uprchlíky. Meta. *Tlumočení při práci s uprchlíky* [online] 2009 [cit. 2017-02-06] Dostupné z: http://www.meta-ops.cz/sites/default/files/manual_pro_tlumocniky.pdf

- Export vzrostl o 17 %, import o 10 %.
- Přebytek v automobilovém sektoru: 15 mld Kč.
- Polsko (1. kvartál 2016): nárůst exportu o 4,2 %, importu o 1,3 %.
- Export do Evropské unie: nárůst o 5 %
- Největší dovozce do Polska: Čína (mimo EU)⁴⁰

Doprovodné otázky: Jak často jste používali slovní vatu? Kolik bylo ve vašem projevu prodlev? Jak se vám podařila improvizace? Jak jste byli se svým projevem spokojeni?

4.1.3 Soustředění

Cvičení 10

Cíl: Prodlužování doby, po kterou je student schopen se soustředit

Zadání: Připravte si časomíru a zaměřte pozornost na jeden objekt, který leží před vámi. Plně se soustředte pouze na něj. Ve chvíli, kdy vám myšlenky odběhnou, časomíru zastavte.

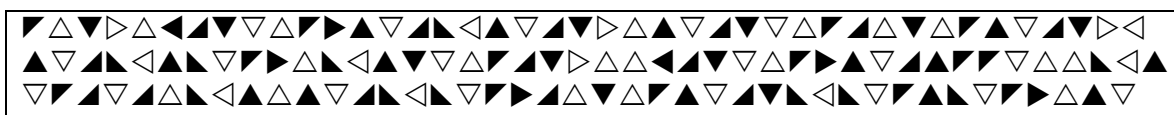
Doprovodné otázky: Jak dlouho jste se byli schopni soustředit? Jaký druh myšlenek vás vyrušil?

Cvičení 11

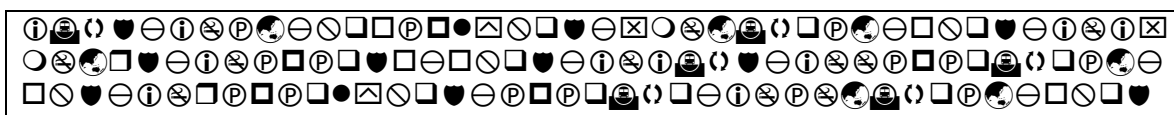
Cíl: Cvičení pomáhá procvičovat vizuální koncentraci a rychlé vyhledávání v textu.

Zadání: Označujte v řadách symbolů určený znak. Snažte se o co nejrychlejší práci, čas si můžete měřit. V případě, že provádíte cvičení ve skupině, čas uplyne poté, co první osoba vyškrtá všechny symboly z určené řady.

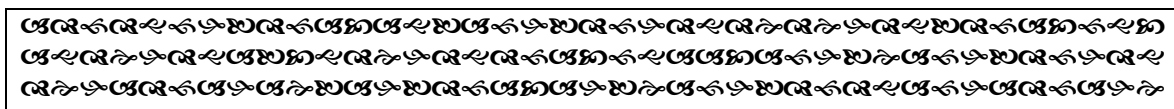
a) vyškrtávejte: ▽ a △



b) podtrhávejte: ⊗ a □ a ⊕



c) kroužkujte: Ɔ a Ɔ



⁴⁰ Zdroj: Ministerstwo Rozwoju: *Handel zagraniczny Polski po czterech miesiącach 2016 r. (wg wstępnych danych GUS)* [online]. 2016 [cit. 2017-02-06]. Dostupné z: <https://www.mr.gov.pl/strony/aktualnosci/handel-zagraniczny-polski-po-czterech-miesiacach-2016-r-wg-wstepnych-danych-gus/>

Cvičení 12

Cíl: Cvičení trénuje koncentraci na psané slovo, zlepšuje paměť a učí pracovat co nejrychleji. Rozšiřuje také znalosti v oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: Rychle čtete následující texty a během čtení vyškrtávejte všechna určená písmena, na která při čtení narazíte. Číst můžete pouze jedenkrát, poté odpovzte na doprovodné otázky.⁴¹

- a) česká verze – Úryvky ze článku *patnáct rad pro obchodování s Polskem*.⁴² Vyškrtávejte písmena L a V (velká i malá).

„Během podnikání v Polsku je nutné zůstat realistou, ale pamatujte také, že kladný přístup a odhodlání podporují úspěch. **Poláci** mají velmi rádi pochvaly, ale jenom ty zasloužené, proto také nepřehánět s komplimenty. Poláci jsou velmi citliví na historické události, naučte se pár podstatných **faktů** z polské historie. Získáte tímto způsobem úctu vašeho partnera. Pro polské podnikatele je velmi důležité pečovat o neformální vztahy, často stvrzované konzumací alkoholu. **Snáďte se** nebýt lhostejnými k takovým pozváním. V Polsku funguje přesvědčení, že POLSKÝ JAZYK je velmi obtížný a nedostupný **pro cizince**. Naučte se pár základních slov, to vám pomůže prolomit stereotyp a zlepšit vztahy s obchodními partnery. Poláci rádi **přijímají** dary, ale *s ohledem* na citlivost tématu korupce by neměly být příliš drahé. Poláci těžko snášej kritiku, ale zároveň rádi velmi kritizují stát i sami sebe. Lépe se nepřipojujte k této kritice.“

Doprovodné otázky: Podařilo se vám vyškrtat všechna písmena? Pokuste se vzpomenout si na co nejvíce rad, které v článku zazněly. Proč je dobré naučit se pár faktů z polské historie?

- b) polská verze – úryvek z publikace o úspěšném obchodování s Českou republikou.⁴³ Vyškrtávejte písmena T a S (velká i malá a také ś)

„Podczas spotkań biznesowych **w Czechach** rządzi formalność. Umów swoje spotkanie dużo wcześniej i raczej nie proponuj piątkowych popołudni. Bądź na czas – punktualność jest n i e z b ě d n a. Ubierz się klasycznie i przywitaj się ze swoimi odpowiednikami mocnym uściskiem ręki zwracając uwagę na kontakt wzrokowy. Szczególnie w wypadku starszych przedsiębiorców pobrzmiewają jeszcze echa dawnych państwowych **monopolów**. *Czeskie firmy są hierarchiczne, a negocjacje mogą być nieprzyjemnie wolne i biurokratyczne.* **Nie pesz się**, jeśli twarze lub język cię twoich gospodarzy niewiele będą mówić - nie oznacza to wcale, że nie są zainteresowani. Warto wcześniej zdobyć rzetelną wiedzę o firmach, z których przedstawicielami będziesz się spotykać, o ich początkach, profilach **osób decyzyjnych** i **wreszcie** (szczególnie w wypadku starszych przedsiębiorców), czy nie przydałoby się mieć w zespole osoby mówiącej po czesku.“

⁴¹ Inspirováno knihou: MOSER-WILL, I., GRUBE, I. *110 her pro rozvoj myšlení, lepší paměť a koncentraci*. Praha: Grada, 2010, 269 s. ISBN 978-80-247-3560-3.

⁴² Citováno z: CzechTrade. *Patnáct rad pro obchodování s Polskem* [online] 2016 [cit. 2017-01-9] Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/evropa/polsko/obchodovani-polsko>

⁴³ Citováno z: Atradius. *Udany handel z Republiką Czeską* [online] 2004 – 2017 [cit. 2016-12-03] Dostupné z: https://atradius.de/.../trade_successfully_with_the_czech_republic...

Doprovodné otázky: Na kolik rad ze článku si vzpomenete? Co pro polské obchodníky znamená, když řeč těla Čechů během jednání mnoho neprozrazuje? Jak mohou vypadat jednání v českých firmách?

Tip: Pracujete-li ve skupině, časový limit pro práci může uběhnout ve chvíli, kdy první osoba cvičení vypracuje.

Cvičení 13

Cíl: Cvičení trénuje auditivní koncentraci, pohotové reakce a paměť. Rozšiřuje znalosti v oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: Nejprve si přečtěte doprovodné otázky k nahrávkám. Poté pozorně poslouchejte nahrávky a jakmile uslyšíte některé ze slov uvedených v tabulce, tleskněte. Slova se mohou vyskytovat v jakýchkoliv gramatických tvarech. Po poslechu odpovězte na otázky.⁴⁴

- a) česká verze – informace o mezinárodním obchodu Československa v roce 1989 (nahrávka 13a⁴⁵)

Československo	obchod	svaz
zbraně	státní	trh

Doprovodné otázky: Co se z Československa vyváželo nejvíce? Vyjmenujte aspoň 5 států, které v reportáži zazněly.

- b) polská verze – video o produktech, které Polsko v současnosti vyváží nejvíce (nahrávka 13b⁴⁶)

export	produkt	jablko
zahraničí	Polska	miliard

Doprovodné otázky: Jaké polské produkty se nejvíce vyváží do zahraničí? Díky čemu vzrostly zásoby polské mědi?

⁴⁴ Inspirováno knihou *Cvičebnice pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků*

⁴⁵ Zdroj: Česká televize iVysílání: *Události* [online] 19. 10. 2007 [cit. 2017-02-20] Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ivysilani/1096898594-udalosti-komentare/207411000371019/obsah/38627-zahranicni-obchod-za-minuleho-rezimu>

⁴⁶ Zdroj: 5 naj. Youtube: *5 NAJ: Polskie hity eksportowe* [online] 13. 3. 2015 [cit. 2017-02-20] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=16UVmgHcr70>

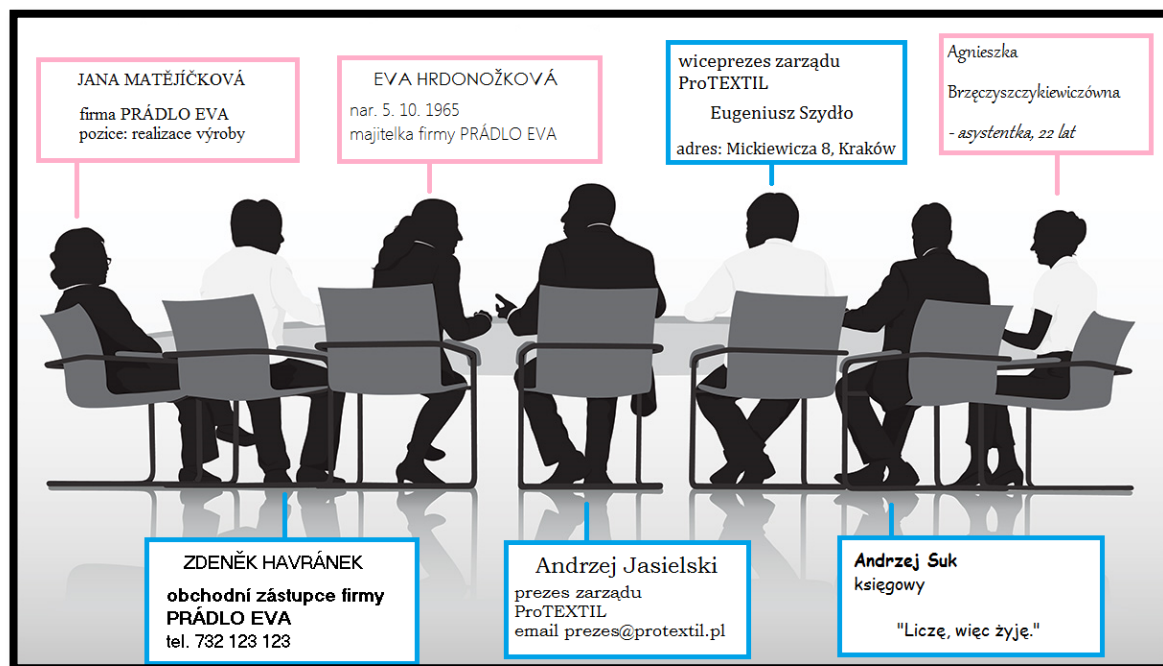
4.1.4 Paměť

Cvičení 14

Cíl: Procvičování vizuální paměti a paměti na jména.

Zadání: Prohlédněte si následující obrázek a během dvou minut se pokuste zapamatovat si jména, rozmístění a co nejvíce informací z vizitek jednotlivých účastníků obchodního setkání. Poté obrázek schovejte a popište jej.⁴⁷

Obrázek:



48

Doprovodné otázky: Kolik informací jste si zapamatovali (celkem 23)? Povedlo se vám správně zopakovat rozmístění osob?

Cvičení 15

Cíl: Cvičení pomáhá trénovat krátkodobou paměť a vede k využívání mnemotechnických pomůček. Rozvíjí také aktivní slovní zásobu a znalosti v oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: V uvedených časových intervalech se pokuste zapamatovat si předložené seznamy, včetně správného pořadí. Pokud je k položkám uvedeno i číslo či písmeno, zapamatujte si i to. Poté seznam zapište, nebo zopakujte.⁴⁹

⁴⁷ Jakákoliv podobnost se skutečnými osobami je čistě náhodná.

⁴⁸ Zdroj obrázku, upraveno: Lifesthacker [online] 2017 [cit. 2017-03-07]. Dostupné z: <https://www.lifesthacker.com.au/2016/04/the-best-place-to-sit-for-every-kind-of-business-meeting-infographic/>

⁴⁹ Inspirováno knihou: BUZAN, T. *Trénink paměti: jak si zapamatovat vše, co chcete*. Editor Pavlína Boučková. Brno: BizBooks, 2013, 232 s. ISBN 978-80-265-0057-5. s. 31-37 (dále jako *Trénink paměti: jak si zapamatovat vše, co chcete*)

a) česká verze

1 min	1 min 30 s	2 min: Třídy SITC ⁵⁰
nátlak	udržitelný produkt	0. potraviny a živá zvířata
analýza	sleva	1. nápoje a tabák
efektivita	smluvní partner	2. suroviny nepoživatelné
marketing	osobní údaje	3. paliva a maziva
schůze	protekcionismus	4. oleje, tuky a vosky
obrat	logo	5. chemikálie
podpis	distribuční kanály	6. tržní výrobky
situace	hodnota	7. stroje a dopravní prostředky
výrobek	internetové bankovníctví	8. průmyslové spotřební zboží
vodohospodářství	vlastní náklady	9. komodity

b) polská verze

1 min	1 min 30 s	2 min: část polské klasifikace ekonomických činností ⁵¹
spadek	środki masowego przekazu	A. Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo
data	przewodniczący	B. Górnictwo i wydobywanie
dostawa	wartość nominalna	C. Przetwórstwo przemysłowe
cena	izba Handlowa	D. Energetyka
oferent	ekonomia	E. Gospodarka wodna
popyt	usługa	F. Budownictwo
wywóz	koniunktura gospodarcza	G. Handel hurtowy i detaliczny
faksymile	badanie opinii publicznej	H. Transport
składki	hity eksportowe	I. Zakwaterowanie i gastronomia
realizacja	dane	J. Informacja i komunikacja

Tip: Přeložte si a naučte se neznámá slovíčka.

Cvičení 16

Cíl: Zlepšování numerické paměti a nácvik využívání mnemotechnických pomůcek.

Zadání: V uvedených časových intervalech se pokuste zapamatovat si předložené seznamy číselných údajů, včetně správného pořadí. Poté seznam zapište nebo zopakujte.⁵²

⁵⁰ Zdroj: Český statistický úřad: *Standardní mezinárodní klasifikace zboží, 4. revize* [online] [cit. 2017-03-01] Dostupné z: https://www.czso.cz/documents/10180/20551081/60011104j02_c.pdf/4fa7e771-e73d-4a91-b7ca-26ff10d7956a?version=1.0

⁵¹ Zdroj: Główny Urząd Statystyczny: *Polska Klasyfikacja Działalności (PKD)* [online] 24. 12. 2007 [cit. 2017-03-01] Dostupné z: http://stat.gov.pl/Klasyfikacje/doc/pkd_07/pdf/zasady_budowy_pkd.pdf

⁵² Inspirováno knihou: *Trénink paměti: jak si zapamatovat vše, co chcete*

1 min	1 min 30 s	2 min
12	11 %	612 098 542
14	2009	713 100 666
20	$\frac{3}{4}$	pokles 51 %
234	89,1 %	PSČ 702 38
5 000	0,01	tel. +48 798 245 714
2015	183 246	5
120 893	766 623 681	přebytek 400 mld.
123 404	000 010 011	8/10
567	134 %	7976656757
68467	7 mil.	prognóza 42,89 %

Cvičení 17

Cíl: Zlepšování koncentrace a numerické paměti.

Zadání: V následujících nahrávkách zazní několik různých čísel. Pokuste se je během dvou poslechů co nejpřesněji všechna zapamatovat. Po ukončení nahrávky odpovězte na doprovodné otázky a odpovědi si zkontrolujte dle klíče. Nahrávky budou mít zhruba minutu.

a) česká verze – Reportáž o stavu českého exportu v roce 2015 (Nahrávka č. 15a⁵³)

Doprovodné otázky:

- Za kolik miliard Kč vyvezly v roce 2015 české firmy zboží do zahraničí?
- O kolik procent meziročně stoupl export?
- Kolik procent vývozu směřuje do EU?
- Kolik milionů ventilů a rozprašovačů vyrobí uvedena firma na jihu Čech?
- Kolik těchto rozprašovačů najdeme v celé Evropě?
- Kolik zaměstnanců zde loni našlo novou práci?
- O kolik procent českých výrobků více se vyvezlo na Slovensko?

b) polská verze – Reportáž o polském exportu do Německa (Nahrávka č. 15b⁵⁴)

Doprovodné otázky:

- Jaká je aktuální prognóza německé vlády ohledně růstu německé ekonomiky?
- Jaká byla prognóza na podzim minulého roku?
- Jak velká část polského exportu putuje do Německa?
- O kolik procent se zvýšil v minulém roce prodej do Německa?
- Ve kterých letech byla v Polsku krize?

⁵³ Zdroj: Česká televize iVysílání: *Udalosti* [online] 28. 1. 2016 [cit. 2017-02-28] Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ivysilani/1097181328-udalosti/216411000100128/obsah/449085-rekordni-cesky-export>

⁵⁴ Zdroj: PolskieRadio: *Polski eksport do Niemiec urośnie w tym roku o 10 procent* [online] 13.03.2015 [cit. 2017-02-28] Dostupné z: <http://www.polskieradio.pl/80/273/Artykul/1398554,Rosnie-polski-eksport-GUS-w-stycznii-Polska-miala-7428-mln-euro-nadwyzki-w-handlu-zagranicznym>

4.1.5 Dělení pozornosti

Cílem následujících cvičení je rozšiřování koncentrace na více podnětů a trénink dělení pozornosti.

Cvičení 18

Cíl: Cvičení procvičuje schopnost dělit pozornost mezi více podnětů, jmenovitě mezi auditivní koncentraci, paměť, sledování hlavních myšlenek a psaní/kreslení.

Zadání: Poslouchejte následující nahrávky a synchronně je opakujte ve stejném jazyce (shadowing). Současně na papír překreslujte co nejpřesněji předložený obrázek. Během všech úkonů se snažte zejména soustředit na smysl sdělení a zapamatovat si odpovědi k doprovodným otázkám. Časový prostor pro poslech a kreslení je zhruba minuta a půl.

- a) česká verze – úryvky z videa o obchodních dovednostech (nahrávka 18a⁵⁵)

Obrázek:



Doprovodné otázky: Z čeho má na začátku schůzky strach zákazník a z čeho obchodník? Jaké námitky má zákazník, aby se obchodníka zbavil? Co by měl udělat či říct profesionální obchodník, aby zbavil zákazníka strachu?

- b) polská verze – úryvek z videa o prodávání (nahrávka 18b⁵⁷)

Obrázek:



⁵⁵ Zdroj: Pavel Fara. Youtube: *Obchodní dovednosti a prodejní techniky: Nevyřčené námitky* [online] 26. 3. 2014 [cit. 2017-02-27] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=mvWsi5vBF88>

⁵⁶ Zdroj obrázku: Czechtrade [online] [cit. 2017-02-27]. Dostupné z: <https://www.czechtrade.cz/media/soubory>

⁵⁷ Zdroj: Akademia Biznesu. Youtube: *Sprzedaż - dlaczego to najważniejsza umiejętność w biznesie?* [online] 25. 8. 2016 [cit. 2017-02-27] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=OWonNzejWNC>

⁵⁸ Zdroj obrázku: Technet.cz [online] [cit. 2017-02-27]. Dostupné z: http://technet.idnes.cz/foto.aspx?r=hardware&foto1=VSE5cde0f_WTOlogo.jpg

Doprovodné otázky: Jak bylo za komunismu pohlíženo na lidi, kteří se pokoušeli skrytě podnikat a prodávat? Byly v té době dobré obchodnické schopnosti důležité? Proč?

Cvičení 19

Cíl: Nácvik dělení pozornosti mezi auditivní a vizuální koncentraci, paměť, přemýšlení a psaní.

Zadání: Sledujte následující videa a pokuste se zapamatovat si co nejvíce informací. Současně na papír v bodech vypisujte co nejvíce věcí, které jste dnes od rána dělali. Snažte se svou pozornost dělit tak, abyste zvládali jak psát, tak sledovat nejdůležitější informace. Video budou mít zhruba 2 minuty.

- a) česká verze – video o české ekonomice (nahrávka 19a⁵⁹)
- b) polská verze – video o polské ekonomice (nahrávka 19b⁶⁰)

Variace: Jednodušší verzí je zapisování písmen abecedy a čísel (vzestupně, sestupně, pouze lichá či sudá čísla, sčítání), těžší verzí je zapisování např. jmen všech kamarádů, na které si student vzpomene, příběhů z prázdnin a jiných kreativních textů.

Doprovodné otázky: Kolik věcí z dnešního rána jste si zapsali? O čem byly nahrávky? Jaké informace o mezinárodním obchodu zde zazněly?

4.1.6 Notace

Cvičení 20

Cíl: Následující cvičení zlepšuje paměť a učí zápisu vyslechnutých sdělení ve formě obrázků a znaků. Umožňuje si tak zvykat na nový způsob zapisování, snižuje závislost na psaném slově, dává větší prostor paměti a rozvíjí kreativitu, která je potřebná k rychlému a logickému vybírání znaků.

Zadání: Přečtěte následující úryvky z článků a zakreslete je formou obrázku. Poté úryvky s pomocí obrázku co nejpřesněji zreprodukuje. Využít můžete pouze obrázky a znaky, nikoliv slova. Úryvky si můžete přečíst maximálně dvakrát. Během prvního čtení se soustředte na význam sdělení a snažte se si zapamatovat co nejvíce údajů, během druhého čtení pak začněte sdělení kreslit. Vnímejte logické souvislosti a návaznost informací.

a) „Do Polského Těšína jezdí mnoho Čechů nakupovat potraviny. Prodejci zde lákají výrazně nižšími cenami, ať už se jedná o maso, sýry, vajíčka či brambory. Navzdory rozšířenému stereotypu o nekvalitních polských potravinách si návštěvníci Polského Těšína kvalitu spíše pochvalují.“⁶¹

⁵⁹ Zdroj: Česká národní banka. Youtube: *Pomáháme české ekonomice – Fanděte s námi 2% inflaci* [online] 12. 5. 2015 [cit. 2017-02-23] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=LgdjHVKU1qE>

⁶⁰ Zdroj: Minigospodarki. Youtube: *Krótka opowieść o gospodarce Polski* [online] 3. 8. 2011 [cit. 2017-02-23] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=u9k7ibno7Tk&t>

⁶¹ Citováno z: Adéla Lišková. Jenprocestovatele.cz: *Kam za nákupy do Polska? Nakoupíte levné potraviny, oblečení i nábytek* [online]. 6. 7. 2016 [cit. 2017-01-29] Dostupné z: <https://jenprocestovatele.topzine.cz/kam-za-nakupy-do-polska-nakoupite-levne-potraviny-obleceni-i-nabytek/>

b) „Pokud se zákazníkem řešíte spor, který se týká koupě na internetu, a chcete se vyhnout soudnímu řízení, může být rychlou a finančně méně náročnou cestou věc předat subjektu pro alternativní řešení sporů online. Tuto platformu můžete využít vy k podání stížnosti ohledně zákazníka (např. při neplacení) nebo ji může zákazník využít k podání stížnosti na vás.“⁶²

c) „Obecnie produktów już nie wytwarza się w jednym miejscu od początku do końca. Powstają one w ramach długiego procesu, którego poszczególne etapy często zlokalizowane są w różnych częściach świata. Napis „made in“ na wyrobie wskazujący na wykonanie w tylko jednym państwie to dziś raczej wyjątek, niż reguła.“⁶³

d) „Ciekawe jest obserwowanie negocjacji, kiedy się wie, co myślą obie strony. Kiedy prowadzę szkolenia biznesowe, zwykle dzielę uczestników na mniejsze grupy, aby zasady negocjowania, których nauczam, wypróbować w praktyce. Stwarzam wówczas jakąś hipotetyczną sytuację, w której moi słuchacze mogą się znaleźć podczas swych codziennych zajęć. Uczestników dzielę np. na sprzedawców, nabywców i obserwatorów.“⁶⁴

Variace: Vytvářejte další obrázky na libovolné úryvky článků, na které narazíte.

Cvičení 21

Cíl: Cvičení zlepšuje dlouhodobou paměť a učí zapisovat sdělení grafickou formou.

Zadání: Pozorně poslouchajte následující nahrávky a zakreslujte je formou obrázku. K obrázku si můžete zapsat maximálně 3 slova nebo čísla. Sledujte hlavní myšlenku sdělení a spoléhejte se především na paměť. Každou nahrávku uslyšíte 1x. S pomocí obrázku co nejpřesněji zopakujte nahrávku v druhém jazyce.

- a) česká verze – část výukového videa, graf nabídky a poptávky (nahrávka 21a⁶⁵)
- b) polská verze – část výukového videa, Paretův princip (nahrávka 21b⁶⁶)

Tip: Zkuste si s pomocí obrázku zopakovat obsah nahrávky následující den, aniž byste nahrávku znovu poslouchali. Kolik informací vám zůstalo v paměti?

⁶² Citováno z: Vaše Evropa: Řešení sporů [online]. 18. 1. 2016 [cit. 2017-01-29]. Dostupné z: http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/resolving-disputes/index_cs.htm

⁶³ Citováno z: Unia Europejska: *Handel*. Brusel, 2016. 16 str. ISBN 978-92-79-55737-8.

⁶⁴ Citováno z: Wioletta Wasilewska: *Efektywne negocjacje w biznesie* [online]. 2010 [cit. 2017-01-29] Dostupné z: http://www.uwm.edu.pl/pa/fileadmin/pliki_do_pobrania/przewodnik_negocjacje.pdf

⁶⁵ Zdroj: David Vozdecký. Youtube: Trh - nabídka a poptávka [online] 8. 1. 2013 [cit. 2017-02-10] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=EHZv-M-9P0A> (dále jako *David Vozdecký. Trh – nabídka a poptávka*)

⁶⁶ Zdroj: Nieprzeciętne Życie. Youtube: Produktywność Jak być produktywnym Zasada 80 20 - Richard Koch [online] 18. 5. 2016 [cit. 2017-02-10] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=bPSfmuCxo98>

Cvičení 22

Cíl: Vytvoření vlastního systému znaků pro zápis základních jevů a souvislostí, které student bude moci používat v rámci konsekutivního tlumočení.

Zadání: Zapište formou notace:

- a) Čas: datum, rok, přítomnost, minulost, budoucnost, dnes, včera, zítra, teď, předevcírem, pozítří
- b) Osoby: já, ty, on, ona, ono, my, vy, oni, ony, ona, žena, muž, člověk, osoba, mluvčí
- c) Místa: tady, tam, města, státy
- d) Spojky: a, i, nebo, ani ale, avšak, jenže, ba, dokonce, protože, proto, vždyť
- e) Role: prezident, ministr, premiér, ředitel, zástupce ředitele, vedoucí, zaměstnanec, předseda
- f) Chci, myslím, můžu, doufám, navrhuji, předpokládám, vidím, slyším
- g) Přídavná jména: dobrý, špatný, výborný, nový, starý, mladý, vysoký, nízký, rostoucí, klesající, dlouhý, krátký
- h) Budovy: škola, radnice, nemocnice, továrna, firma, banka

Možnosti: V případě práce ve skupině si společně projděte své nápady a dle potřeby je zdokonalte či zjednodušte.

Cvičení 23

Cíl: Rozšiřování vlastního systému znaků pro zápis základních slov a pojmů z oblasti mezinárodního obchodu.

Zadání: Vytvořte si symboly, značky a zkratky pro slovíčka ze slovníku (příloha č. 4)

Tip: V co největší míře využívejte již zavedené znaky (matematika, astrologie, univerzální symboly atd.)

Možnosti: Založte si slovník, do kterého si budete psát všechna nová slova a jejich symboly. Slovník pravidelně aktualizujte a rozšiřujte o nové znaky. Poproste někoho, aby vám jednotlivá slovíčka četl a vy je rychle zapisujete.

Cvičení 24

Cíl: Toto cvičení pomáhá osvojit si vlastní systém znaků a naučit se jej aktivně používat. Slouží také k nácviku konsekutivního tlumočení s notací.

Zadání: Následující věty zapisujte formou tlumočnické notace. Používat můžete pouze vlastní značky a zkratky, nikoliv celá slova.

a) česká verze

Zpráva Evropské komise popisuje růst evropské ekonomiky.
Oslabení koruny vedlo ke zvýšení zájmu investorů o Českou republiku.
Rádi bychom s Vámi uzavřeli smlouvu o vývozu těchto výrobků do třetích zemí.
Naše obchodní podmínky jsou popsány na internetových stránkách, avšak rádi Vám je opět zopakujeme.
Jak jsme již slíbili v naší předvolební kampani, naše úsilí bude zaměřeno zejména na nové programy týkající se rozvoje České republiky.
Český export se zvýšil v roce 2017 o 32 %, což je nejlepší výsledek za posledních 10 let

b) polská verze

Obroty handlu zagranicznego Polski rok od roku rosna.
Popyt na czeskie produkty jest wysoki, co sprzyja czeskiemu exportu.
Podniesienie sprzedazy bedzie w przyszłym okresie priorytetem naszej firmy.
Osoba zatrudniona na stanowisku referent ds. sprzedazy bedzie odpowiedzialna za organizację wysylek.
Umówmy się na termin kolejnego spotkania biznesowego; czy odpowiada państwu pierwszy tydzień w kwietniu, czy może drugi tydzień w czerwcu?
Polski import był w 2017r o 5 % niższy niż w 2016r, natomiast eksport wzrósł dwukrotnie.

Variace: Zapisujte formou notace také další věty. V případě práce ve skupině může jedna osoba věty předčítat. Podmínky se tak více přiblíží skutečnému tlumočení a studenti během cvičení více zapojí paměť a budou trénovat rychlejší zapisování.

Cvičení 25

Cíl: Cílem tohoto cvičení je procvičování tlumočnických značek a zpracovávání vlastního systému zapisování.

Zadání: Následující úryvky запиšte formou tlumočnické notace. Pokuste se vytvořit co nejlepší zápis s co nejširším využitím vlastních zkratk a značek. Dbejte také na co nejefektivnější rozvržení zápisu, ve kterém bude snadno viditelná původní struktura sdělení. Se zápisem nespěchejte a klidně jej několikrát upravte a přepište tak, aby byl co nejlepší.

a) česká verze

Dobrý den, jmenuji se Marián Šídlo a jsem místopředsedou Českého statistického úřadu, který je důležitým orgánem státní správy České republiky. Naší hlavní misí je shromažďování dat a vytváření statistik, které mimo jiné slouží také k analýze stavu naší ekonomiky. Dle nejnovějších údajů náš vývoz v posledních letech neustále stoupá. Export byl v roce 2016 o 31,5 % vyšší než import, v tomto roce se tento rozdíl vyšplhal dokonce až na 39 %. I přesto zde jsou firmy, kde množství zakázek klesá, neboť poptávka po jejich produktech není příliš vysoká.

b) polská verze

- Przyczyny takie jak warunki klimatyczne, specjalizacja w wytwarzaniu produktów i preferencje konsumentów, dały powstać handlu zagranicznemu, który jest dzisiaj nieodłączną częścią gospodarki państw. Ta Unijna rośnie. Zastuge na tym ma wysoki export do trzecich państw, mianowicie do Rosji i Stanów Zjednoczonych. Polscy eksporterzy zyskują nowe rynki i nowych odbiorców oraz dystrybutorów. Dzięki temu rośnie również gospodarka Polski, w tym roku nadwyżka w budżetu państwa przekroczyła 30 mld zł.

Powiedział premier Tomasz Zaleski.

Tip: Svůj zápis si uschovejte a za dva týdny se pokuste dle své notace původní sdělení zopakovat, Povede-li se vám zopakovat výchozí sdělení přesně, vaše notace je dobrá. Pokud se ve svém zápisu nevyznáte, trénujte takto zapisování na dalších textech.

Cvičení 26

Cíl: Nácvič zapisování delších úseků sdělení.

Zadání: Promyslete si, jak byste rychle a jednoduše zapsali pojmy v tabulce. Pozorně poslouchajte následující nahrávky a zapisujte je formou tlumočnické notace. Každou nahrávku uslyšíte dvakrát. Během prvního poslechu se snažte zapsat pokud možno vše, co uslyšíte. Během druhého poslechu vnímejte především hlavní myšlenky a upravujte zápis tak, aby byl co nejprehlednější a obsahoval co nejvíce informací. Všimějte si vlastností předem nepřipraveného sdělení a zohledněte je v zápisu. Po druhém poslechu se pokuste obsah nahrávky co nejpřesněji zopakovat ve stejném jazyce.

- a) česká verze – sdělení místopředsedy výboru pro mezinárodní obchod (nahrávka 26a⁶⁷)

konec		rozdělit		místopředseda	
podcenit		výbor		integrováný	
příspěť		parlament		výrazně	

- a) polská verze – předpověď polského exportu pro rok 2016 (nahrávka 26b⁶⁸)

export		import		prognoza	
kraj		kierunek		dywersyfikacja	
szacować		wzrost		odbiorca	

Úkoly: Projděte si svůj zápis. Kolik symbolů jste zvládli použít? Která slova Vám během zapisování zabrala nejvíce času? Jsou často používaná? Jakými symboly by se dala nahradit? Je rozvržení zápisu na stránce vyhovující?

⁶⁷ Zdroj: ODS - Občanská demokratická strana. Youtube: *Europoslanec Jan Zahradil byl v pondělí zvolen místopředsedou výboru pro mezinárodní obchod.* [online] 8. 7. 2014 [cit. 2017-01-18] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=UW7iUsiShbE>

⁶⁸ Zdroj: iłódź24 hd. Youtube: *Rośnie polski eksport. Prognoza na 2016 rok* [online] 16. 1. 2016 [cit. 2017-01-18] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=atcH6PAe9YU>

4.1.7 Nízká konsekutiva

Cvičení 27

Cíl: Cvičení pomáhá zlepšovat paměť, rozvíjí koncentraci na mluvené slovo, učí vnímat základní myšlenky a rychle je ukládat do paměti. Rozvíjí vědomosti v oblasti mezinárodního obchodu a pomáhá nacvičovat konsekutivní tlumočení bez notace.

Zadání: Poslouchajte následující úryvky a bez zapisování si snažte zapamatovat co nejvíce informací. Po zaznění zvukového signálu nahrávku zastavte a úryvek přetlumočte do druhého jazyka.

- a) česká verze – část výukového videa o ekonomii (nahrávka 27a⁶⁹)

Doprovodné otázky: Svými slovy popište HDP a princip nabídky a poptávky. Jaké mnemotechnické pomůcky jste využívali pro lepší zapamatování?

- b) polská verze – část výukového videa o mezinárodním obchodu (nahrávka 27b⁷⁰)

Doprovodné otázky: Svými slovy popište význam peněz a princip importu a exportu. Využívali jste nějaké mnemotechnické pomůcky?

Tip: Pro snadnější zapamatování využijte mnemotechniku. Pokud se během sdělení objeví krátké pauzy (např. když se řečník potřebuje nadechnout), rychle si v hlavě zopakujte, o čem všem se již mluvilo.

Variace: Nahrávku můžete použít také pro nácvik konsekutivního tlumočení s notací.

Cvičení 28

Cíl: Nácvik konsekutivního tlumočení s notací. Cvičení studentovi umožňuje zažít si vlastní systém znaků, učí sledovat hlavní myšlenky sdělení a přehledně je zapisovat na stránce. Rozšiřuje slovní zásobu.

Zadání: Nejprve si přeložte pojmy v tabulce a přiřadte jim symbol či zkratku. Bez předchozího poslechu tlumočte následující nahrávky konsekutivně s využitím notace. Snažte se co nejvíce používat vlastní znaky a zkratky. Vždy po zaznění signálu nahrávku zastavte a přetlumočte do druhého jazyka.

- a) česká verze – rozhovor s ministrem průmyslu a obchodu J. Mládkem (nahrávka 28a⁷¹)

výchozí jazyk	překlad	symbol/ zkratka
Obchodní rada		
mít zájem na...		

⁶⁹ Zdroj: David Vozdecký. *Trh – nabídka a poptávka*

⁷⁰ Zdroj: Prosta Ekonomia. Youtube: *Ekspert i import #protekcjonizm i cła* [online] 22. 4. 2016 [cit. 2017-01-19] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=OFmZ-wNcJKo>

⁷¹ Zdroj: Česká televize iVysílání: *Týden v politice* [online] 1. 5. 2016 [cit. 2016-12-28] Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ivysilani/11030667317-tyden-v-politice/216411058160017/obsah/468956-zahranicni-obchod>

komodity		
volný pohyb osob a zboží		
sousední země		
nasycený trh		

b) polská verze – Komentář polského prezidenta A. Dudy (nahrávka 28b⁷²)

výchozí jazyk	překlad	symbol/ zkratka
izba handlowa		
kuluary		
zrównoważony rozwój		
znaczenie kluczowe		
obroty handlowe		
bilans handlowy		

Tip: Projděte si svůj tlumočnický zápis a za každé celé slovo, které se v zápisu objeví, si napište čárku. Kolik čárek jste nasbírali?

Cvičení 29

Cíl: Cvičení připravuje studenty na reálné tlumočení. Trénuje pozornost, schopnost sledovat hlavní myšlenky a klíčové informace, vypouštět nepotřebné detaily a pracovat v časové tísní. V případě rozdělení do dvojic umožňuje vyslechnout si přímou zpětnou vazbu a hodnocení kvality tlumočení.

Zadání: Představte si, že jste dostali zakázku, v rámci které máte konsektivní šuťotáží tlumočit klientovi. Klient nepotřebuje doslovné tlumočení, chce být především v obraze, o čem se hovoří. Před samotným tlumočením se dozvíte, co bude náplní zakázky, a budete mít 5 minut na rychlou přípravu slovníčku, případně symbolů, které můžete během tlumočení využít. Poslouchejte následující nahrávky, a v pauzách mezi jednotlivými úseky vždy stručně převyprávějte klientovi obsah sdělení ve druhém jazyce. Předem nikdy nevíte, kolik času na tlumočení budete mít, snažte se proto vybírat ty nejdůležitější informace. V případě potřeby využívejte tlumočnickou notaci.

- a) česká verze – V rámci této zakázky budete tlumočit polskému majiteli hotelu obchodní schůzku jeho manažera znajícího češtinu s obchodním zástupcem marketingové firmy. Hlavním tématem schůze bude propagace hotelu. Ředitel bude schůzi sledovat z povzdálí a chce znát průběh jednání. Vaším úkolem je konsektivně tlumočit šeptem. (video 29a⁷³)

⁷² Zdroj: Prezydent.pl. Youtube: *Komentarz Prezydenta RP Andrzeja Dudy po przemówieniu przed Amerykańską Izbą Handlu* [online] 20. 9. 2016 [cit. 2016-12-28] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=HqDObApIJAY>

⁷³ Zdroj: S radostí k úspěchu. Youtube: *Radost z prodeje - díl 2. - S radostí k úspěchu* [online] 16. 10. 2014 [cit. 2017-02-04] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=zFoCQkyfTy8>

- b) polská verze – Váš klient, reprezentant kamenářské firmy v České republice se bude účastnit vzdělávacího setkání podnikatelů v Polsku. Jelikož si však svou polštinou není úplně jist, rozhodl se využít odborných služeb tlumočnicka. Jeho požadavkem je, abyste mu vždy šeptem shrnuli klíčové informace, které se na školení objeví. (video 29b⁷⁴)

Možnosti: Rozdělte se do dvojic. První z dvojice bude tlumočit šeptem svému partnerovi do ucha obsah vyslechnutého sdělení. Druhý z dvojice si bude psát zpětnou vazbu na partnerův výkon. Hodnotit bude především srozumitelnost, gramatickou a stylistickou správnost, ukončování myšlenkových celků a výběr klíčových informací.

Tip: V rámci přípravy na tlumočení zkuste vytipovat slovíčka, která budete nejvíce potřebovat.

4.1.8 Vysoká konsekvatva

Cvičení 30

Cíl: Cvičení pomáhá zlepšovat paměť a trénuje schopnost vybírat a zapisovat pouze klíčové informace.

Zadání: Pozorně poslouchajte následující nahrávky a snažte se si zapamatovat co nejvíce informací. Poté přetlumočte co nejvíce hlavních myšlenek do druhého jazyka. Nahrávku uslyšíte 1x, během poslechu si můžete zapsat 10 klíčových slov, slovních spojení nebo symbolů.

- a) česká verze – výukové video o finanční gramotnosti (nahrávka 30a⁷⁵)
b) polská verze – výukové video o tom, jak efektivně prodávat. (nahrávka 30b⁷⁶)

Tip: Poslechněte si nahrávku ještě jednou a na papír si pište čárky za každou informaci, na kterou jste zapomněli. Výsledek můžete porovnat ve skupině.

Variace: Nahrávky můžete také tlumočit konsekvativně s notací.

⁷⁴ Zdroj: Run King Film. Youtube: *Czwartkowe Spotkania Biznesowe - spotkanie 5* [online] 4. 6. 2012 [cit. 2017-02-04] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=G6NcWmFVspg>

⁷⁵ Zdroj: Otevřena veda. Youtube: *NEZkreslená věda II: 10. Finanční gramotnost* [online] 14. 10. 2015 [cit. 2017-03-01] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=ukhM4c-WXoM>

⁷⁶ Zdroj: Nieprzeciętne Życie. Youtube: *Sprzedaż Jak sprzedawać Jak być dobrym sprzedawcą - Daniel H. Pink* [online] 12. 5. 2016 [cit. 2017-03-01] Dostupné z: <https://www.youtube.com/watch?v=6j3rBmoo37A>

4.1.9 Klíč ke cvičením

Navrhované správné odpovědi ke cvičením jsou pouze jednou z možností.

Cvičení 2

Ministerstvo průmyslu a obchodu - *Ministerstwo Przemysłu i Handlu* (Ministerstwo gospodarki)

Společná obchodní politika EU – *Wspólna polityka handlowa UE* (UE vystupuje vůči třetím zemím jako jeden celek, členské země zde nemohou provádět vlastní politiku)

Standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC) - *Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu (SITC)*

daňové identifikační číslo (DIČ) - numer ewiencji podatkowej (NIP)

Český statistický úřad – *Czeski Urząd Statystyczny* (Główny Urząd Statystyczny)

Departament Inwestycji Zagranicznych – Oddělení zahraničních investic

Organizacja narodów zjednoczonych (ONZ) – *Organizacja pojeńc naródu (OSN)*

podatek od towarów i usług (VAT) - dań z přidané hodnoty (DPH)

koniunktura gospodarcza - hospodářský vývoj

Polska Agencja Handlu i Inwestycji – *Polská agentura pro obchod a investice*

Cvičení 3

obchodní – *smlouva, bilance, rada*; smluvní – *podmínky, partner, ochrana*; volný – *trh, pohyb, výběr*; udržitelný – *rozvoj, produkt, udržitelná firma*; hrubý – *příjem, domácí produkt, hrubé investice*; osobní – *automobil, účet, úvěr*

swobodny – *człowiek, przepływ, spadek*; firmowy – *sklep, samochód, adres*; państwowy – *instytut, muzeum państwowe, szkoła państwowa*; publiczny – *rejestr umów, adres IP, opinia publiczna*; umówiony – *umówiona wizyta, umówione doręczenie, spotkanie*; dodatkowy – *dodatkowe pieniądze, informacje, dodatkowa rekrutacja*

Cvičení 4

zákazník – *klient, kupec*; bankrot – *krach, úpadek*; význam – *smysl, pointa*; bezcenný – *zbytečný, nehodnotný*; funkce – *úkol, poslání*; výrobek – *produkt, dílo*

dlužník – *porzyczkobiorca, kredytobiorca*; sprzedawca – *subiekt (zastaralé), ekspedient*; efektywność – *skuteczność, wydajność*; dowóz – *dostawa, zaopatrzenie*; uszkodzony – *wadliwy, zepsuty*; zarobek – *dochód, profit*

Cvičení 5

Import je transakcí koupě, zatímco export je transakcí prodeje. – *Dovoz je proces nákupu a vývoz je proces prodeje*. Spolupráce s Amerikou se vyvíjí příznivě, chtěl bych,

aby byla ještě více dynamická. – *Rozvoj partnerství s Amerikou je probíhá dle očekávání, přál bych si, aby probíhal ještě rychleji.* Zahraniční investice jsou pro daný kraj důležitým prvkem rozvoje. – *Investoři svými penězi podporují rozvoj země.* Po mědi všichni touží, do zahraničí jsme poslali měď v hodnotě 10 mld zł. – *Měď je velmi žádaná, díky jejímu exportu jsme vydělali mnoho mld zł.* My Vám nyní představíme naši nabídku, pokud Vás zaujme, neváhejte nás kontaktovat. – *Ted' Vás seznámíme s našimi výrobky, v případě zájmu se nám ozvěte.*

Gwarancja dotycząca terminów jest dla nas kluczowa. – *Dotrzymanie terminów jest dla nas bardzo ważne.* Ministrowie rozmawiali o sytuacji wymiany towarowej z zagranicą w 2015r. i o celach dla 2016r. - *Ministrowie omawiali stan handlu zagranicznego w 2015r. i priorytety dla roku 2016.* To niezwykle ważne, żeby eksport do państw UE nadal funkcjonował i przynosił korzyści. – *Prawidłowy przebieg i zyski z sprzedaży do UE są dla nas istotne.* Czeski eksport jest silny zwłaszcza we sfere průmyslu samochodowego. – *Czesi wywoz dużo samochod, w tym zakresie utrzymuj silną pozycje na rynku.* Wcześnie nikt nie by w stanie sobie wyobrazić, jak taki wolny handel będzie wyglda. – *Dawniej nie wiadomo było, co od bezcłowego handlu można oczekiwa.*

Cvien 17

- a) esk verze: *esk firmy vyvezly v roce 2015 zboží za téměř 4 milióny Kč. Export meziron stoupl o 7,5 %. Do zem EU směřuje 84 % vvozho zboží. Uveden firma vyrobí 165 miliónů ventilů a rozprašovačů. Kad 3. rozprašovač v Evropě m původ v této firmě. 5 nových zaměstnanců zde loni našlo práci. Na Slovensko se vyvezlo o 15 % eskch vrobn více.*
- b) polsk verze: *Nmeck vláda aktuln očekává růst ekonomiky o 1,5 %. Na podzim minulého roku byla pedpovd 1,3 %. Jedna tvrtina Polského exportu putuje do Německa. V minulm roce se prodej do Německa zvyil o 8 %. Krize v Polsku byla v letech 2006–2008.*

4.2 VÝZKUM: ROZVOJ TLUMOČNICKÝCH DOVEDNOSTÍ

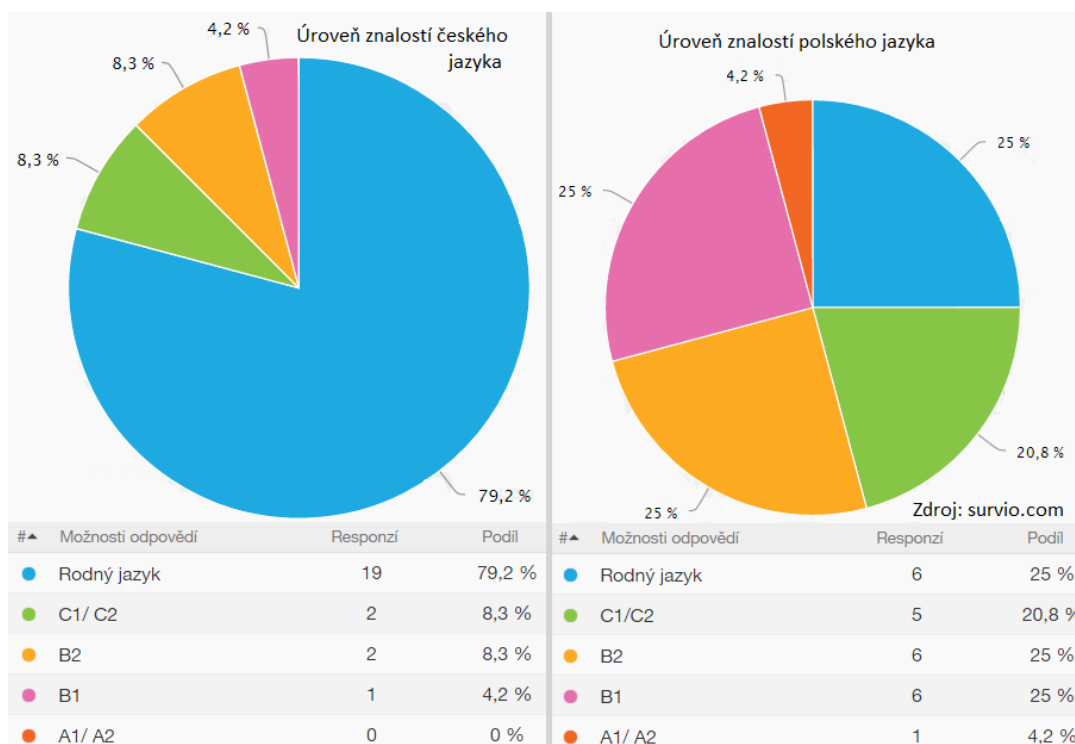
Všechna cvičení popsaná v předchozí kapitole byla v praxi vyzkoušena v březnu 2017 a otestována v rámci tlumočnických seminářů sekce polonistiky, Katedry slavistiky na Filozofické fakultě Univerzity Palackého. Cílem výzkumu bylo prověřit věcnou a technickou stránku vytvořených cvičení, zjistit přínos daných cvičení pro studenty tlumočení a analyzovat nejčastější jazykové chyby. Tato kapitola popisuje průběh a výsledky testování.

Celý výzkum se skládal ze tří částí. Nejprve byly zjištěny současné tlumočnické schopnosti a subjektivní pocity z tlumočnických výkonů pomocí vstupního dotazníku a testovacích nahrávek. Poté byli studenti v rámci tlumočnických hodin vzdělávání v oblasti tlumočení a vypracovávali jednotlivá cvičení a na závěr byly tlumočnické schopnosti i subjektivní pocity opět zaznamenány formou dotazníku a nahrávání tlumočení testovacích nahrávek. Vstupní i výstupní testovací nahrávky byly stejné, díky měsíčnímu časovému rozestupu si je však studenti nepamatovali. Vstupní i výstupní dotazníky a tlumočnické výkony pak byly analyzovány a porovnány.

4.2.1 Účastníci výzkumu

Dotazník předložený účastníkům hned při zahájení výzkumu umožnil zaznamenat jazykovou úroveň, předchozí zkušenosti a subjektivní pocity z tlumočení každého účastníka. Účastníci také popsali, jak se na tlumočení (ať už zakázek, nebo na lekce) obvykle připravují.

Graf 1 - jazyková úroveň účastníků výzkumu



Testování se zúčastnila různorodá skupina bilingvních osob (16,7 % účastníků), českých studentů polonistiky (62,2 % účastníků) a polských studentů bohemistiky (20,8 % účastníků), která čítala celkem 24 osob. Každý z účastníků měl jinou úroveň znalostí polštiny a češtiny a jiné předchozí zkušenosti s tlumočením. Češtinu uvedlo jako rodný jazyk 19 účastníků (79,2 %), úroveň C1/C2 2 účastníci (8,3 %) a B1/B2 3 účastníci (12,5 %). Jazyková úroveň polštiny byla ve skupině pestřejší, jako rodný jazyk ji uvedlo 6 účastníků (25 %), C1/C2 5 účastníků (20,8 %), B1/B2 12 účastníků (50 %) a A1/A2 1 účastník (4,2 %).

V praxi se jednalo o studenty tří tlumočnických kurzů. Většina studentů z první skupiny byli studenti 2. ročníku bakalářského studijního programu, kteří ještě nikdy netlumočili a ani se v tlumočení nevzdělávali (8 osob). Druhá skupina sestávala ze studentů 3. ročníku bakalářského studijního programu a měla za sebou 2 semestry tlumočnického kurzu. Třetí skupinu tvořili studenti 4. ročníku magisterského navazujícího programu, kteří absolvovali již 4 semestry výuky. Pouze 4 osoby ze všech skupin měly zkušenost s tlumočením na zakázku.

Všechny osoby, které se již v minulosti s tlumočením setkaly (skupina 2 a 3), uvedly, že se na tlumočení připravují vypracováním glosáře k danému tématu. Nikdo z účastníků samostatně netrénuje své kognitivní schopnosti, jako je paměť a soustředěnost, tomuto se věnují pouze na lekcích tlumočení ve škole. V hodnocení subjektivních pocitů pouze 2 účastníci (8,7 %) uvedli, že se během tlumočení cítí dobře. 20 účastníků (87 %) uvedlo negativní pocity z tlumočení. Tlumočení hodnotili jako činnost, při které jsou vystresovaní, cítí se nejistě a nervózně. Tyto pocity pak plynou především z toho, že nedůvěřují svým schopnostem (pohotovost a paměť) a mají malou slovní zásobu, na které obvykle jejich tlumočení ztroskotá (91,7 %). Z těchto důvodů by většina studentů zakázku na tlumočení v oblasti mezinárodního obchodu nepřijala.

Díky různorodým jazykovým a tlumočnickým schopnostem účastníků výzkumu se projevilo široké spektrum nejrůznějších chyb, které mohly být následně analyzovány. Zároveň také bylo možné soubor cvičení komplexně vyzkoušet a zjistit jejich přínos jak pro osoby, které se již tlumočení věnují, tak pro osoby, které dané jazyky sice ovládají, ale s tlumočením nemají předchozí zkušenosti. Výzkum umožnil cvičení vhodně seřadit dle důležitosti a náročnosti, opravit nedostatky a provést nezbytné technické úpravy, aby cvičení byla bez problému použitelná nejen pro jednotlivce doma, ale také ve větší skupině na akademické půdě.

4.2.2 Testovaná cvičení

Testování cvičení probíhalo měsíc a skládalo se jak z probírání teorie tlumočení popsané v teoretické části a zkoušení jednotlivých cvičení, tak z domácí přípravy a studia množství nových slovíček ze slovníku. Během výzkumu nebyla ve všech skupinách testována všechna cvičení, ale vždy jen ta nejvhodnější a nejpotřebnější pro danou skupinu. Cvičení pro jednotlivé skupiny byla vybrána na základě výsledků ze vstupního tlumočení tak, aby studenty co nejvšestranněji rozvíjela a zlepšila jejich schopnosti.

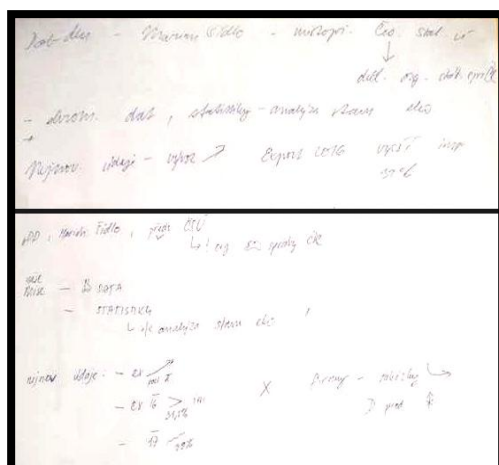
Ve všech skupinách byla věnována zvýšená pozornost slovní zásobě, neboť s tou studenti měli u vstupního tlumočení největší problémy. Na každé lekci dostali studenti za domácí úkol naučit se 80 slovíček ze slovníku (příloha č. 4), ze kterých byli na další lekci zkoušeni. V každé skupině byly v různé míře otestovány všechny typy cvičení, studenti tak komplexně rozvíjeli své lexikální, kognitivní a tlumočnické dovednosti. Účastníci si některé ze svých výkonů na lekcích nahrávali a v rámci samostudia pak analyzovali svůj projev a kvalitu tlumočení. Detailní rozpis probíraných cvičení v jednotlivých skupinách se nachází v příloze č. 1.

Důraz byl kladen také na rozvoj vlastního systému tlumočnické notace, neboť s ní mnoho studentů mělo během vstupního tlumočení velké problémy. Snažili se zapisovat sdělení doslovně, na což neměli dostatek času, a nebyli pak schopni zápis po sobě přečíst či mu porozumět.

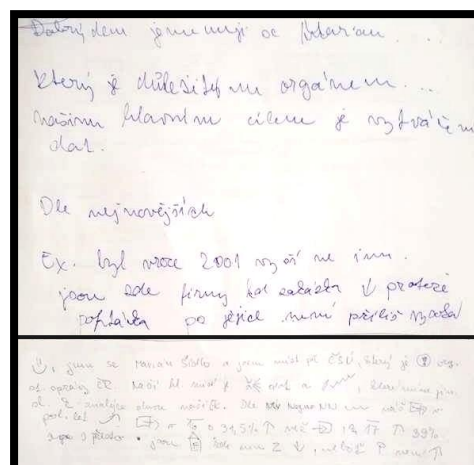
Výuka v 1. skupině byla zaměřena na seznámení studentů s teorií tlumočení. Celkem zde bylo probráno 17 cvičení, přičemž zvláštní pozornost byla věnována řečnickým a lexikálním cvičením, neméně pak také samotnému konsekutivnímu tlumočení kratších úseků. Na poslední lekci byla studentům také krátce představena teorie tlumočnického zápisu a studenti si vyzkoušeli zapisovat úseky formou vlastních zkratk a značek. Ve 2. a 3. skupině bylo probráno vždy 20 cvičení, s důrazem na tvorbu efektivní tlumočnické notace a její využívání během tlumočení. Studenti byli vedeni především k věnování pozornosti smyslu sdělení a k notaci zejména základních myšlenek a těžko zapamatovatelných údajů, jako jsou jména a čísla.

Následující příklady znázorňují práci na cvičení č. 25 (kapitola 4.6.1), které bylo testováno ve všech skupinách. V rámci tohoto cvičení byly studentům nejprve přečteny zadané texty, které měli bez rozmýšlení zapsat. Zde se projevil tendence jednotlivých studentů, které byly jednou z příčin neúspěchu u vstupního tlumočení – chybí hlavní myšlenky, zápis nemá strukturu, vztahy mezi větnými celky jsou těžko čitelné, studenti také zapomínali používat zkratky (např. Český statistický úřad – ČSÚ). Za domácí úkol tedy dostali projít si výchozí text, vymyslet srozumitelné zkratky pro co nejvíce slov a pojmů a poté si sdělení opět zapsat tak, aby obsahovalo co nejvíce informací a aby i po dvou týdnech bylo možno ze zápisu výchozí sdělení zopakovat. Ve výsledném zápise je viditelné velké zlepšení, stále však lze najít detaily, které by v případě většího časového prostoru bylo možné doladit (zefektivnit symboly, zapracovat více na struktuře zápisu).

Obrázek 2 - Zpracování cvičení č. 25: student A



Obrázek 3 - Zpracování cvičení č. 25: student B



4.2.3 Pokrok studentů

Pokrok studentů byl zaznamenán pomocí testovacích nahrávek. V první fázi byly studentům puštěny dvě nahrávky (nahrávka 0a a 0b) ihned po úvodním dotazníku na první lekci. Nahrávky měly za úkol prověřit jejich aktuální tlumočnické schopnosti. Stejně nahrávky pak byly studentům puštěny o měsíc později za účelem zjištění případného zlepšení v tlumočení. Každý student tedy tlumočil 4x (2x z češtiny a 2x z polštiny) a svůj výkon nahrával. V rámci výzkumu bylo následně analyzováno celkem 96 nahrávek.

Během úvodního testování studenti nejprve tlumočili z polštiny do češtiny a poté z češtiny do polštiny. U závěrečného testování tomu bylo naopak. Každá z nahrávek se skládala z osmi úryvků různých sdělení, které byly seřazeny dle obtížnosti od nejjednodušších po nejtěžší. První tři úseky studenti tlumočili konsekutivně bez notace, neboť se jednalo pouze o jednotlivé věty. U dalších pěti úseků již studenti mohli využívat notaci, délka jednotlivých úryvků se zde pohybovala od 30 s do 1 min 30 s. Předložené testovací nahrávky patřily mezi náročnější, neboť jednotlivé úseky na sebe nenavazovaly a studenti měli mnohdy jen málo času, aby se v právě poslouchaném sdělení zorientovali.

Úspěšnost jednotlivých tlumočnických výkonů byla hodnocena z hlediska několika kritérií. V první řadě byl porovnán celkový počet informací, které v nahrávce zazněly, s počtem správně přeložených informací účastníka výzkumu. Výsledek je uveden v procentech, přičemž výkony pod 10 % byly slabé a nad 45 % je lze již hodnotit jako velmi dobré, neboť v tlumočení zazněla drtivá většina podstatných informací. Dále byla hodnocena srozumitelnost a plynulost projevu, a sice dle celkového stylu vyjadřování, větné stavby, dokončování vět, hezitačních pauz a slovní vaty. Výsledky byly hodnoceny na stupnici 1–5, kde 1 je nejslabší výkon, 3 je průměrný výkon a 5 nejsilnější výkon. V neposlední řadě byl sečten počet zásadních jazykových chyb, které bránily ve správném pochopení sdělení (bohemismy, polonismy a věcné chyby). Výsledky ze

vstupního i výstupního testování byly zaznamenány v tabulkách v následujících podkapitolách.

4.2.3.1 Tlumočení z češtiny do polštiny

Česká nahrávka o délce 10:19 min obsahovala celkem 83 hodnocených informací (přepis nahrávky v příloze č. 2). Jednalo se o jednodušší z testovacích nahrávek, neboť řečníci hovořili pomaleji a studenti tak měli více času na pořizování kvalitnější notace.

Jak ukazují tabulky níže, drtivá většina studentů se v tlumočení zlepšila a zvládla správně přeložit více informací, a to v průměru až o 10,5 %. Zlepšila se také srozumitelnost jednotlivých projevů, v průměru o 0,9 bodu. S vyšším množstvím přeložených informací však také vzrostl počet chyb, v průměru o 0,8 chyb na tlumočení. Ukázalo se také, že rozdíly v jednotlivých skupinách nebyly navzdory očekávání tak velké. Důvodem mohla být podobná úroveň znalostí češtiny ve všech skupinách. Z toho lze vyvodit, že perfektní znalost výchozího jazyka hraje při tlumočení největší roli. Při porovnání výsledků bilingvních, česky a polsky mluvících osob, největšího zlepšení dosáhli čeští polonisté (průměrně o 13,2 %), následovaly bilingvní osoby (7,6 %) a nejmenšího zlepšení dosáhli polští bohemisté (+5,2 %). Vzhledem k tomu, že vzorek polských studentů čítal jen 4 osoby, nelze z toho vyvozovat žádné závěry. U tří studentů se výkon zhoršil, což mohlo být způsobeno jak nedostatečnou pozorností věnovanou přípravě, tak důvody biologické povahy (únava apod.).

Tabulka 1: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z češtiny do polštiny u jednotlivých studentů

Student		Přeložené informace (v %)		Srozumitelnost, plynulost (1–5)		Počet chyb	
Skupina 1							
1. student (B)	Vstup	31,3 %	+10,9 %	4	0	6	-2
	Výstup	42,2 %		4		4	
2. student (CZ)	Vstup	22,2 %	-0,5 %	3	0	5	+3
	Výstup	21,7 %		3		8	
3. student (CZ)	Vstup	15,7 %	+32,7 %	2	+3	5	-3
	Výstup	48,4 %		5		2	
4. student (CZ)	Vstup	10,8 %	+12,1 %	3	0	5	+6
	Výstup	22,9 %		3		11	
5. student (CZ)	Vstup	14,5 %	+10,8 %	3	0	9	+1
	Výstup	25,3 %		3		10	
6. student (B)	Vstup	27,7 %	+1,2 %	4	-1	10	-2
	Výstup	28,9 %		3		8	
7. student (CZ)	Vstup	30,1 %	+6 %	4	0	5	+3
	Výstup	36,1 %		4		8	
8. student (CZ)	Vstup	13,3 %	+14,4 %	2	+1	2	+1
	Výstup	27,7 %		3		3	
9. student (PL)	Vstup	31,3 %	+13,3 %	5	0	4	-1
	Výstup	44,6 %		5		3	
Skupina 2							
10. student (PL)	Vstup	28,9 %	+3,6 %	3	0	2	-2
	Výstup	32,5 %		3		0	

11. student (PL)	Vstup	57,8 %	-9,6 %	5	0	2	+2
	Výstup	48,2 %		5		4	
12. student (CZ)	Vstup	26,5 %	+6 %	3	0	6	+3
	Výstup	32,5 %		3		9	
13. student (B)	Vstup	22,9 %	+7,2 %	2	+1	3	+1
	Výstup	30,1 %		3		4	
14. student (PL)	Vstup	12 %	+13,5 %	1	+2	2	+3
	Výstup	25,5 %		3		5	
15. student (CZ)	Vstup	31,3 %	+3,6 %	3	0	8	+1
	Výstup	34,9 %		3		9	
16. student (CZ)	Vstup	24,1 %	+12 %	3	+1	3	-1
	Výstup	36,1 %		4		2	
17. student (CZ)	Vstup	6 %	+14,5 %	1	+2	1	+9
	Výstup	20,5 %		3		10	
Skupina 3							
18. student (B)	Vstup	30,1 %	-1,2 %	3	0	1	+3
	Výstup	28,9 %		3		4	
19. student (B)	Vstup	24,1 %	+4,8 %	3	0	8	+4
	Výstup	28,9 %		3		4	
20. student (CZ)	Vstup	44,6 %	+10,8 %	4	+1	4	+1
	Výstup	55,4 %		5		5	
21. student (CZ)	Vstup	13,3 %	+8,4 %	2	+1	2	+10
	Výstup	21,7 %		3		12	
22. student (B)	Vstup	26,5 %	+22,9 %	3	0	10	+1
	Výstup	49,4 %		3		11	
23. student (CZ)	Vstup	20,5 %	+26,1 %	3	+1	6	-1
	Výstup	46,6 %		4		5	
24. student (CZ)	Vstup	34,9 %	+25,3 %	4	0	7	-5
	Výstup	60,2 %		4		2	

Tabulka 2: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny – průměr

Skupina		Přeložené informace (v %)		Srozumitelnost, plynulost (1–5)		Počet chyb		
Skupina 1	Vstup	21,9 %	+11,1 %	3,3	+0,3	5,6	+0,7	
	Výstup	33 %		3,6		6,3		
Skupina 2	Vstup	26,1 %	+6,4 %	2,6	+0,8	3,3	+1	
	Výstup	32,5 %		3,4		4,3		
Skupina 3	Vstup	27,7 %	+13,9 %	2,1	+1,5	5,4	+0,7	
	Výstup	41,6 %		3,6		6,1		
Průměr		Vstup	25,2 %	+10,5 %	2,7	+0,9	4,8	+0,8
		Výstup	35,7 %		3,5		5,6	

4.2.3.2 Tlumočení z polštiny do češtiny

Polská nahrávka o délce 9:25 min obsahovala celkem 106 hodnocených informací (přepis nahrávky v příloze č. 3). Jednalo se o náročnější z obou nahrávek, neboť řečníci zde mnohdy hovořili rychle a každé ze sdělení obsahovalo více informací. Ve výkonech se projevil také fakt, že většina účastníků výzkumu měla jako rodný jazyk češtinu, proto pro ně bylo pochopení výchozích sdělení náročnější.

V tlumočení z polštiny se studenti zlepšili ve všech aspektech – přeložili v průměru o 10,2 % informací více, srozumitelnost a plynulost se zvýšila o 0,4 bodu a počet chyb klesl o 0,4 chyby na tlumočení. V počtu přeložených informací a srozumitelnosti byl nejzřetelnější pokrok u začátečníků, kterým zřejmě pomohlo zlepšení slovní zásoby a poslech polských nahrávek na hodinách tlumočení. Nejvyšší pokles počtu chyb byl zaznamenán ve skupině mírně pokročilých a pokročilých. Ve zlepšení bilingvních osob, polonistů a bohemistů nebyl zaznamenán žádný výraznější rozdíl – u bilingvních osob byl nejvyšší nárůst (11,2 %), následovali česky mluvící studenti (10,7 %) a nejnižší nárůst vykazali polští studenti (9,2 %)

Tabulka 3: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny u jednotlivých studentů

Student		Přeložené informace (v %)		Srozumitelnost, plynulost (1–5)		Počet chyb	
Skupina 1							
1. student (B)	Vstup	13,2 %	+19,8 %	4	0	4	+1
	Výstup	33 %		4		5	
2. student (CZ)	Vstup	11,3 %	+21,7 %	4	+1	3	+2
	Výstup	33 %		5		5	
3. student (CZ)	Vstup	2,8 %	+33,7 %	2	+3	2	+2
	Výstup	36,5 %		5		4	
4. student (CZ)	Vstup	2,8 %	+6,6 %	3	0	3	+2
	Výstup	9,4 %		3		5	
5. student (CZ)	Vstup	10,4 %	+10,4 %	3	0	6	+1
	Výstup	20,8 %		3		5	
6. student (B)	Vstup	8,5 %	+10,4 %	3	0	5	+1
	Výstup	18,9 %		3		6	
7. student (CZ)	Vstup	9,4 %	+7,6 %	3	0	0	+3
	Výstup	17 %		3		3	
8. student (CZ)	Vstup	6,6 %	+13,2 %	3	0	2	0
	Výstup	19,8 %		3		2	
9. student (PL)	Vstup	12,3 %	+13,2 %	3	+1	8	+1
	Výstup	25,5 %		4		9	
Skupina 2							
10. student (PL)	Vstup	17 %	+1,9 %	3	0	6	0
	Výstup	18,9 %		3		6	
11. student (PL)	Vstup	30,2 %	+17 %	4	0	10	-4
	Výstup	47,2 %		4		6	
12. student (CZ)	Vstup	16 %	-1,8 %	4	-1	4	+4
	Výstup	14,2 %		3		8	
13. student	Vstup	8,5 %	+20,1 %	3	+1	5	-2

(B)	Výstup	28,5 %		4		3	
14. student (PL)	Vstup	10,4 %	+4,8 %	1	+1	6	-2
	Výstup	15,2 %		2		4	
15. student (CZ)	Vstup	25,5 %	+10 %	4	0	5	-2
	Výstup	35,5 %		4		3	
16. student (CZ)	Vstup	12,3 %	+11,5 %	3	+1	5	-2
	Výstup	23,8 %		4		3	
17. student (CZ)	Vstup	5,7 %	+4,8 %	1	+1	0	+5
	Výstup	10,5 %		2		5	
Skupina 3							
18. student (B)	Vstup	18,9 %	+5,9 %	3	0	4	-1
	Výstup	24,8 %		3		3	
19. student (B)	Vstup	17 %	+3 %	3	0	11	0
	Výstup	20 %		3		11	
20. student (CZ)	Vstup	35,8 %	+6,7 %	5	-1	5	-1
	Výstup	42,5 %		4		4	
21. student (CZ)	Vstup	17 %	+0,1 %	3	0	4	-2
	Výstup	17,1 %		3		2	
22. student (B)	Vstup	24,5 %	+7,9 %	2	+1	11	-5
	Výstup	32,4 %		3		6	
23. student (CZ)	Vstup	27,4 %	+13,3 %	3	+2	4	-3
	Výstup	40,7 %		5		1	
24. student (CZ)	Vstup	18,0 %	+12,5 %	3	0	3	-1
	Výstup	30,5 %		3		2	

Tabulka 4: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny – průměr

Skupina		Přeložené informace (v %)		Srozumitelnost, plynulost (1–5)		Počet chyb	
Skupina 1	Vstup	8,6 %	+15,1 %	3,1	+0,5	3,7	+1,2
	Výstup	23,7 %		3,6		4,9	
Skupina 2	Vstup	15,7 %	+8,5 %	2,9	+0,4	5,1	-0,5
	Výstup	24,2 %		3,3		4,6	
Skupina 3	Vstup	22,7 %	+7 %	3,1	+0,3	6	-1,9
	Výstup	29,7 %		3,4		4,1	
Průměr	Vstup	15,7 %	+10,2 %	3	+0,4	4,9	-0,4
	Výstup	25,9 %		3,4		4,5	

4.2.4 Nejčastější chyby při tlumočení

Výzkum ukázal, že spolu s vyšším počtem přeložených informací se zvyšoval také počet prováděných chyb, a to především při tlumočení do jazyka B, přičemž mnoho chyb se opakovalo (zejména těch gramatických). Chyby se tak projeví jako problematický aspekt tlumočení, který vyžaduje mnohem více pozornosti, než kolik mu bylo během výzkumu věnováno. Během probírání jednotlivých cvičení sice studenti byli na nejčastější chyby upozorňováni, vyzkoušeli si také hodnotit své vlastní tlumočení či podávat zpětnou vazbu spolužákům, do budoucna však lze doporučit provádění vlastních zpětných vazeb ke každému tlumočení. Zaznamenané chyby byly nejružnějšího

charakteru. Některé chyby byly jen drobné a výrazněji nenarušovaly porozumění smyslu přetlumočeného sdělení – jednalo se především o gramatické chyby (např. nesprávné koncovky a slovosled) či chyby ve výslovnosti. Studenti však často také měnili smysl sdělení, využívali nevhodné ekvivalenty nebo některé termíny nepřekládali vůbec. Častým problémem byla též nesrozumitelnost výsledného sdělení.

Tato kapitola obsahuje analýzu nejčastějších chyb, jejich příčin a možných způsobů, jak je v budoucnu odstranit.

4.2.4.1 Lexikálně-sémantické chyby

Mezi nejčastější lexikální chyby patřily bohemismy a polonismy. Zhruba v polovině případů bylo zřejmé, že příčinou takové chyby byla nedostatečná slovní zásoba (student dlouho přemýšlel nad daným slovem, dokud jej rychle neodbyl počestěnou/popolštěnou verzí). Druhá polovina chyb však byla nevědomá. Studenti je ve výstupním testování zopakovali i poté, co na ně byli během lekcí upozorněni. Problematická byla především následující slova či fráze:

Bohemismy		Polonismy	
Český výchozí výraz	Přetlumočeno do PL	Polský výchozí výraz	Přetlumočeno do CZ
popřát	<i>porzyczyć</i>	chodzi o...	<i>chodí o...</i>
poskytovat	<i>poskytować</i>	w praktyce	<i>v practice</i>
obchod se stroji	<i>handel s strojami</i>	radzą sobie dobrze	<i>radí si dobře</i>
dopravní prostředky	<i>środki transportowe</i>	czy mogą	<i>čy můžou</i>
v roce	<i>w roku</i>	Unia Europejska	<i>Evropská unie</i>
přát Vám	<i>przecz mi</i>	podziękuję	<i>poděkují</i>
dovážet	<i>dowozić</i>	uczestnictwo	<i>účestnictví</i>
podíváme se	<i>podziwiamy się</i>	przysłuży się	<i>přislouží se</i>
zvětšovat	<i>zwiększować</i>	zawarcie kontraktu	<i>zavření smlouvy</i>
začít	<i>zaczynac</i>	do zrobienia	<i>do udělania</i>

Zde je potřeba také zdůraznit nebezpečí zrádných slov, která v polštině i češtině stejně zní, ovšem mají jiný význam. V testovacích nahrávkách studenty mátlá především následující slova:

české slovo	význam	polské slovo	význam
stroj	pracovní prostředek	strój	speciální typ oblečení, nošený za daných okolností
radit se	dávat si rady	radzić sobie	zde: umět si poradit v nějaké situaci
standardní	odpovídající běžným konvencím	sztandarowy	nejvíce reprezentativní v nějaké oblasti či v nějakém prostředí
přízeň	náklonnost (życzliwość)	przyjaźń	blízký vztah s někým (přátelství)

Dalším problémem byl nesprávný překlad slov, kdy studenti částečně či úplně pozměnili smysl sdělení. Tyto chyby byly způsobeny zpravidla špatným pochopením výchozího sdělení, chybami v zápisu nebo špatnou slovní zásobou.

Překlad z ČJ do PJ		Překlad z PJ do ČJ	
Český výchozí výraz	Přetlumočeno do PL	Polský výchozí výraz	Přetlumočeno do CZ
problematika	<i>problem</i>	kontrakt	<i>kontakt</i>
obchod se stroji a dopravními prostředky	<i>handel z elektroniką</i>	Mateusz Morawiecki	<i>Pavel; Borak; Borowiecki; Mazowiecki</i>
marketingová agentura	<i>agencja internetowa</i>	zakupy	<i>situace</i>
obchod	<i>interest</i>	optymizm	<i>zaměstnanost</i>
ve stejném měsíci v předchozím roce	<i>następny miesiąc</i>	premier	<i>koordinátor; vicepremiér</i>
miliardy	<i>miliony</i>	uczestnictwo	<i>účel</i>
přednáška v institutu Václava Klause	<i>wykład Václava Klause</i>	Spadek z 37 na 29 %	<i>úpadek z 37 na 209%</i>
obchodní politika	<i>polityka międzynarodowa</i>	uchwała	<i>smlouva</i>
25 let od liberalizace cen a zahraničního obchodu	<i>liberalizm za 16 lat</i>	osoba odpowiedzialna za zakupy	<i>zodpovědná osoba</i>
klesat	<i>zwiększać</i>	sztandarowy	<i>standardní</i>

V případě nejistoty či zapomenutí ekvivalentů se studenti často uchýlovali k nicneříkajícím obecným pojmům jako „to“, „oni“ a „že“, kterými nahrazovali problematická podstatná jména či slovesa. Příklad:

Výchozí česká verze: „Množství zakázek i subdodavatelů, jak do Škodovky, myslím, že se bude jako snižovat, je to recese jako v Německu, nevypadá to růžově.“
Navrhovaný překlad: Myślę, że ilość zamówień i poddostawców, jak do firmy Skoda, będzie się obniżać, jest to recesja jak w Niemczech, nie wygląda to dobrze
Student A: „To od tych... dostawców, naprzykład do Szody, to nie wygląda wogóle dobrze, jak wszędzie“
Student B: „Tutaj ten...eee...ten nie wygląda dobrze.“
Student C: „Jakieś... eee...do firmy Skoda, nie wygląda to dobrze.“

V některých případech studenti slova vůbec nepřeložili a buď mlčeli, nebo je ponechali ve výchozí jazykové verzi. V polském tlumočení se tak objevovaly pojmy jako např.: *obchod międzynarodowy*, *agentura marketingowa* či *objem*, v českém např. slova jako *kampania*, *tovar* a *sukces*.

Z těchto příkladů je zřejmé, že případní klienti by tlumočnickovi vůbec nerozuměli a cíl tlumočení by tedy nebyl naplněn. Ukázalo se, že rozvoj slovní zásoby a práce na rychlém hledání ekvivalentů by měly být základními pilíři přípravy na tlumočení u

každého tlumočníka. Zvýšenou pozornost by tedy studenti měli věnovat lexikálním cvičením.

4.2.4.2 Gramatické chyby

I v gramatické rovině se projevil především vliv polštiny/češtiny, a to také u studentů, kteří oba dva jazyky ovládají skvěle i po gramatické stránce. I když by většinu chyb v běžném rozhovoru neudělali, během tlumočení měli najednou problémy s koncovkami i slovosledem v obou jazycích. Hlavním důvodem byl zejména nedostatek praxe a koncentrace. Ve chvílích, kdy se studenti cítili být v časovém presu, přestávali se soustředit na kvalitu svého projevu a docházelo k časté jazykové interferenci.

Spektrum problémů zde bylo velmi různorodé, některé chyby se vyskytovaly u více studentů zároveň, některé pouze ojedinelé. Častým problémem byly předložky převzaté z rodných jazyků (např. *isć na wybory z programem – jít do voleb s programem* překládáno jako *jít na volby s programem*). Stejně tak se chybovalo v koncovkách (*budeme* překládáno jako *budemy* podle polského tvaru *będziemy*) a v případech polských studentů také v časech (*bude říkal, bude měl*). U českých studentů se často vyskytovala nářečí (zejména těšínské) a nespisovná čeština (chtěli bysme). Ojedinelé se vyskytovaly problémy ve slovosledu (*spowodowały przełom zasadniczy* místo *spowodowały zasadniczy przełom*) a větné stavbě (např. shoda přísudku s podmínkem: *Všichni dodržuje*).

Tyto chyby lze v tlumočení do mateřského jazyka poměrně snadno odstranit, pokud se budou studenti dostatečně soustředit a budou s oběma jazyky současně pracovat častěji. Okamžitou pomocí může být také zapisování sdělení už v přeložené podobě či formou symbolů. Během rekonstrukce výchozího sdělení z notace pak tlumočníci nebudou tolik vystaveni vlivu druhého jazyka.

4.2.4.3 Fonetické chyby

Nejčastější fonetické chyby spočívaly ve špatné výslovnosti v jazyce B. U polských studentů se projevovaly především problémy s výslovností písmen „Ř“ a „H“ a s měkkými slabikami (např. *lydý* místo *lidí*). Často se chybovalo ve výslovnosti slova „kdo“ (*[gdo]*), které bylo vyslovováno polsky jako „kto“. U českých studentů se projevovala česká výslovnost spřežek a písmen jako „CZ,Ć, SZ, Ś, RZ“, které vyslovovali jako „č, š, ř“. Několik studentů mělo potíže s vyslovováním delších cizích slov jako např. *liberalizace* (*[libaryzacja]*).

Studenti také zapomínali na pravidla intonace a přízvuku v českém a polském jazyce. U většiny polských studentů se v českém tlumočení projevil paroxytonický přízvuk, pro české studenty byl v polském projevu charakteristický iniciální přízvuk.

Porozumění sdělení bylo často komplikováno polykáním koncových částí vět. Stávalo se to zejména ve chvílích, kdy si studenti svým překladem nebyli jisti, nebo když začala hrát další nahrávka a studenti ještě nebyli hotovi se svým překladem. V tu chvíli

se na svůj projev přestali soustředit a konec věty vyzněl do ztracena, což v některých případech pokazilo jinak velmi slušné výkony.

V 80 % nahrávek utrpělo tempo řeči. Studenti se na svůj projev z velké části nesoustředili, většina pozornosti byla směřována na hledání vhodných slov. Tempo řeči proto značně kolísalo – někteří studenti mluvili velice rychle, poté se zarazili na nějaké frázi, kterou pronášeli velice dlouho a pomalu, aby poté zase zrychlili v částech, kde se cítili jistější. V problematických částech pak byla nadužívána slovní vata („eee“). Projev byl proto velice trhaný a nepříjemný na poslech. Problém s tempem řeči a slovní vatou se však ve výstupním tlumočení výrazně zlepšil, zřejmě díky vlastním zpětným vazbám, které si studenti vypracovávali v rámci domácích úkolů.

4.2.4.4 Další problémy

Dalším častým problémem, který se v nahrávkách vyskytoval, bylo nedokončování slov a vět. Příčin zde bylo hned několik. Tou první byla samozřejmě slabší slovní zásoba – studenti si jednoduše nemohli vzpomenout na ekvivalenty slov v druhém jazyce nebo nevěděli, jak své myšlenky v druhém jazyce vyjádřit, proto dlouze přemýšleli, dokud neuplynul vyhrazený čas. V důsledku nedostatku praxe si tlumočení také nebyli schopni dobře časově rozvrhnout, neuměli pracovat v časové tísní a mnohdy podléhali stresu. Ve stresu pak nebyli schopni jasně přemýšlet, často se nervózně smáli nebo si pro sebe nadávali, čímž značně snížili kvalitu svého projevu. Další příčinou byla špatná paměť – ve chvíli, kdy student začal reprodukovat první část věty, zapomněl, co chtěl říci v druhé části, zarazil se a větu nedokončil.

Problémy s pamětí a notací se projeví zejména během prvního testování. Studenti si často nepamatovali hlavní smysl sdělení, neboť se příliš soustředili na zapisování. Ze svých útržkovitých poznámek pak nebyli schopni výchozí sdělení zopakovat. V takových chvílích volili dvě možné strategie: buď zmlkli a o další překlad se nepokoušeli, nebo se snažili sdělení si domyslet, přičemž úplně změnili smysl výchozích informací, pokud je o smysl úplně nepřipravili.

Výchozí informace	Přetlumočeno
„Ale są też problemy. No i apel do Włoch o redukcję zadłużenia. A także do Niemiec - o redukcję nadwyżki w handlu zagranicznym.“	„Udělej pokuty.“
„Dobrý stav ekonomiky dnes potvrdila nová data statistiků o zahraničním obchodu. Objem vývozu českých firem byl v únoru o 22 miliard Kč vyšší než dovoz z ciziny, to je víc než ve stejném měsíci v loňském roce.“	„Evropa ekonomiczna cen rosla.“
„... nejsme schopni komunikovat s dalším člověkem nebo obecně s tím okolím. A my jako profesionální obchodníci to děláme ⁷⁷ “	„Komunikacja z tym... z środowiskiem około nas...ee...jest...ee...pokazuje... potem dalsze produkty i usługi.“

⁷⁷ pozn. obchodujeme

<i>profesionálně, děláme to s produktama, děláme to s nějakýma službama...”</i>	
<i>„Ta liberalizace cen a zahraničního obchodu byly dvě radikální, odvážné, riskantní, ve stejný den realizované, v době svého vzniku velmi ostře a konfliktně diskutované, mnohými naprosto odmítané, systémové změny.“</i>	<i>„Dzisiaj jest... bardzo się o niej dyskutuje.. ona odmiana systemu zmiany...eeh..uff..a teraz...eh..ter..emm...uff“</i>
- (tato informace vůbec nezazněla)	Export neřeší polské hospodářství.

4.2.5 Závěry výzkumu

Prováděný výzkum měl za cíl ověřit, nakolik jsou tlumočnická cvičení vytvořená v praktické části efektivní, případně poskytnout znalosti a prostor pro jejich vylepšení. Dále měl analyzovat nejčastější problémy a chyby, které brání studentům tlumočení v podávání kvalitních tlumočnických výkonů, aby tyto poznatky mohly být dále využity na lekcích tlumočení ke zlepšování jejich výkonů. Jak je popsáno níže v této kapitole, výzkum své cíle naplnil. Poznatky získané analýzou nahrávek zde doplňují také informace z výstupních dotazníků, které byly studentům předloženy na závěr výzkumu.

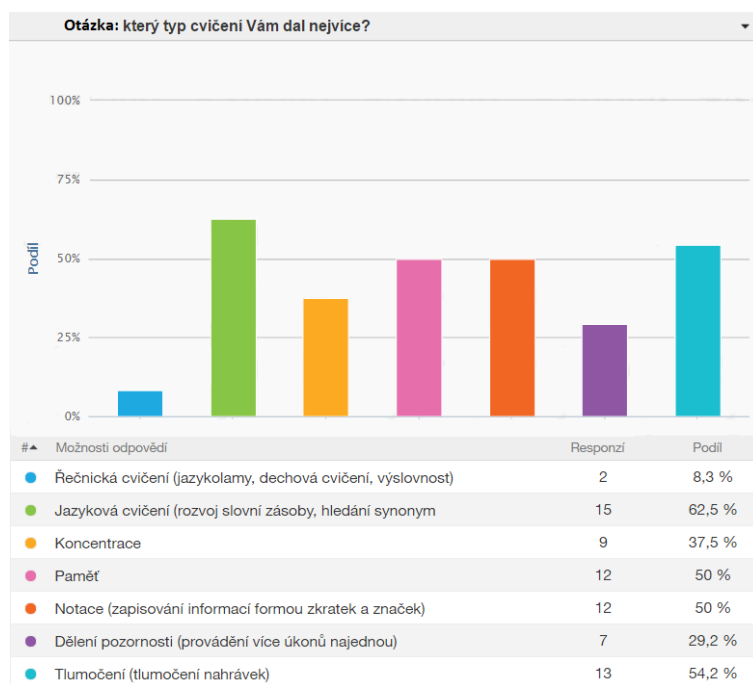
Cvičení se ukázala jako efektivní, neboť po pouhých čtyřech lekcích, kdy v každé skupině byly probrány zhruba dvě třetiny cvičení, studenti zvládli během testování přeložit v průměru o 10,35 % informací více, přičemž u nejlepších výkonů se čísla pohybovala mezi 20–32 %. Plynulost a srozumitelnost projevu se zlepšila v průměru o 0,35 bodu, zlepšení v této oblasti bylo zaznamenáno u 9 studentů.

Spolu s rostoucím množstvím přeložených informací se však také zvýšil počet chyb, které snížily kvalitu tlumočení. Nejčastějšími chybami byly polonismy, bohemismy a špatný překlad. Celkem vzrostl výskyt chyb v průměru o 0,2 chyby na tlumočení. Největší nárůst chyb byl v tlumočení do polštiny, neboť pro většinu účastníků to byl jazyk B. V případě tlumočení do češtiny se výskyt chyb snížil o 0,4 chyby na tlumočení. Z těchto poznatků vyplývá, že je v rámci studia tlumočení potřeba zaměřit velkou část pozornosti také na eliminaci chyb. Během výzkumu se osvědčilo provádění tzv. autofeedbacků, kdy si studenti své výkony nahrávali a poté doma analyzovali provedené chyby. V závěrečném dotazníku 87,5 % respondentů (21 účastníků) uvedlo, že zpětná vazba byla pro jejich pokrok důležitá a že jim pomohla v uvědomění si a eliminaci chyb. Z nabízených možností zpětných vazeb respondenti označili jako nejúčinnější právě autofeedbacky (70,8 %), na druhém místě následovalo hodnocení učitele (29,2 %). Zpětná vazba od spolužáka získala 0 hlasů. Lze tedy doporučit, aby studenti prováděli tlumočnická cvičení opakovaně a své nahrávky sami analyzovali, dokud nebudou s výkony spokojeni a tlumočení nebude kvalitní. Teprve pak bude vhodné postoupit k dalšímu cvičení s vyšší obtížností.

Co se týče subjektivního vnímání tlumočnických cvičení studenty, 100 % účastníků v závěrečném dotazníku uvedlo, že pro ně cvičení byla přínosná a pro 87,5 % z nich byla cvičení také zábavná. Jak napovídá graf č. 2, hodnocení jednotlivých typů cvičení již bylo

pestřejší. Jako nejpřínosnější byla hodnocena jazyková cvičení, která označilo 15 respondentů (62,5 %). Úspěšnost těchto cvičení se projevila také v další otázce, kde 98,3 % respondentů uvedlo, že pozorovali zlepšení své slovní zásoby v oblasti mezinárodního obchodu. Vysoká hodnocení získala také cvičení zaměřená na nácvik tlumočení, notaci a paměť. Na závěr 54,1 % respondentů uvedlo, že cvičení jim pomohla a při tlumočení se cítí jistěji.

Graf 2 – hodnocení jednotlivých typů cvičení z hlediska přínosu pro rozvoj dovedností



5 ZÁVĚR

Cílem této práce bylo seznámení čtenářů s teorií konsekutivního tlumočení v mezinárodním obchodu a vytvoření souboru tlumočnických cvičení, která pomohou tlumočnickům v komplexní přípravě na určité typy zakázek. Oba cíle se mi podařilo naplnit, což dokázal také následný výzkum efektivity cvičení.

V teoretické části jsem se zabývala teorií mezinárodního obchodu a tlumočení. Mezinárodní obchod je důležitý pro ekonomický rozvoj všech zúčastněných států. Pro Polsko i Českou republiku jsou nejdůležitějšími obchodními partnery sousední státy, se kterými mají velmi dobře rozvinuté obchodní vztahy a distribuční kanály. Obchod mezi oběma zeměmi se však neustále rozvíjí a na trhu stoupá poptávka jak po profesionálních tlumočnících, tak po osobách ovládajících oba dva jazyky alespoň na úrovni základní komunikace. Tlumočníci se mohou v oblasti mezinárodního obchodu setkat s širokým spektrem zakázek, od tlumočení neformálních obchodních setkání přes obchodní jednání až po tlumočení politických projevů. Vzhledem k náročnosti této disciplíny je potřeba vědět, jak se na jednotlivé zakázky připravovat a co od nich očekávat. Tato práce se dále blíže zaměřila na teorii konsekutivního tlumočení, neboť příprava na něj vyžaduje mnoho času a úsilí i z důvodu tvorby notace.

Všechny teoretické znalosti mohou studenti využít a dále rozvíjet v praktické části. První polovina obsahuje soubor 30 tlumočnických cvičení, která rozvíjejí řečnické, jazykové a kognitivní dovednosti. Při tvorbě těchto cvičení jsem vycházela z publikací zabývajících se rozvojem kognitivních funkcí a také z vlastních zkušeností s přípravou na tlumočení. Materiál pro tvorbu cvičení jsem získávala z velkého množství internetových zdrojů, aby cvičení obsahovala co nejpestřejší výběr různorodých projevů, sdělení a informací. Součástí některých cvičení jsou také audiovizuální záznamy, které jsou připojeny na CD nosiči. Celkem bylo připraveno 16 nahrávek a 4 videa, která studentům pomohou lépe se vcítit do konkrétních situací, přinesou nové vědomosti z oblasti mezinárodního obchodu a umožní rychle si zvykat na nejrůznější typy řečníků. Možné správné odpovědi k některým z jazykových cvičení pak přináší klíč, který je umístěn za cvičeními.

Druhou polovinu praktické části tvoří výzkum, jehož úkolem bylo jednak otestovat přínos vytvořených cvičení, odhalit jejich technické nedostatky a navrhnout následné úpravy, jednak analyzovat nejčastější problémy a chyby, které začínající tlumočníky provázejí. Výzkumu se zúčastnilo 24 studentů ze tří tlumočnických kurzů. V každé skupině byly probrány zhruba dvě třetiny cvičení a po měsíci byl pomocí testovacích nahrávek změřen pokrok účastníků. Studenti se během pouhého měsíce zlepšili v množství přeložených informací v průměru o 10,35 %. Zlepšení bylo viditelné také v plynulosti a srozumitelnosti. Jako záludné se ukázalo množství prováděných chyb. Zatímco v tlumočení do češtiny se počet chyb mírně snížil, v tlumočení do polštiny počet chyb mírně stoupl spolu s množstvím přeložených informací. Většina studentů pocházela z České republiky a polský jazyk pro ně byl jazykem B. Potvrdilo se, že v rámci

výuky tlumočení i v rámci přípravy na tlumočení, je vhodné si své výkony nahrávat a poté samostatně analyzovat, což přispěje k uvědomění si a eliminaci chyb. Nejčastějšími chybami byly polonismy a bohemismy, které se během tlumočení ukázaly také jako nejobtížněji odstranitelné, neboť ve chvíli, kdy tlumočnický pracuje ve stresu, je pro něj velmi obtížné nenechat se podvědomě ovlivnit jazykovou interferencí. Důležitým zdrojem informací pro výzkum byly také dotazníky, zejména pak výstupní dotazník, kde studenti mimo jiné hodnotili nejefektivnější typy cvičení. Jako nejpřínosnější pro další rozvoj ohodnotili jazyková a tlumočnická cvičení, proto lze případným čtenářům a studentům doporučit, aby těmto cvičením věnovali nejvíce pozornosti. Výzkum celkově přinesl mnoho informací a předčil má původní očekávání.

Celou práci doplňují přílohy, v nichž se nachází rozpis testovaných cvičení v jednotlivých skupinách, přepisy nahrávek pro vstupní a výstupní testovací tlumočení a slovník s 260 pojmy nejčastěji využívanými v oblasti mezinárodního obchodu.

Pevně věřím, že tato práce bude přínosná jak pro učitele, tak pro studenty tlumočení, a že poslouží jako zdroj další inspirace pro vlastní samostudium.

6 RESUMÉ

Niniejsza praca dyplomowa pod tytułem „Tłumaczenie konsekutywne w kombinacji język czeski – język polski w zakresie handlu międzynarodowego” miała na celu zapoznać czytelnika z teorią handlu międzynarodowego i tłumaczenia ustnego, przygotować początkujących tłumaczy do tłumaczenia konsekutywnego i za pomocą badania analizować najczęstsze problemy i błędy, które towarzyszą studentom w tłumaczeniu ustnym. Wszystkie cele pracy zostały osiągnięte.

Cała praca została podzielona na dwie części – teoretyczną i praktyczną. Pierwszy rozdział części teoretycznej zajmuje się historią i obecną sytuacją handlu międzynarodowego na świecie a także na terenach Republiki Czeskiej i Polski. Z czasów starożytnych handel zagraniczny odgrywa ważną rolę w gospodarczym i społecznym rozwoju obu państw. Dla Republiki Czeskiej i Polski najważniejszymi partnerami handlowymi są państwa sąsiadujące, a więc wzajemny handel obu krajów jest kluczowy. Państwa te mają do siebie blisko pod względem kulturowym i historycznym, istniejąca sieć dystrybucyjna jest bardzo dobrze rozwinięta. Czeskie firmy więc często ekspandują właśnie do Polski a Polskie do Czech. Dla Czechów polski rynek jest atrakcyjny ze względu na wielką ilość potencjalnych odbiorców, najwięcej eksportowanym artykułem są środki transportu oraz elektronika. Produkty polskie są w Czechach popularne dzięki niskiej cenie, więc Polacy również chętnie eksportują, przede wszystkim maszyny i miedź.

Sprawny przebieg handlu pomiędzy republiką Czeską i Polską nie byłby możliwy bez pośredników językowych i kulturowych. Tłumacze odgrywają ważną rolę podczas oficjalnych spotkań biznesowych lub nieformalnych spotkań handlowych. Języki czeski i polski mogą wydawać się bardzo bliskie, owszem nie warto zapominać o zdradliwych podobieństwach niektórych słów, które mogą prowadzić do nieporozumień.

Rozdział drugi i trzeci części teoretycznej opisuje problematykę tłumaczenia ustnego, rolę tłumacza i proces jego edukacji. Wymagania wobec tłumacza ustnego znacznie różnią się w zależności od gatunku zlecenia. Innych zdolności i słownictwa będą wymagać spotkania biznesowe a innych tłumaczenie przemówień polityków. Praca koncentruje się szczególnie na tłumaczeniu konsekutywnym, które wymaga wiele czasu do przygotowania. Tłumaczenie konsekutywne rozpoczyna się dopiero w chwili, kiedy mówca przestaje mówić. Tłumacz tłumaczy albo krótsze zdania, albo może tłumaczyć przemówienia trwające nawet kilkadziesiąt minut. Podczas dłuższych tłumaczeń tłumacz może sporządzać notatki, korzystając ze specjalnych symbolów i skrótów. Opracowanie i przyzwyczajenie się do takiego systemu zapisu może zajmować mnóstwo czasu i praktyki. Notacja powinna być intuitywna, dlatego każdy tłumacz zazwyczaj opracowuje nowy system tylko dla siebie. Polecane jest również wykorzystywanie uniwersalnych symboli i znaków, których można łatwo skojarzyć. System notacji opiera się nie tylko o skróty i symbole, ale również o efektywną strukturę układu zapisu na stronie, z której tłumacz może bez trudności wyczytać kolejność wypowiedzi i główne myśli.

Pomimo przygotowania systemu notacji, tłumacz ustny musi również rozwijać swoje umiejętności językowe. Należy poszerzać słownictwo, często rozmawiać w języku B i zwracać uwagę na błędy powodujące obniżenie jakości każdego tłumaczenia. Nie mniej ważne jest też rozwijanie funkcji kognitywnych mózgu, takich jak koncentracja, pamięć i podział uwagi. Te funkcje są zazwyczaj w większości wrodzone, ale można je rozwijać za pomocą prawidłowej i regularnej praktyki.

Zasób wiedzy z części teoretycznej rozwija część praktyczna, skupiająca się na praktycznym przygotowaniu początkujących tłumaczy. Pierwszy rozdział praktycznej części obejmuje zbiór 30 ćwiczeń, podzielonych na grupy według zdolności, które rozwijają. Na pierwszym miejscu zostały przedstawione ćwiczenia leksykalne, które rozwijają słownictwo, elokwencję, kreatywność i gotowość. Drugi podrozdział przedstawia ćwiczenia retoryczne, które skupią się na ulepszaniu poprawnej wymowy w obu językach. Następne trzy podrozdziały oferują ćwiczenia dla rozwoju funkcji kognitywnych. Ćwiczenia na koncentrację wzmacniają koncentrację zarówno wizualną jak i audytywną. Ćwiczenia na pamięć ulepszają pamięć do imion i cyfr, albowiem te sprawiają największe kłopoty podczas tłumaczenia konsekwentnego. Ze względu na mnóstwo procesów, które mają miejsce podczas tłumaczenia, tłumacz musi również nauczyć się jak najbardziej efektywnie podzielić swoją uwagę, czym zajmują się ostatnie z kognitywnych ćwiczeń. W szóstym podrozdziale zostały opracowane ćwiczenia, które pomogą początkującym tłumaczom stworzyć własny system efektywnej notacji i oferują możliwość jej przetestowania. Ostatnie dwa podrozdziały umożliwiają połączenie wszystkich uzyskanych informacji i zdolności w tłumaczeniach najróżniejszych stylów wypowiedzi, od wykładów, przez spotkania aż po przemówienia polityczne.

Źródłem i inspiracją dla stworzenia ćwiczeń były publikacje zajmujące się wzmacnianiem pamięci, publikacje z ćwiczeniami dla tłumaczy oraz własne pomysły. Częścią niektórych ćwiczeń są teksty, których zadaniem jest poszerzenie słownictwa i rozwój wiedzy w obszarze handlu międzynarodowego. Do innych ćwiczeń dołączone są nagrania i wideo, umieszczone w załączniku na płycie CD. Częścią pracy jest łącznie 16 nagrań i 4 wideo, których źródłem były strony internetowe z wiadomościami lub youtube. Nagrania zostały podzielone i dostosowane do wymagań poszczególnych ćwiczeń. Ważny jest też słownik z najczęstszymi pojęciami z dziedziny handlu międzynarodowego będącymi częścią niektórych ćwiczeń, który również znajduje się w załączniku na płycie CD.

W drugiej połowie części teoretycznej zostało opisane badanie, które miało na celu sprawdzenie efektywności i strony technicznej przygotowanych ćwiczeń oraz analizę najczęstszych problemów i błędów towarzyszących początkującym tłumaczom czesko – polskim.

Badania miały miejsce w marcu 2017 na zajęciach tłumaczenia ustnego Wydziału Polonistyki na Uniwersytecie Pałackiego w Ołomuńcu. W badaniu uczestniczyło 24 studentów, w tym 16,4 % osób dwujęzycznych, 62,2 % czeskich studentów polonistyki i

20,8 % studentów z bohemistyki w Polsce. W praktyce chodziło o studentów z trzech grup na różnym poziomie językowym i z różnymi doświadczeniami z przekładem ustnym. W pierwszej fazie badań studentom zostały przedstawione czeskie i polskie nagrania wstępne, które studenci tłumaczyli konsekwentnie. Tłumaczenia zostały nagrane, przeanalizowane i ocenione według ilości przetłumaczonych informacji, błędów jak również według ciągłości i zrozumiałości wypowiedzi. W następnym miesiącu studenci opracowywali ćwiczenia, przy czym w każdej grupie zostało opracowane ok. dwudziestu ćwiczeń. Każde z ćwiczeń zostało przetestowane przynajmniej w jednej grupie, co umożliwiło rewizję i drobne techniczne poprawki. Po miesiącu studenci ponownie tłumaczyli nagrania a tłumaczenia zostały przeanalizowane i porównane z wynikami ze wstępnego tłumaczenia. Studenci poprawili się w ilości przetłumaczonych informacji średnio o 10,35 %, poprawa była również widoczna pod względem zrozumiałości i ciągłości wypowiedzi.

Tłumaczenia studentów zostały analizowane także pod względem językowym. W kombinacji językowej czeski – polski najczęstszym problemem okazują się błędy leksykalne, zwłaszcza polonizmy (np. chodzi o – chodí o) i bohemizmy (np. dopravní prostředky – środki doprawne), których tłumacze podczas tłumaczenia często nawet nie zarejestrują. Kłopoty studentom sprawiały też zdradliwe słowa (np. stroj – maszyna został przetłumaczony jak strój – oblečení). Przyczyną był stres i niska znajomość języków. Częstym błędem gramatycznym był niepoprawny szyk wyrazów w zdaniu a od strony fonetyki niepoprawna wymowa. Błędami, które zaburzały jakość tłumaczenia to niedopowiedzenia, gdy student często w połowie zdania zamilkł i nie kontynuował wypowiedzi dalej z powodu zapomnienia lub niewystarczającego słownictwa. W tłumaczeniach z czeskiego języka pojawił się wzrost błędów razem ze wzrostem przetłumaczonych informacji. Dlatego początkujący tłumacze powinni skupić się na eliminacji błędów, najlepiej za pomocą własnych autofeedbacków.

Częścią badania były także kwestionariusze, w których studenci mogli wyrazić swoją opinię na temat wykonanych ćwiczeń. Wszyscy uczestnicy ocenili ćwiczenia jako przydatne do własnego rozwoju. Jako najefektywniejsze zostały ocenione ćwiczenia leksykalne, tłumaczeniowe, pamięciowe i koncentracyjne, na których więc warto się skupić.

7 BIBLIOGRAFIE

Použitá literatura

1. BUZAN, T. *Trénink paměti: jak si zapamatovat vše, co chcete*. Editor Pavlína Boučková. Brno: BizBooks, 2013, 232 s. ISBN 978-80-265-0057-5.
2. EYSENCK, M., KEANE, M. *Kognitivní psychologie*. Praha: Academia, 2008, 748 s. ISBN 978-80-200-1559-4.
3. GILLIES, A. *Sztuka notowania - poradnik dla tłumaczy konferencyjnych*. Kraków: Tertium, 2007.
4. HEJWOWSKI, K. *Kognitywno-komunikacyjna teoria przekładu*. Warszawa: PWN, 2006. ISBN 978-83-01-14336-7.
5. KLUCKÁ, J., VOLFOVÁ, P. *Kognitivní trénink v praxi*. Praha: Grada, 2009, 150 s. Psyché (Grada). ISBN 978-80-247-2608-3.
6. Kolektiv autorů. *Velká kniha technik učení, tréninku paměti a koncentrace*. Praha: Grada, 2009, 226 s. ISBN 978-80-247-3023-3.
7. HRDINOVÁ, E., VILÍMEK, V. *Úvod do teorie, praxe a didaktiky tlumočení: mezi Skyllou vědy a Charybdou praxe?!*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta, 2008, 101 s. ISBN 978-80-7368-589-8.
8. LOTKO, E. *Čeština a polština v překladatelské a tlumočnické praxi*. Ostrava: Profil, 1986.
9. LOTKO, E. *Zrádná slova v polštině a češtině*. Olomouc: Rektorát Univerzity Palackého, 1987
10. MARKOWSKI, A. *Nowy słownik poprawnej polszczyzny PWN*. Warszawa: Wydawnictwo naukowe PWN, 1999. ISBN 83-01-12660-4.
11. MOSER-WILL, I., GRUBE, I. *110 her pro rozvoj myšlení, lepší paměť a koncentraci*. Praha: Grada, 2010, 269 s. ISBN 978-80-247-3560-3.
12. RÁBEKOVÁ, S., RAČLAVSKÁ, J., VILÍMEK, V. *Cvičebnice pro rozvíjení kognitivních dovedností tlumočnicků*. Ostrava: Ostravská univerzita v Ostravě, Filozofická fakulta, 2008, 69 s. ISBN 978-80-7368-593-5.
13. REINHAUS, D. *Techniky učení: jak se snadněji učit a více si pamatovat*. Praha: Grada, 2013, 104 s. Poradce pro praxi. ISBN 978-80-247-4781-1.
14. ROSAN, J. F. *Notatki w tłumaczeniu konsekwentnym*. Kraków: Tertium, 2004.
15. SDOBNIKOV, V. V., PETROVA, O. V.,. *Teorija perevoda*. Moskva: Vostok – Zapad, 2006. 450 s. ISBN 5-478- 00306-9.
16. TRYUK, M. *Przekład ustny konferencyjny*. Warszawa: PWN, 2007, 232 s. Przekład - mity i rzeczywistość. ISBN 978-83-01-15113-3.
17. TRYUK, M. *Przekład ustny środowiskowy*. Warszawa: PWN, 2006, 207 s. Przekład - mity i rzeczywistość. ISBN 978-83-01-14670-2.
18. Unia Europejska: *Handel*. Brusel, 2016. 16 str. ISBN 978-92-79-55737-8.
19. ZAMYKALOVÁ, M. *Mezinárodní obchodní jednání*. Praha: Grafikon, 2003. 171 s. ISBN 80-86419-28-2. s. 7 – 21.

Internetové zdroje

20. Agentura OSN pro uprchlíky. Meta. [online] Dostupné z: www.meta-ops.cz/sites/default/files/manual_pro_tlumocniky.pdf
21. Adéla Lišková. Jenprocestovatele.cz [online] Dostupné z: <https://jenprocestovatele.topzine.cz>
22. Atradius [online] Dostupné z: <https://atradius.de>
23. Bankier.pl [online] Dostupné z: www.bankier.pl
24. Bryk. Strefa wiedzy [online] Dostupné z: www.bryk.pl
25. CzechTrade [online] Dostupné z: www.czechtrade.cz
26. Česká televize [online] Dostupné z: www.ceskatelevize.cz
27. Český statistický úřad [online] Dostupné z: www.czso.cz
28. European parliament interpretation [online] Dostupné z: www.europarl.europa.eu
29. Evropská komise [online] Dostupné z: <http://ec.europa.eu>
30. Główny Urząd Statystyczny [online] Dostupné z: stat.gov.pl
31. Hanna Marciniak [online] Dostupné z: www.hannamarciniak.eu
32. Investopedia [online] Dostupné z: www.investopedia.com
33. Jazyky.com [online] Dostupné z: www.jazyky.com
34. Jobs.cz [online] Dostupné z: www.jobs.cz
35. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online] Dostupné z: www.mpo.cz
36. Ministerstwo Rozwoju [online] Dostupné z: www.mr.gov.pl
37. Mluvte jako mluvčí [online] Dostupné z: www.mluvtejakomlucvi.cz
38. Nto.pl [online] Dostupné z: www.nto.p
39. Polska: Portal Promocji Eksportu [online] Dostupné z: czechrepublic.trade.gov.pl
40. PolskieRadio [online] Dostupné z: <http://www.polskieradio.pl>
41. Prace.cz [online] Dostupné z: www.prace.cz
42. Pracuj.pl [online] Dostupné z: www.pracuj.pl
43. Presto [online] Dostupné z: www.presto.cz
44. Technet.cz [online] Dostupné z: <http://technet.idnes.cz>
45. Wikipedie [online] Dostupné z: cs.wikipedia.org
46. Wioletta Wasilewska [online] Dostupné z: <http://www.uwm.edu.pl>
47. World Trade Organization [online] Dostupné z: www.wto.org
48. Youtube [online] Dostupné z: www.youtube.com

8 SEZNAM PŘÍLOH A ZKRATEK

Obrázky

1. Obrázek 1: Nejdůležitější obchodní partneři České republiky a Polska: vývoz a dovoz
2. Obrázek 2- Zpracování cvičení č. 25: student A
3. Obrázek 3 - Zpracování cvičení č. 25: student B

Grafy

4. Graf 1: jazyková úroveň účastníků výzkumu
5. Graf 2: hodnocení jednotlivých typů cvičení z hlediska přínosu pro rozvoj dovedností

Tabulky

6. Tabulka 1: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z češtiny do polštiny u jednotlivých studentů
7. Tabulka 2: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny – průměr
8. Tabulka 3: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny u jednotlivých studentů
9. Tabulka 4: Analýza výsledků vstupního a výstupního tlumočení z polštiny do češtiny – průměr

Rozpis testovaných cvičení v jednotlivých skupinách

10. Příloha č. 1: Rozpis testovaných cvičení v jednotlivých skupinách

Přepisy nahrávek

11. Příloha č. 2: Přepis české nahrávky pro tlumočení v rámci výzkumu s počtem hodnocených informací
12. Příloha č. 3: Přepis polské nahrávky pro tlumočení v rámci výzkumu s počtem hodnocených informací

Slovníček pojmů

13. Příloha č. 4: slovníček pojmů

Přílohy na CD nosiči

14. Nahrávka ke cvičení č. 13, česká verze: 13a
15. Nahrávka ke cvičení č. 13, polská verze: 13b
16. Nahrávka ke cvičení č. 17, česká verze: 17a
17. Nahrávka ke cvičení č. 17, polská verze: 17b
18. Nahrávka ke cvičení č. 18, česká verze: 18a
19. Nahrávka ke cvičení č. 18, polská verze: 18b
20. Video ke cvičení č. 19, česká verze: 19a
21. Video ke cvičení č. 19, polská verze: 19b
22. Nahrávka ke cvičení č. 21, česká verze: 21a

- 23. Nahrávka ke cvičení č. 21, polská verze: 21b
- 24. Nahrávka ke cvičení č. 26, česká verze: 26a
- 25. Nahrávka ke cvičení č. 26, polská verze: 26b
- 26. Nahrávka ke cvičení č. 27, česká verze: 27a
- 27. Nahrávka ke cvičení č. 27, polská verze: 27b
- 28. Nahrávka ke cvičení č. 28, česká verze: 28a
- 29. Nahrávka ke cvičení č. 28, polská verze: 28b
- 30. Video ke cvičení č. 29, česká verze: 29a
- 31. Video ke cvičení č. 29, polská verze: 29b
- 32. Nahrávka ke cvičení č. 30, česká verze: 30a
- 33. Nahrávka ke cvičení č. 30, česká verze: 30b
- 34. Příloha č. 4: slovníček pojmů

Seznam použitých zkratk

ČR – Česká republika

ČJ – český jazyk

PJ – polský jazyk

atd. – a tak dále

např. – například

tis. – tisíc

mil. – milion

mld. – miliarda

s – sekund

HDP - hrubý domácí produkt

č. - číslo

9 PŘÍLOHY

Příloha č. 1 – Rozpis testovaných cvičení v jednotlivých skupinách

Typ cvičení	Číslo	Skupina 1 začátečníci	Skupina 2 mírně pokročilí	Skupina 3 pokročilí
Lexikální	1	✓	✓	✓
	2	✓	✓	✓
	3	✓		✓
	4		✓	
	5	✓		✓
Řečnická	6	✓		
	7	✓	✓	
	8		✓	✓
	9	✓		✓
Soustředění	10		✓	✓
	11	✓		
	12		✓	
	13		✓	✓
Paměť	14	✓		
	15	✓	✓	✓
	16	✓	✓	✓
	17		✓	✓
Dělení pozornosti	18	✓		
	19		✓	
Notace	20	✓	✓	✓
	21			✓
	22		✓	✓
	23		✓	✓
	24	✓	✓	
	25	✓	✓	✓
	26			✓
Nízká konsekutiva	27	✓		✓
	28	✓	✓	
	29		✓	✓
Vysoká konsekutiva	30			✓

Příloha č. 2 – Přepis české nahrávky pro tlumočení v rámci výzkumu s počtem hodnocených informací (název nahrávky na CD: 0a)

- „*Rekordy lámající koruna všechny vývozce bez rozdílu poškozují a bere jim zakázky.*
2
- *Podíváme se na problematiku mezinárodního obchodu a obchodní politiky.* **2**
- *Jak jsem říkal už v telefonu, my jsme marketingová agentura, která se snaží svým klientům poskytovat co nejlepší služby.* **3**
- *Pro mě je ten obchod jako je výměna něco za něco. Každý z nás denně obchoduje, prodává své názory, myšlenky, vize, sebe, a musíme to dělat, protože bez toho nemůžeme existovat, nejsme schopni komunikovat s dalším člověkem nebo obecně s tím okolím. A my jako profesionální obchodníci to děláme profesionálně, děláme to*

s produktama, děláme to s nějakýma službama a dostáváme za to adekvátní odměnu, ať už je to formou financí nebo formou nějakýho barteru, těžko říct. 17

- *Množství zakázek i subdodavatelů jak do Škodovky, myslím že se bude jako snižovat, je to recese jako v Německu, nevypadá to růžově. 7*
- *V předchozích letech objem zakázek rostl velmi rychle, dokonce dvouciferným tempem, a se zpomalením proevropských ekonomik můžeme očekávat i další omezení poptávky. 4*
- *Dobrý stav ekonomiky dnes potvrdila nová data statistiků o zahraničním obchodu. Objem vývozu českých firem byl v únoru o 22 miliard Kč vyšší než dovoz z ciziny, to je víc než ve stejném měsíci v loňském roce. 8*
- *Nejvíce se v tomto ohledu daří obchodu se stroji a dopravními prostředky. Ten skončil v únoru přebytkem přesahujícím 6 miliard Kč. Naopak chemické výrobky se k nám spíše dovážejí. 6*
- *Dobrý podvečer dámy a pánové, dovoluji mi abych Vás všechny co nejsrdečněji přivítal na prvním semináři institutu Václava Klause v roce 2016 a poděkoval Vám za přízeň, kterou k našemu institutu a k našim veřejným aktivitám chováte a popřál Vám, aby Vám tato přízeň vydržela i v tom roce letošním a k tomu chci také Vám přidat nádvkem přání, aby se Vám tento rok vyvedl, aby se Vám dařilo a byli jste zdraví a aby byl pokud možno alespoň tak dobrý, jako ten rok minulý, ale myslím, že je to přání poněkud maximalistické. A chci Vás přivítat na semináři, jehož titul znáte, 25 let od liberalizace cen a zahraničního obchodu. 20*
- *Ta liberalizace cen a zahraničního obchodu byly dvě radikální, odvážné, riskantní, ve stejný den realizované, v době svého vzniku velmi ostře a konfliktně diskutované, mnohými naprosto odmítané, systémové změny. Tyto dvě věci v naší zemi nicméně způsobily zásadní přelom. Jimi vytvořenou situaci všichni dávno považují za naprostou samozřejmost a vůbec si nedovedou představit, že by tehdy nebyly provedeny. Teprve jimi, nebo pomocí nich, trh mohl začít u nás fungovat. Velmi rychle byla díky tomu vytvořena na trhu rovnováha, něco v předcházející komunistické éře zcela nepředstavitelného." 14*

Počet informací: **83**

Příloha č. 3 – Přepis polské nahrávky pro tlumočení v rámci výzkumu s počtem hodnocených informací (název nahrávky na CD: Ob)

- *„Uczestnictwo w międzynarodowym podziale pracy, przysłuży się wzrostowi poziomu naszego życia. 2*
- *Dzień dobry, Katarzyna Kowalska, firma SanPol. Czy mogę rozmawiać z osobą odpowiedzialną za zakupy i decyzyjną w tej kwestii? 5*
- *Sprzedający wykonują swoją dostawę a ryzyko przechodzi na kupującego, gdy towar zostanie wyładowany i postawiony do dyspozycji kupującego w wymienionym z nazwy terminalu. 5*

- *W praktyce najczęściej mamy do czynienia z trzema sposobami zawierania kontraktów eksportowych. Jest to zawarcie umowy w drodze negocjacji - kiedy to strony uzgadniają warunki kontraktu podczas wcześniejszych spotkań i rozmów, poprzez prezentację oferty i jej przyjęcie - to znaczy jedna strona przyjmuje ofertę a druga ją akceptuje, oraz trzeci sposób przez internet. **8***
- *Są powody do optymizmu. Gospodarka Unii Europejskiej po latach wyniszczającego kryzysu wydaje się mieć lepiej. Tak wynika z raportu Komisji Europejskiej, który został przedstawiony w tym tygodniu. Komisja ocenia że większość krajów realizuje wytyczne i przestrzega dyscypliny budżetowej, pobudza inwestycje i realizuje reformy strukturalne. Ale są też problemy. No i apel do Włoch o redukcję zadłużenia. A także do Niemiec - o redukcję nadwyżki w handlu zagranicznym. Co to wszystko oznacza dla Europejskiej gospodarki o tym Agata Kasprolewicz. **18***
- *Jeżeli chodzi o Polskę rozwoju gospodarczego do końca roku, tutaj notujemy spadek tego optymizmu. I to dosyć znaczny spadek z 37 do 29%. Natomiast równocześnie przedsiębiorcy planują dokonać dość znacznego zwiększenia zatrudnienia do końca roku i tutaj jest najwyższy od roku 2009 odsetek, a mianowicie 29% pracodawców zamierza do końca roku zwiększyć zatrudnienie. **12***
- *Przyjęła uchwałę o przyjęciu programu rozwoju, który kierujemy do Polaków. To jest jeden z naszych sztandarowych programów z którym szliśmy do wyborów, program rozwoju Polski. W tym programie chcemy położyć nacisk na kilka bardzo ważnych elementów o tym zaraz będzie mówił w swojej prezentacji pan premier Mateusz Morawiecki, który jest koordynatorem, autorem tego programu, który ten przygotował i wspólnie z ministrami będzie go realizował. To jest zupełnie nowy model rozwoju Polski. Tak, dzisiaj dajemy Polakom nowy model rozwoju gospodarczego. Chcemy, żeby każdy Polski obywatel miał szansę korzystania z rozwoju a nie tylko wybrane grupy. To jest nasza deklaracja z kampanii wyborczej i dzisiaj dotrzynamy po raz kolejny słowo. **22***
- *Nie ma od dużego sukcesu polskich eksporterów, nadwyżka w handlu jak podała Główny Urząd Statystyczny przekroczyła 20 miliardów złotych, ta nadwyżka eksportu w handlu wystąpiła u nas drugi rok z rzędu, ale była wyższa niż poprzednio. Polskim eksporterom bez wątpienia ciągle pomagał słabszy złoty, ale czy tylko? Adam Czerniak? Polskim eksporterom pomagał słabszy złoty, ale wydaje mi się że to nie był główny czynnik tego sukcesu, jakim można nazwać kolejny rok rosnącej nadwyżki w handlu zagranicznym. Bo Polscy eksporterzy bardzo dobrze sobie radzą w obecnej koniunkturze globalnej. Znaczny, mimo tego że mamy sporo zagrożeń w wielu krajach i występuje spowolnienie w strefie euro, jeszcze do niedawna mieliśmy też do czynienia z niskim wrostem gospodarczym, w tej chwili sytuacja się z kwartału na kwartał poprawia. To jednak polscy eksporterzy radzą sobie bardzo dobrze ,zyskują nowe rynki, zyskują nowych odbiorców i można powiedzieć, że wykazują konkurencję ze starych krajów Unijnych. i pod tym kontem bardzo należy*

spojrzeć na strukturę danych. Bo tam, gdzie najszybciej rósł eksport - czyli do Szwecji, do Hiszpanii, tam polscy eksporterzy radzą sobie coraz lepiej.” 34

Počet informací: 106

Příloha č. 4 – slovníček pojmů

adaptace	dostosowanie, adaptacja
advokát	adwokat
agenda	agenda
agentura	agencja
akcie	akcja
akciová společnost (a.s.)	Spółka Akcyjna (S.A.)
analýza	analiza
argumentace	argumentacja
avšak, zatímco	natomiast
bankovní převod	przelew
bankrot, krach	bankructwo, upadłość
bezcenný, zbytečný	bezwartościowy
billboard	billboard, plakat
brát	traktować
celní kvóta	kontyngent
cena	cena
* cena bez DPH	* cena z wyłączeniem VAT (netto)
* cena s DPH	* wartość z VAT
cena velkoobchodní	cena hurtowa
clo	cło
Český statistický úřad	Czeski Urząd Statystyczny
daň z přidané hodnoty (DPH)	Podatek od towarów i usług (VAT)
daňové identifikační číslo (DIČ)	numer identyfikacji podatkowej (NIP)
datum	data
delegace	delegacja
distribuční kanály	kanály dystrybucyjne
diversifikace	dywersyfikacja
dluh	dług
dlužní úpis	list zastawny, obligacja
dlužník	dłużnik
dobropis	nota uznaniowa

docílit, dosáhnout	osiągnąć
dodavatel	dostawca
dodávka	dostawa
domácí produkt	produkt krajowy
* (ČDP) čistý	* (PKN) netto
* (HDP) hrubý	* (PKB) brutto
doprava	transport
dotazník	kwestionariusz
doufat	wierzyć
dovoz, import	import
dozorčí rada	rada nadzorcza
důležitý	ważny
efektivita	efektywność
ekonomie	ekonomia
ekonomika	gospodarka
energetika	energetyka
Evropská komise	Komisja Europejska
Evropská unie	Unie Europejska
exportní hity	hity eksportowe
faksimile, podpisové razítko	faksymile
faktura	faktura
finance	finanse
font písma	czcionka
funkce	funkcja
grafický návrh	projekt graficzny
grafika	grafika
gramotnost	alfabetyzacja
hodnota	wartość
hospodářský vývoj	koniunktura gospodarcza
hotovost	gotówka
chtít	chcieć
integrovaný	zintegrowany
internetové bankovníctví	bankowość internetowa
investice	inwestycja
investor	inwestor

jednička na trhu	lider rynkowy
klasifikace ekonomických činností	Klasyfikacja Działalności
klesání	spadek
komodity	dobra
koneckonců	wreszcie
konkrétní	konkretny
konkurence	konkurencja
konkurenceschopnost	konkurencyjność
korespondenční adresa	adres do korespondencji
koupit	kupić
kreativita	kreatywność
kvóta	kwota
lámat rekordy	bić rekordy
liberalismus	liberalizm
logo	logo
marketér	marketingowiec
marketing	marketing
média	media, środki masowego przekazu
Ministerstvo průmyslu a obchodu	Ministerstwo Przemysłu i Handlu
místopředseda	wiceprzewodniczący, wiceprezes
moci	móc, potrafić
myslet	myśleć
na vlastní náklady	na własny koszt
nabídka	подаж, oferta
nabízející	oferent
nákup	kupno
národnost	narodowość
nátlak	nacisk
návrh	propozycja
navrhnout	zapropnować
navrhovat	proponować
neodkladně	niezwłocznie
nominální hodnota	wartość nominalna
občanský průkaz	dowód osobisty
občanství	obywatelstwo
obchod	handel
obchod (mezinárodní)	handel międzynarodowy
obchod (volný)	handel wolny

obchodní bilance	bilans handlowy
obchodní jednání	negocjacje handlowe
obchodní komora	izba handlowa
obchodní model	model biznesowy
obchodní rada	Rada Handlowa
obchodní shůze	spotkanie biznesowe
obchodní zástupce	przedstawiciel handlowy
obchodník	handlowiec
objednávka	zamówienie
objem	objętość, ilość
obrat	obrót
odběratel	usługobiorca
odběratel	zleceniodawca
odbyt	rynek zbytu
odesílatel	nadawca
odvody	składki
omezení	ograniczenie
opodstatněný, oprávněný	uzasadniony
opravná faktura	nota korygująca
organizace spojených národů (OSN)	Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ)
osobní údaje	dane osobowe
parlament	parlament
pilíř	filar
písemná upomínka	monit
plná moc	pełnomocnictwo
plocha	powierzchnia
pobídka	zachęta
podcenit	zlekceważyć
podmínky	warunki
podnikatel	przedsiębiorca
podpis	podpis
pohledávka	należność
Polská agentura pro obchod a investice	Polska Agencja Handlu i Inwestycji
poptávka	popyt
posadzki	podłaha
poskytování služeb	świadczenie usług
poskytovatel	usługodawca
potencionální	potencjonalny
potíže	utrudnienia

pozornost	uwaga
pracovní místa	miejsca pracy
pracovní pozice	stanowisko
prezentace výrobků	pokaz produktów
priorita	priorytet
problematika	problematyka, zagadnienie
procento	odsetek
prodat	sprzedać
prodejce	sprzedawca
projekt	projekt
propagace	promocja
propustit	zwolnić
prosadiť	przeforsować
prostředek výměny	środek wymiany
proteccionismus	protekcjonizm
průměr	średnica
průmysl	przemysł
průzkum veřejného mínění	badanie opinii publicznej
přecenit	przecenić
předpokládat, odhadovat	szacować
předpověď	prognoza
předseda	przewodniczący, prezydent
představenstvo	zarząd
překážka	przeszkoda
přesvědčování	perswazja
příjem	dochód
příjemce	odbiorca
příspěť	dołożyć się, przyczynić się
půjčka	pożyczka
razítko	pieczęć
realizace	realizacja
region	region
rodné číslo (r. č.)	numer ewidencyjny (PESEL)
růst, stoupání	wzrost
ředitel	dyrektor
saldo	saldo
sankce	sankcja
seminář	seminarium

separátní	oddzielny, odrębny
setkání	spotkanie
sezóna	sezon
situace	sytuacja
sklad	magazyn
sleva	zniżka, rabat, upust
služba	usługa
smlouva	umowa
smlouva o vývozu	kontrakt eksportowy
smluvní partner	kontrahent
sortiment	asortyment
soud	sąd
specializace	specjalność
splátky	raty
spokojenost	zadowolenie, satisfakcja
společnost	przedsiębiorstwo
společnost s ručením omezeným (s.r.o.)	spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (sp. z o. o.)
spolupráce	współpraca
spolupráce dlouhodobá	współpraca długofalowa
spotřebitel	konsument, użytkownik
standardní mezinárodní klasifikace zboží (SITC)	Międzynarodowa Standardowa Klasyfikacja Handlu (SITC)
stát, země (sousední)	państwo (sąsiadujące)
statistické údaje	dane statystyczne
stěžejní	sztandarowy
Světová obchodní organizace (WTO)	Światowa Organizacja Handlu (WTO)
tedy	zatem
termín	termin
tlumočení	przekład ustny
tlumočník	tłumacz
tlumočník (soudní)	tłumacz (przysięgły)
transakce	transakcja
trh	rynek
trofej	trofeum
účást	udział

účet	rachunek
účetní	księgowy/ księgowa
udržitelný rozvoj	zrównoważony rozwój
úhrada	zapłata
ukazatel	wskaźnik
usnesení	uchwała
úspěch	sukces; awans
uvést na trh	wprowadzić na rynek
uvozovky	cudzoštów
uzavřít obchod	zawrzeć umowę
vadný	wadliwy
varianta	wariant
vést rozhovor	rozmawiać
vodohospodářství	gospodarka wodna
volný pád	swobodny spadek
volný pohyb	swobodny przepływ
výbor	komitet
vydělat	zarabiać
výhoda	przewaga
výhodný, příznivý	korzystny
výlep	klejenie
vymahač	windykator

výměna	wymiana
výpis	wyciąg
výrazně	wyraźnie
výroba	produkcja
výrobce	producent
výrobek	produkt
vyúčtování	rozliczenie
vývoz, export	eksport
výzva	wezwanie
vzdělání	edukacja
vzorky	próbki
zahraničí	zagranica
zakázka	zamówienie
záklulisí	kuluar
záruka, garance	gwarancja
záviset	zależec
zboží	towar
zdravím Vás	witam
zemědělství	rolnictwo
zisk	zysk
zpracování	przetwarzanie
zpráva, hlášení	raport
životní prostředí	środowisko

ANOTACE

Jméno a příjmení autora: Simona Klimešová

Pracoviště: Katedra slavistiky – sekce polonistiky

Název práce: Konsekutivní tlumočení v jazykové kombinaci polština – čeština ve sféře mezinárodního obchodu

Vedoucí práce: Mgr. Marie Grigová

Počet znaků: 116 400

Počet příloh: 33

Počet titulů použité literatury: 48

Abstrakt: Úkolem této diplomové práce je komplexní příprava začínajících tlumočnicků na konsekutivní tlumočení v oblasti mezinárodního obchodu. Teoretická část práce seznamuje čtenáře s teorií tlumočení, mezinárodního obchodu v Polsku a v České republice, s principy tlumočnické notace a s procesem přípravy na tlumočení jednotlivých zakázek. V praktické části se nachází 30 tlumočnických cvičení, která rozvíjejí tlumočnické dovednosti a rozšiřují slovní zásobu, a výsledky výzkumu, jehož cílem bylo otestování cvičení v praxi a analyzování nejčastějších tlumočnických problémů a chyb. Součástí práce jsou nahrávky ke cvičením a česko-polský slovníček pojmů z oblasti mezinárodního obchodu.

Klíčová slova: tlumočení, konsekutivní tlumočení, notace, mezinárodní obchod, rozvoj kognitivních dovedností, cvičení, polský jazyk, český jazyk

ANNOTATION

Author's first name and surname: Simona Klimešová

Department: Department of Slavic Studies – Section of Polish Studies

Title of the thesis: Consecutive interpreting in the Polish – Czech language pair in the field of International Trade

Supervisor: Mgr. Marie Grigová

Number of characters: 116 400

Number of appendices: 33

Number of works cited: 48

Abstract: The goal of this thesis is to prepare beginner interpreters for consecutive interpreting in the sphere of international trade. The theoretical part of the thesis acquaints the reader with the theory of interpreting, international trade in Poland and the Czech Republic, the principles of notation in interpreting and the process of preparing for work as an interpreter. The practical part contains 30 exercises focusing on the development of interpreting abilities and improving vocabulary. It also presents the results of a research whose aim was to examine the exercises in practice and analyse most common problems and mistakes. The thesis features audio recordings used for the exercises and a Czech-Polish glossary of terms from the field of international trade.

Keywords: interpreting, consecutive interpreting, notation, international trade, cognitive ability development, exercise, Polish language, Czech language