

**Filozofická fakulta Univerzity Palackého**

**Problematika tlumočení z angličtiny  
nerodilých mluvčích  
(případová studie Jack Ma)**

**Bakalářská práce**

**2020**

**Pavla Mikšíková**

**Filozofická fakulta Univerzity Palackého**

**Katedra anglistiky a amerikanistiky**

**Problematika tlumočení z angličtiny  
nerodilých mluvčích  
(případová studie Jack Ma)**

**Interpreting from English Spoken by  
Non-native Speakers  
(Case Study Jack Ma)**

Bakalářská práce

**Autor:** Pavla Mikšíková

**Studijní obor:** Angličtina se zaměřením na komunitní tlumočení a překlad

**Vedoucí práce:** Mgr. Alena Antošíková, Ph.D., MBA

Olomouc 2020

*Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala samostatně a uvedla úplný seznam citované a použité literatury.*

V Olomouci dne

.....

## **Poděkování**

*Tímto bych ráda poděkovala vedoucí své bakalářské práce Mgr. Aleně Antošíkové Ph.D., MBA za trpělivost, kterou se mnou měla, a za pomoc se zpracováním tématu této práce.*

## **Obsah**

<b>Úvod.....</b>	<b>s.6</b>
<b>1 Teoretická část.....</b>	<b>s. 7</b>
<b>1.1 Angličtina jako lingua franca.....</b>	<b>s. 7</b>
<b>1.2 Model úsilí Daniela Gilea s. 8</b>	
<b>1.3 Problematika cizího akcentu v projevu nerodilých mluvčích. s. 11</b>	
<b>1.3.1 Faktory ovlivňující míru akcentu v cizím jazyce.....</b>	<b>s. 11</b>
<b>1.3.2 Nerodilý mluvčí a tlumočení.....</b>	<b>s. 13</b>
<b>1.4 Tlumočnické strategie.....</b>	<b>s. 15</b>
<b>2 Praktická část.....</b>	<b>s. 17</b>
<b>2.1 Jack Ma.....</b>	<b>s. 17</b>
<b>2.2 Korpus.....</b>	<b>s. 18</b>
<b>2.3 Metodika analýzy projevu.....</b>	<b>s. 19</b>
<b>2.4 Analýza projevu.....</b>	<b>s. 19</b>
<b>2.4.1 Foneticko-fonologická rovina .....</b>	<b>s. 20</b>
<b>2.4.2 Lexikální rovina.....</b>	<b>s. 21</b>
<b>2.4.3 Morfologická rovina.....</b>	<b>s. 24</b>
<b>2.4.4 Syntaktická rovina a rovina textová.....</b>	<b>s. 28</b>
<b>Závěr.....</b>	<b>s. 33</b>
<b>Summary .....</b>	<b>s. 34</b>
<b>Bibliografie .....</b>	<b>s. 35</b>
<b>Příloha.....</b>	<b>s. 36</b>
<b>Anotace.....</b>	<b>s. 51</b>

## Úvod

Význam angličtiny jako světového jazyka je nezpochybnitelný. Často je angličtina označována jako *lingua franca*, což je jazyk využívaný nad rámec rodilých mluvčích. Je třetím nejrozšířenějším mateřským jazykem, hned po čínštině a španělštině. Avšak počet nerodilých mluvčích angličtiny je zhruba třikrát větší, než počet rodilých mluvčích (Crystal, 2003), což angličtinu řadí na první místo nejpoužívanějších jazyků na světě.

S přibývajícím počtem nerodilých mluvčích se však zvyšuje pravděpodobnost, že se tlumočníci během své praxe setkají i s nerodilými mluvčími angličtiny. Problematické je, že nerodilí mluvčí většinou nedisponují tak dokonalou jazykovou vybaveností jako rodilí mluvčí a jejich projev je často poznamenán výrazným cizím akcentem, gramatickými chybami a neobvyklou strukturou projevu. To tlumočnickům někdy může značně ztížit porozumění a převod do cílového jazyka je tak pro ně mnohem obtížnější.

V teoretické části práce se tedy zaměřím na problematiku tlumočení nerodilých mluvčích a praktická část bude obsahovat analýzu projevu nerodilého mluvčího na případu Jacka Ma. Cílem práce tedy bude analýza diskurzu nerodilého mluvčího pro potřeby tlumočení. Zaměřím se na charakteristické prvky jeho projevu na různých jazykových rovinách a zdůrazním místa, která by tlumočnickovi mohla působit problémy při převodu. Zároveň se zamyslím i nad tím, zda mají tyto charakteristické prvky možnou spojitost s jeho mateřským jazykem, tedy čínštinou. Jelikož nejsem odborník na čínštinu, jako konzultantku jsem si vybrala moji kamarádku, která vystudovala obor Kulturní studia Číny na Masarykově univerzitě v Brně. Ta mi pomohla přiblížit některé zákonitosti čínštiny a vysvětlit případnou souvislost mezi čínštinou a angličtinou nerodilého mluvčího. Následně také navrhnou možná řešení a strategie, jak by se tlumočnick mohl s daným problémem vypořádat.

Myslím si, že toto téma je tedy velice aktuální a může začínajícím tlumočnickům pomoci lépe pochopit souvislost mezi rodným a cizím jazykem mluvčího.

# 1 Teoretická část

## 1.1 Angličtina jako lingua franca

V této práci se budeme zabývat angličtinou nerodilého mluvčího, nejprve si tedy shrneme význam angličtiny jako světového jazyka. Angličtina bývá často označována jako tzv. lingua franca, což je výraz pro jazyk, který je využíván nad rámec rodilých mluvčích a má tedy funkci společného komunikačního prostředku mluvčích různých mateřských jazyků. Crystal označuje angličtinu za světový jazyk a dodává, že světovým jazykem se nestává jazyk, který má největší počet rodilých mluvčích, ale ten jazyk, který našel své místo i v ostatních zemích světa, ať už jako oficiální jazyk (prostředek komunikace v oblasti vlády, soudů, médií nebo vzdělávacího systému), nebo jako hlavní cizí jazyk vyučovaný na školách. (1997, s. 4) Seleskovitchová (1996, s. 306) se dokonce domnívá, že lze do budoucna předpokládat menší míru využívání tlumočnicků na mezinárodní scéně, jelikož bude univerzálně používán jeden jediný jazyk.

Tato situace se může zdát pravděpodobná, jelikož angličtina skutečně je světovým jazykem, vyučuje se téměř na všech školách a podle statistiky z roku 2019 mluví anglicky (včetně rodilých i nerodilých mluvčích) kolem 1,27 miliardy lidí, nerodilých mluvčích je dokonce více než rodilých mluvčích. Ovšem pokud se například podíváme na oficiální jazyky mezinárodních organizací, jako příklad uvedeme Evropskou unii, není pravděpodobné, že by se veškerá komunikace ze všech 24 jazyků omezila pouze na jeden jazyk. Jak tvrdí Crystal, „no country likes the thought of its language being given a reduced international standing“ (1997, str. 12).

Potřeba tlumočnicků do budoucna je tedy nadále vysoká. Avšak s větším výskytem angličtiny se tlumočníci čím dál častěji setkávají s nerodilými mluvčími angličtiny, jejichž projev se od standardní angličtiny liší, a to může způsobovat tlumočnickům potíže při porozumění. Tlumočení samo o sobě je velice náročný kognitivní proces, jehož složitost nám přiblíží Gileův model úsilí.

## 1.2 Model úsilí Daniela Gilea

Daniel Gile je francouzský překladatel a tlumočník působící na prestižní translatologické škole ESIT. Největším přínosem pro teorii tlumočení byl jeho model úsilí. Snaží se vysvětlit, proč tlumočníci chybují i ve zdánlivě jednoduchých úsecích. Svůj model založil na dvou tvrzeních:

- Tlumočení vyžaduje určitou mentální „energii“, která je dostupná pouze v omezeném množství.
- Tlumočení téměř všechnu tuto mentální energii spotřebuje a někdy vyžaduje dokonce víc, než má tlumočník k dispozici. V tu chvíli dochází ke zhoršení tlumočnického výkonu. (Gile, 2009, s. 159)

Podle Gilea je tlumočení je velice náročný proces, během něhož mozek celou dobu pracuje na hraně své procesní kapacity. Úspěšnost převodu potom záleží na správném rozvržení této kapacity (jednotlivých úsilí). Tento model zahrnuje tři úsilí: úsilí poslechu a analýzy, úsilí produkce textu a úsilí krátkodobé paměti.

### Úsilí poslechu a analýzy

Úsilí poslechu a analýzy zahrnuje všechny procesy týkající se porozumění textu. Od analýzy zvukových vln nesoucích projev řečníka, až po rozpoznání jednotlivých slov a pochopení významu sdělení. Důležité je, aby tlumočník pochopil hlavně smysl sdělení, neměl by se zaměřovat na jednotlivá slova. Mohlo by se stát, že bude příliš ovlivněn strukturou výchozího projevu a projev v cílovém jazyce poté nebude idiomatický, tedy přirozený.

Toto úsilí se zvyšuje přímo úměrně s tím, jak stoupá informační hustota textu, jeho odbornost, také v případě, že se zhoršují podmínky poslechu, řečník mluví příliš rychle, nebo má výrazný cizí akcent. Výrazný cizí akcent je právě typickým znakem nerodilých mluvčích, jímž se v této práci zabýváme. Jak tedy z úsilí poslechu a analýzy vyplývá, cizí akcent je považován za jeden z možných faktorů, který může tlumočnickům působit potíže. Tuto hypotézu potvrzuje například Ingrid Kurzová (2009), pod jejímž vedením provedla studentka magisterského studia jako součást své diplomové práce výzkum zaměřený na kvalitu tlumočení angličtiny nerodilých mluvčích. Jako tlumočníci zde byli vybráni studenti tlumočení. Z výzkumu vyplynulo, že u tlumočení nerodilého mluvčího skutečně došlo ke ztrátě informací. Studenti měli problémy se správným



rozvržením kapacity a spotřebovali příliš mnoho kapacity (úsilí) na porozumění. Na úsilí produkce jim poté nezbyl dostatek volné kapacity a došlo k selhání.

### **Úsilí produkce textu**

Úsilí produkce textu zahrnuje plánování sdělení a jeho produkci. Při simultánním tlumočení je úsilí produkce o to těžší, že na něj tlumočnick nemá příliš času a tempo jeho projevu je ovlivněno tempem řečníka. Doporučuje se, aby tlumočnick začal tlumočit až ve chvíli, kdy řečník uzavřel logický celek, který je již přetlumočitelný. Tlumočnick by tedy měl nepatrně prodloužit tzv. časový posuv (time lag). Průměrný časový posuv je 4 sekundy, může však trvat od 2 do 10 sekund (Müglová 2013). Pokud začne tlumočit ve chvíli, kdy ještě řečník neuzavřel myšlenku, mohlo by se snadno stát, že tlumočnick začne větu, kterou pak nebude schopen dokončit. Porušil by tak jedno z tzv. zlatých pravidel tlumočení Rodericka Jonese (Jones, 2002, str. 72) – „vždy dokončovat věty“. Pokud je časový posuv delší, je pro tlumočnicka obtížnější držet se tempa řečníka a zvyšují se nároky na kapacitu paměti, jelikož si mozek musí pamatovat čím dál více informací. Je důležité, aby si tlumočnick sám dokázal regulovat časový posuv během celého tlumočení tak, aby byl schopen plynule tlumočit. Zároveň by si měl dát pozor na tempo řeči. Pokud bude příliš dlouho vyčkávat na další segmenty řečnickova projevu a poté začne tlumočit příliš vysokým tempem, aby řečníka „dohnal“, nebude to na posluchače působit příjemným dojmem. Tlumočení by mělo být klidné a plynulé. Navíc, pokud řečník již nějakou chvíli hovoří a tlumočnick ještě nezačal tlumočit, může to u posluchačů vyvolat dojem, že jim unikají důležité informace.

Úsilí produkce textu se zvyšuje, pokud řečník dělá pauzy, opakuje slova, nedokáže se vyjádřit, zejména pokud je jeho projev nepřipravený. Úsilí produkce se naopak zmenšuje při slovních automatismech, které jsou přetlumočeny automaticky a téměř bez rozmýšlení, např. „*Good evening, ladies and gentlemen*“.

### **Úsilí krátkodobé paměti**

Úsilí krátkodobé paměti uchovává informace mezi fází poslechu a fází produkce. Krátkodobá paměť (také nazývána jako pracovní, či operativní) je vědomá část paměti, ve které člověk řeší většinu psychických pochodů. Harry Whitaker rozlišuje pojem *pracovní paměť* a definuje ji jako „systém s omezenou kapacitou, který je zodpovědný za dočasné ukládání a zpracování informací při

provádění kognitivních úkolů“ (1998, s. 289). Je to právě ta část paměti, která je při tlumočení nejvíce využívána a je **pro proces tlumočení nezbytná**. Jak již zmínil Whitaker, kapacita krátkodobé paměti je omezená. Podle psychologa George Millera má krátkodobá paměť kapacitu  $7 \pm 2$  jednotek nazývaných jako *chunks*. Těmito jednotkami mohou být písmena, slova i celé věty. Záleží pak na trénovanosti paměti, jak velké jednotky si člověk dokáže zapamatovat (Čeňková, 2001). Úsilí krátkodobé paměti se zvyšuje zejména při výčtech čísel nebo jmen, či při delším časovém posuvu.

### **Úsilí koordinace**

K těmto třem úsilím ještě Gile přidal úsilí koordinace, které má za úkol zajistit správnou koordinaci všech předchozích úsilí.

Model úsilí Daniela Gila lze matematicky znázornit takto:

$$SI = L + P + M + C^1$$

Model úsilí v podstatě tvrdí, že pro každé úsilí je vyhrazena určitá kapacita a úkolem tlumočnicka je si tuto kapacitu správně rozvrhnout. Pokud se například bude příliš dlouho zabývat určitým segmentem řečnickova projevu a bude hledat nevhodnější ekvivalent, spotřebuje na to příliš mnoho kapacity a nebude schopen soustředit se na segment následující a dojde k selhání. Pokud by tlumočnick správně rozvrhl svoji kapacitu a přeformuloval první segment jednodušeji, měl by dostatek kapacity na segment následující. To je také důvod, proč tlumočníci selhávají i při zpracování segmentů, které nejsou nikterak obtížné. Jejich kapacita je zahlcena již z předchozích segmentů.

---

<sup>1</sup> SI = simultaneous interpreting, L = listening, M = memory, C = coordination

### 1.3 Problematika cizího akcentu v projevu nerodilých mluvčích

Pokud člověk mluví cizím jazykem, akcent je důležitým faktorem, který rozhoduje o tom, jak mluvčího budou ostatní lidé vnímat. Jak tvrdí David Troutt: „how we talk may be the first – and last – clue about our intelligence, and whether we’re trusted or feared, heard or ignored, admitted or excluded“ (2005, s. 289). Stejný názor zastávají i Šimáčková & Podlipský (2011), kteří tvrdí, že akcent velkou mírou přispívá k tomu, jak je mluvčí (v jejich případě je mluvčím myšlen tlumočnick, ale můžeme to vztáhnout i na mluvčího jakožto autora výchozího projevu) vnímán, pokud je cizí akcent výrazný, může odvádět pozornost posluchače od obsahu sdělení, což není žádoucí.

Nyní se zaměříme na samotnou definici cizího akcentu v projevu nerodilých mluvčích a faktory, které cizí akcent způsobují, abychom pochopili, proč tento problém vzniká. Definovat akcent není jednoduché. Prvním znakem, podle kterého člověk pozná nerodilého mluvčího je jeho nestandardní výslovnost.

Při definici akcentu se však nemůžeme omezit pouze na výslovnost, jelikož akcent zahrnuje i ostatní složky jazyka, jako jsou morfologie nebo syntax, a také suprasegmentální jevy, jako jsou například intonace, rytmus nebo tempo. Jak uvádí Mazzetti (1999, citováno v Pöchhackerovi 2004, s. 129): „*what interpreters loosely refer to as ‘foreign accent’ goes far beyond the non-standard pronunciation of individual phonemes and extends to deviations at suprasegmental as well as lexical and syntactic levels*“. Moyerová definuje akcent jako „*a set of dynamic segmental and suprasegmental habits that convey linguistic meaning along with social and situational affiliation*“ (2013, s. 10) a zdůrazňuje, že akcent nevzniká pouze na základě našich jazykových zkušeností, ale také na základě sociálního zázemí, vzdělání nebo na věku, ve kterém si člověk cizí jazyk osvojil.

#### 1.3.1 Faktory ovlivňující míru akcentu v cizím jazyce

Piske et al. (2001) definovali faktory, které jsou zodpovědné za míru akcentu v cizím jazyce. Těmi jsou **věk osvojení cizího jazyka, délka pobytu v cizojazyčném prostředí, pohlaví, formální pokyny, motivace, jazyková zdatnost a míra užívání mateřského a cizího jazyka**. Je však důležité zmínit, že tyto faktory se navzájem prolínají a není možné je zkoumat izolovaně. Různí autoři ve svých studiích zkoumali odlišné subjekty a interpretace výsledků nemusí být

jednoznačná. My si tedy blíže představíme pouze věk osvojení cizího jazyka a míru vystavení jedince danému cizojazyčnému prostředí, jelikož to jsou faktory nejčastěji zmiňované v pracích různých autorů.

Nejpřirozenější a nejefektivnější způsob, jak se naučit cizí jazyk je, když dítě vyrůstá v bilingvální rodině a učí se dva nebo více jazyků současně. Tak dokáže dosáhnout úrovně rodilého mluvčího po všech stránkách jazyka. Většinou se ale člověk začne učit cizí jazyk v pozdějším věku a to má na míru cizího akcentu v projevu vliv. Jedinec má totiž již osvojené základy mateřského jazyka a ten potom interferuje se všemi dalšími jazyky, které se jedinec naučí. Zde je vhodné zmínit tzv. hypotézu kritických období (critical period hypothesis).

Moyerová tuto hypotézu definuje jako: „*idea that certain language functions can only be fully acquired within a specific window of time, typically by puberty if not well before*“ (2013, s. 2) a dodává, že přestože člověk dokáže úroveň rodilého mluvčího dosáhnout například v oblasti gramatiky, většinou nedosáhne této úrovně v rámci fonologie (tedy výslovnosti). Tato „kritická období“ jsou rozdělena podle toho, jaká jazyková schopnost se v daném období osvojuje. První schopností, která se ztrácí je právě správná výslovnost bez cizího akcentu. Tedy jedinci, kteří se začnou učit cizí jazyk před skončením daného kritického období stanoveného pro danou schopnost, nebudou mít podle této hypotézy výslovnost v cizím jazyce poznamenanou akcentem na rozdíl od jedinců, kteří se začali cizí jazyk učit později.

Piske et al. (2001) však uvádí, že přesná hranice kritického období nebyla stanovena a každý autor ji stanoví jinak. Někdo považuje za tuto hranici věk 12 let, někdo 15 let a někdo zase věk 6 let, což se značně liší. Navíc žádná studie zatím neposkytla přesvědčující důkaz o tom, že pokud je cizí jazyk osvojen do určitého věku, bude automaticky bez akcentu.

Hypotéza kritických období je často přisuzována neurální plasticitě mozku, která právě s přibývajícím věkem klesá (Lenneberg 1967 či Scovel 1969, citováno v Piske et al. 2001). Naopak někteří autoři (například Oyama 1979) se domnívají, že souvislost mezi mírou cizího akcentu a věkem jednotlivce je ovlivněna tím, jaký charakter má mateřský a cizí jazyk dané osoby a do jaké míry tyto dva jazyky interferují. Nicméně ať už je hranice kritických období stanovena jakkoliv, je jisté, že vliv mateřského jazyka je zásadní.

Dalším faktorem je pobyt v cizojazyčném prostředí, čili počet let strávených v cizojazyčném prostředí. Někdy je tento faktor obecně chápán jako „míra zkušeností“ s cizím jazykem, jelikož zásadní je, jak často a v jakých situacích mluvčí cizí jazyk používá spíše než doba, po kterou byl jedinec tomuto vlivu vystaven. Nezáleží pouze na tom, kdy se jedinec začal cizí jazyk učit, ale jakým způsobem, zda měl možnost mluvit s rodilými mluvčími, v jakých situacích jazyk používal a podobně. Většinou tedy nestačí formální naučení jazyka ve škole, ale jak uvádí Moyerová: „To achieve real fluency, one needs experience beyond the classroom.“ (2013, s. 14)

### **1.3.2 Nerodilý mluvčí a tlumočení**

Jak jsme již zmínili dříve, nerodilí mluvčí mohou tlumočnickům způsobovat problémy při porozumění a zvyšovat tak nároky na úsilí poslechu a analýzy. Problémem však je, že u tlumočnicka se očekává, že bude schopen tlumočit jakkoliv náročné projevy, tedy i projevy s výrazným akcentem. Jak uvádí Jean Herbert: „It is part of the interpreter’s specific duty to understand unintelligible speeches.“ (1952, s. 15) Proto jsou součástí tlumočnickova výcviku i fonetické a fonologické semináře založené na různých varietách angličtiny, aby byl tlumočnick schopen tyto variety rozpoznat a rozumět jim. Studenti tlumočení by se tedy neměli zaměřovat hlavně na projevy řečníků se standardní angličtinou (britská a americká angličtina), nýbrž na projevy řečníků s nestandardní výslovností, s nepravidelnou rychlostí projevu, s chybami, projevy nepřipravené, spontánní.

Navíc projev nerodilých mluvčích může každý tlumočnick vnímat individuálně, záleží například na tom, zda má tlumočnick s daným akcentem zkušenosti, zda se s ním již někdy setkal nebo zda již daného mluvčího tlumočil. Individuálním vnímáním akcentu nerodilých mluvčích se zabývali například Šimáčková & Podlipský (2011), kteří zkoumali angličtinu tlumočnicka, jehož mateřským jazykem je čeština, a jaký má tento akcent vliv na porozumění příjemců s různými mateřskými jazyky (čeština, japonština, italština, portugalština, němčina a další) a jak tento akcent vnímají. Výsledky ukázaly, že akcent skutečně nemusí být překážkou v porozumění a navíc zjistili, že pokud má posluchač stejný mateřský jazyk jako tlumočnick, je pro něj daný akcent mnohem více patrný, ale nebrání porozumění.

Hlavním úkolem tlumočnicka je přesně převést všechny myšlenky řečníka v přirozeném a idomatickém jazyce. Není nutné a někdy ani žádoucí, aby tlumočnick použil stejná slova jako řečník, ale je důležité, aby byl zachován smysl sdělení.

„Incidentally, to hear is not merely to understand all the words which are spoken. It is also necessary to follow the variations of the intonation and to observe the gestures which may sometimes considerably qualify the meaning of the actual words.“ (Herbert, 1952, s. 13) Pokud tedy tlumočnick nezachytí každé slovo, nebo slovo nezná, není to pro převod zásadní. Hlavní smysl sdělení se dá odvodit z kontextu, nebo také z gest řečníka či z jeho intonace. Právě proto je možné tlumočit i projevy nerodilých mluvčích. Jako příklad si uvedeme studii Munra a Derwinga (1999). Ti tvrdí, že zpočátku panovalo všeobecné přesvědčení, že cizí akcent je něco, co brání v porozumění a stejně tak jako se musí odstranit vada řeči, musí se odstranit i cizí akcent. Nicméně výsledky jejich studie ukázaly, že ani výrazný cizí akcent nutně nemusí bránit porozumění, záleží na mnoha dalších faktorech, například na plynulosti projevu řečníka.

Myšlenku, že cizí akcent nemusí bránit porozumění, rozvíjí ve své studii například i Shiri Lev-Ari (2015). Ten vyslovuje myšlenku, že tlumočnicki již počítají s tím, že nerodilí mluvčí mají nižší lingvistickou kompetenci a jejich projev tak nebude gramaticky správný a bude obsahovat chyby na různých rovinách jazyka. Proto k takovému řečníkovi přistupují odlišně, než kdyby tlumočili rodilého mluvčího. Jinými slovy, budou se zaměřovat na jiné aspekty jazyka, spíše než na konkrétní jazykové vyjádření. Dále tvrdí, stejně jako Jean Herbert, že není důležité rozumět každému slovu, ale je možné význam odvodit z kontextu či z gest řečníka. Tlumočení nerodilého mluvčího se podle nich nijak neliší od tlumočení rodilého mluvčího, jehož porozumění může být také nějakým způsobem ztíženo, například vlivem hluku v místnosti při tlumočení, nebo když řečník zakašle. V tom případě je také možné, že tlumočnick nezachytí každé slovo a bude se muset spolehnout na tzv. top-down procesy, nebude se moci spoléhat na jazykové vyjádření, ale bude se muset spolehnout na odvození významu z kontextu. Lev-Ari zmiňuje například i význam tlumočnickových očekávání, pokud tlumočnick vidí, že řečníkem bude asiát, tlumočnick již očekává, že projev bude poznamenán cizím akcentem a bude tak k projevu přistupovat jinak. Toto očekávání zmiňuje i Moyerová (2013).

## 1.4 Tlumočnické strategie

Tlumočení je velice náročný proces a jak už jsme si ukázali na Gilově Modelu úsilí, většinu času tlumočnick pracuje na hranici své procesní kapacity. Je tedy důležité, aby si tlumočnick osvojil různé techniky a strategie, které mu pomohou úskalí tlumočení překonat a pomohou k plynulejšímu projevu. Müglová (2013) zmiňuje tyto strategie:

### 1) Anticipace

Anticipace je strategie, kdy je tlumočnick schopen na základě jazykových a nejazykových složek výchozího projevu a na základě kontextu předpovídat, co bude obsahem řečnickových dalších slov, je schopen předpovídat, kam řečnick svým projevem míří. Tlumočnick tedy někdy dokonce dokáže dopovědět větu dříve než řečnick. Tato strategie se využívá zejména u simultánního tlumočení, kdy je rychlost tlumočnickova projevu závislá na rychlosti řečnicka. Je však důležité zmínit, že ne vždy dokáže tlumočnick správně anticipovat.

### 2) Komprimace

Komprimace je strategie, kdy tlumočnick vynechává redundantní informace, které nejsou pro převod důležité, například tzv. diskurzivní ukazatelé (you know, well, oh, um, atd.), pokud řečnick opakuje slova, falešné začátky, atd.

### 3) Kondenzace

Kondenzace je strategie, kdy se tlumočnick snaží o co nejkratší možné vyjádření, avšak nesmí to být na úkor vypuštění důležitých informací. Tlumočnick se pouze snaží zjednodušit, zkrátit řečnickovo sdělení. Jelikož je tlumočení, zejména tlumočení simultánní časově omezeno, tedy tlumočnick má omezený čas na to, aby převedl důležité myšlenky řečnicka, měl by se vždy snažit o co nejkratší a nejúspornější vyjádření.

### 4) Generalizace

Strategie, pomocí které se detailně vyjmenované lexikální jednotky dají shrnout pod jeden nadřazený pojem. Tato strategie se dá využít i v případě, kdy tlumočnick nezná přesný ekvivalent daného pojmu, ale dané slovo není pro převod důležité, proto použije obecný pojem. Této strategii by se však tlumočnick měl vyhnout, pokud řečnick vyjmenovává důležité body a je nutné je zmínit všechny.

#### 5) Explikace (vysvětlení)

Ačkoliv by se měl tlumočník většinou snažit o co nejjednodušší a nejsrozumitelnější vyjádření, někdy je důležité posluchačům některé věci dovysvětlit, například kulturně specifické prvky apod. Zde je důležitým termínem presupoze, tedy předpokládaná všeobecná znalost posluchačů. Tlumočník by měl odhadnout, zda danému výrazu budou posluchači rozumět i bez vysvětlení, či je nutná explikace.

#### 6) Neutralizace

Poměrně málo využívaná strategie, při níž tlumočník musí neutralizovat výraz územního dialektu, nebo slangu, aby zabránil nežádoucím u konotacím u posluchačů.

Mezi další strategie, které Müglová nezmiňuje patří například:

#### 7) Tzv. salámová technika

Řečníci často používají dlouhá šroubovaná souvětí, ve kterých je těžké se zorientovat a správně je přetlumočit. Proto si je může tlumočník rozdělit na kratší a jednodušší věty. Je však důležité, aby v nich neztratil přehled a pochopil, co je hlavním smyslem řečnickova sdělení. Je důležité, aby tlumočník zachoval kauzální vztahy mezi jednotlivými větami, či myšlenkami.

Toto jsou nejčastější strategie, které může tlumočník použít. Avšak jak píše Müglová: *„Ani nejlepší strategická příprava tlumočnicka, ani jeho jazyková, kulturologická a translační dovednost nejsou zárukou, ale pouze nevyhnutelným předpokladem kvalitního tlumočnického výkonu. V tlumočení je totiž každý text premiérou, a až konkrétní výstup na pomyslném jevišti odhalí všechna úskalí, která na tlumočnicka číhají.“* (Müglová, 2013, s. 196)

### **Výzkumné otázky:**

Na základě uvedené teorie jsem si zvolila následující výzkumné otázky:

- 1) Bude tlumočnickovi způsobovat problémy v převodu spíše výslovnost, nebo syntaktická struktura textu?
- 2) Měl by tlumočník k angličtině nerodilých mluvčích přistupovat jinak než k angličtině rodilých mluvčích?



## 2 Praktická část

Hlavním cílem praktické části je analýza projevu nerodilého mluvčího, stanovení charakteristických znaků jeho projevu, který je poznamenán cizím akcentem a navržení tlumočnických strategií pro jejich převod do češtiny.

Jako představitel nerodilého mluvčího byl v této práci zvolen čínský zakladatel společnosti Alibaba, Jack Ma, kterého si v následující kapitole stručně představíme.

### 2.1 Jack Ma

Jack Ma (vlastním jménem Ma Yun) se narodil 10. září 1964 v čínském městě Chang-čou (Hangzhou). Je zakladatelem společnosti Alibaba Group, čínského mezinárodního e-commerce, internetového obchodu a technologického konglomerátu, a až do září roku 2019 působil jako generální ředitel této společnosti. Mezi dceřiné společnosti Alibaba Group patří například obchodní platforma AliExpress, online platební systém Alipay nebo online aukce Taobao. Jack Ma patří k nejbohatším lidem světa.

O cestě k jeho úspěchu byla dokonce napsána kniha s názvem *Alibaba's World: How One Remarkable Chinese Company Is Changing the Face of Global Business*, jejímž autorem je Porter Erisman, Jackův blízký přítel a bývalý viceprezident společnosti Alibaba. Kniha byla přeložena i do češtiny pod názvem *Alibaba.com – Příběh největšího on-line tržiště světa*.

Jack Ma vystudoval univerzitu v Chang-čou a poté začal na místní univerzitě vyučovat angličtinu. To ho však po několika letech přestalo bavit a založil malou překladatelskou firmu. Poté vycestoval do USA navštívit své přátele a poprvé se setkal s internetem. Tam ho zarazila jedna věc. Když do vyhledávače zadal heslo Čína, neobjevily se žádné výsledky. Tehdy ho napadlo založit první čínskou internetovou společnost, China Pages, která vytvářela internetové stránky pro čínské firmy. Odtud však o dva roky později odešel a od roku 1998 stál v čele pekingské internetové společnosti, kterou řídilo ministerstvo obchodu a ekonomické spolupráce (Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation). V roce 1999 však opustil i toto místo kvůli neshodám s nadřízenými. Přesvědčil tedy kolegy ze svého týmu, aby s ním odešli do jeho rodného města Chang-čou, a v témže roce společně s nimi založil společnost Alibaba.

## Jack Ma a angličtina

Jak uvádí Porter Erisman, musel občas ve své knize Jackovu angličtinu parafrázovat, jelikož není Jackovým rodným jazykem a občas se v ní vyskytují drobné gramatické chyby. (Erisman, 2015)

Jack Ma ve svých rozhovorech a projevech často zmiňuje způsob, jakým se angličtinu naučil:

*„I learned my English by myself when I was 12 years old, for whatever reason, I don't know – I just fell in love with the language. Every morning at five o'clock I rode a bicycle 40 minutes to the Hangzhou Hotel looking for foreign tourists to teach me English. I would show them around the city, and they would teach me English.“* - Asia Game Changer Awards ceremony, 2014 (Lee & Song, 2019)

*“English helps me a lot. Makes me understand the world better, help me to meet the best CEOs and leaders in the world and makes me understand the distance between China and the world”*—Jack Ma

Jackův kladný vztah k angličtině je velice patrný. Díky tomu, že se učil angličtinu prostřednictvím konverzace s anglicky mluvícími turisty, jsou jeho vyjadřovací a komunikační schopnosti na velmi dobré úrovni, přesto jeho projev obsahuje množství gramatických chyb, špatnou výslovnost některých slov a je v něm patrný cizí akcent.

## 2.2 Korpus

Jako výchozí projev byla zvolena videonahrávka rozhovoru mezi Jackem Ma a Charlie Rosem, která je volně dostupná na internetové adrese: <https://www.youtube.com/watch?v=aqSkQye85OQ&t=618>

Nahrávka nese název **Jack Ma's interview with Charlie Rose at Davos, 2015** a celková délka nahrávky je 44:32 minut. Aby bylo možné projev analyzovat, byla celá nahrávka přepsána. Transkript nahrávky je uveden v příloze práce.

### **2.3 Metodika analýzy projevu**

Analýza výchozího projevu se bude soustředit na různé jazykové roviny, konkrétně to budou foneticko-fonologická rovina, lexikální rovina, morfologická rovina a nakonec bude zhodnocena celková výstavba projevu, tedy rovina syntakticko-textová. Zaměřím se na charakteristické prvky projevu, zejména pak na problematická místa a okomentuji, proč tato místa mohou pro tlumočníky představovat potencionální problémy. Následně navrhnou strategie, které by tlumočnick mohl při jejich převodu použít.

Zároveň mě bude zajímat, zda je možné výskyt těchto charakteristických rysů projevu přisoudit vlivu čínštiny jakožto mateřského jazyka mluvčího. Jelikož čínština není ani mým rodným jazykem, ani jsem ji nikdy nestudovala, jako konzultantku jsem si vybrala moji kamarádku, která vystudovala obor Kulturní studia Číny na Masarykově univerzitě v Brně.

### **2.4 Analýza projevu**

Celkový projev Jacka Ma byl absolventkou čínštiny zhodnocen jako velice srozumitelný a výslovnost podle ní není příliš poznamenána čínštinou. Podle jejích slov ji dokonce dobrá úroveň Jackovy angličtiny překvapila, i vzhledem k jeho věku. Podle ní mívají starší lidé mnohem výraznější cizí akcent. Zde bychom se mohli zamyslet díky čemu je Jackova angličtina na tak dobré úrovni, tedy který z faktorů uvedených v teoretické části práce zřejmě hrál u Jacka největší roli. Jak víme, Jack se začal učit anglicky zhruba od svých 12 let, kdy začal dělat průvodce anglicky mluvícím turistům. Podle hypotézy kritických období se tedy začal učit cizí jazyk ještě relativně brzo. Navíc jazyk neustále aktivně používal díky komunikaci s rodilými mluvčími. Ovšem při komunikaci s rodilými mluvčími je jeho hlavním cílem, aby se dorozuměl, a to například bez ohledu na gramatickou správnost. V jeho projevu se tedy vyskytuje velké množství gramatických a syntaktických chyb, které tlumočnickovi mohou zkomplikovat převod do cílového jazyka.

## Foneticko-fonologická rovina

Tato rovina bude zaměřena na Jackovu výslovnost. V jeho projevu se vyskytují slova, která Jack opakovaně vyslovuje neobvykle, avšak nejedná se o příliš velké odchylky a na Jackovu výslovnost si tlumočník pravděpodobně zvykne. Význam slov lze odvodit z kontextu.

### Tzv. r-colored vowel (ə)

Mezi první charakteristický výslovnostní rys můžeme zařadit to, že Jack často na konci nebo uprostřed slov vyslovuje hlásku r (respektive tzv. rhotacizovanou vokálu /ə/), ačkoliv se r ve spellingu daného slova nevyskytuje. Mezi taková slova patří například:

*China* [tʃainə], *Asia* [eɪfə], *ideas* [aɪ'diəz], *dollars* ['dɑrərz], *datas* [deɪtəz], *campus* [kæmpəs]

Zde je zjevný vliv čínštiny, jelikož tzv. rhotacizace je jedním z charakteristických rysů standardní čínštiny (tedy tzv. pekingské čínštiny). Tato rhotacizace v čínštině v sobě nenesou žádnou gramatickou funkci, dala by se přirovnat spíše k nářečí.

### Přidání vokály /ə/ na konec slov

Tento rys je pro Jackův projev také velice typický. Jako příklady uvedeme:

*past* [pæstə], *spend* [spendə], *next* [nɛkstə], *Forrest Gump* [fɔristə ɡʌm]

### Výslovnost /θ/ a /ð/

Výslovnost těchto dvou souhlásek obecně činí nerodilým mluvčím angličtiny problémy, zejména pokud se tyto dvě souhlásky v jeho rodném jazyce vůbec nevyskytují. Nerodilí mluvčí ji tedy často nahrazují souhláskami, které znají, nejčastěji /s/ a /z/. Jako příklady si uvedeme:

*with* [wɪs], *without* [wɪ'zʌʊt], *thieves* [sɪvz], *month* [mʌʊs] – výslovnost tohoto slova zní spíše jako mouse (avšak pro tlumočníka se dá správné slovo odvodit z kontextu).

### Nahrazení /l/ vokálou /ʊ/

Jack Ma takto vyslovuje slova, jako jsou:

*people* [pɪpʊ], *build* [brʊd], *still* [stɪʊ], *failed* [fɪʊd]

Mezi další zvláštnosti patří například to, že Jack výslovnost mnoha slov značně zjednodušuje a redukuje počet slabik, což může někdy ztížit porozumění, například: *twenty* [tenti], *technology* [tek'naldz], *graduated* [grædzuid], (venture) *capitalist* [kæpəlɪst]

Zajímavá je například i výslovnost slov, která začínají na písmeno h, například ve slově *Hollywood*. Písmeno h je vysloveno spíše jako ch. Zde je vliv čínštiny zřejmý, jelikož v čínštině se počáteční h vyslovuje právě jako ch.

## **Lexikální rovina**

Lexikální rovina se zabývá slovní zásobou a jejím užíváním a také výskytem kolokací. Co se týče Jackovy slovní zásoby, dá se očekávat, že se v jeho projevu budou vyskytovat termíny z oblasti obchodu, avšak přestože Jack Ma působil jako generální ředitel společnosti Alibaba, příliš odbornou terminologii nepoužívá.

Mezi typická slova, která Jack používá, patří například:

*business, e-commerce, technology, entrepreneurs, economy, globalization, internet shopping, shareholders, revenue, senior management*

Přesto se v jeho projevu objeví některé termíny a zkratky, které tlumočnick znát nemusí. Pokud tlumočnick význam těchto termínů zná, nabízí se otázka, zda je nutné význam ještě nějakým způsobem dovysvětlit (tedy použít explikaci). Zde záleží samozřejmě na tom, kdo je cílovým příjemcem tlumočnického projevu. Pokud jsou cílovými posluchači obchodníci, kteří se v dané problematice orientují, explikace není nutná.

Patří sem například:

**IPO** = initial public offering, tedy do češtiny můžeme přeložit jako *prvotní veřejná nabídka akcií*, avšak většinou se zkratka nepřekládá a je ponechán výraz IPO (je možné použít klasifikátor, tedy nabídka IPO). Je to proces, při kterém společnost poprvé vstupuje na burzu a nabízí své akcie široké veřejnosti, obvykle z důvodu potřeby navýšení kapitálu.

**SME** = small and medium enterprise, v češtině můžeme buď zkratku ponechat, nebo přeložit jako *malé a střední podniky*, což v češtině zní lépe a v tlumočnickém

projevu se bude výraz lépe skloňovat. Malé a střední podniky je kategorie podniků s nízkým počtem zaměstnanců.

**WTO** = World Trade Organization, v češtině *Světová obchodní organizace*

Při výčtu pozic ve firmě Jack zmiňuje **CEO, CFO, CPO**.

- význam zkratky **CEO** (chief executive officer) by měl každý tlumočnick znát, do češtiny se překládá jako *generální ředitel*

- **CFO** již není tak běžně používaná zkratka, znamená chief financial officer, tedy v češtině *finanční ředitel*

- zkratku **CPO** Jack v projevu rozvedl jako chief people officer, v češtině používané jako *personální ředitel*

Avšak v tomto případě se jedná o ukázkový příklad toho, kdy se tlumočnickovi výborně hodí použít strategii **generalizace, nebo komprimace**. Jack v projevu zdůrazňuje důležitost žen ve firmě a říká, že u nich jsou ženy i na velice vysokých pozicích a následně vyjmenovává tyto pozice. Než by si tlumočnick stačil uvědomit, co která zkratka znamená a jak ji rychle přeložit do češtiny, zřejmě by svou kapacitu příliš zahltl a nevěnoval by se tomu, co řečník říká dál. Proto stačí, když tlumočnick řekne pouze to, že ve firmě ženy zastávají i nejvyšší pozice (strategie generalizace). Popřípadě může ještě jako příklad zmínit jednu nebo dvě z uvedených pozic (strategie komprimace).

**market cap** (market capitalisation) = do češtiny se překládá jako *tržní kapitalizace*, vyjadřuje hodnotu akciové společnosti

**venture capitalist** = v češtině jako *rizikový kapitál*, jedná se o financování soukromých růstových podniků formou navýšení jejich základního jmění

**escrow service** = je služba pro ochranu smluvních stran při koupi či prodeji. Využívá se například při koupi nemovitosti, kdy je smluvní částka složena do úschovy třetí straně a následně uvolněna prodávajícímu až po splnění dohodnutých podmínek, do češtiny se překládá jako *svěrenecká služba*

Co se týče kolokací, tedy ustálených slovních spojení, většinu kolokací Jack používá správně, ale občas použije špatnou předložkovou vazbu. To však nepředstavuje překážku v porozumění. Kolokace jsou v transkriptu zvýrazněny žlutou barvou.

Příklady správně použitých kolokací:

*I showed them around*

*we become (a) pen friends*

*were listed on there*

*wire the money*

*give up*

*battle field*

*secret sauce*

*pay attention to*

*there's always way out*

*I learned so much about*

*I give a call to my friends*

*make the move*

*I'm looking forward to that.*

*I (have) never know (known) I would be here talking to you*

Chybné kolokace:

*fell in love into the language* – správně *fell in love with*

*Stupider things you do is better.* – správně by mělo vyjádření znít: *The stupider (nebo more stupid) things you do, the better.*

*you have to consider about the others* – správně *consider the others*

Dále Jack často používá tzv. vycpávková slova, která jsou typickým znakem mluveného projevu (you know, oh, um, well, so, kind of apod.), avšak pro tlumočníka nemají žádný význam a neměl by je po řečníkovi opakovat.

## Morfologická rovina

Tato jazyková rovina u Jacka obsahuje velké množství chyb. Často chybí například ve shodě podmětu s přísudkem, nepoužívá pomocná slovesa nebo předložky. Tyto chyby však pro tlumočníka nejsou zásadní a porozumění nebrání. Tyto příklady nebudeme překládat do češtiny, jen v závorkách uvedeme jejich správný tvar v angličtině. V transkriptu jsou tyto příklady znázorněny modrou barvou.

### Příklady:

my last trip here was 2008	In 2008
so many young people demonstrate	demonstrated
was such a horrible scene	it was
why I should not talking	be talking
how we gone through	we have gone
shopping our site	on our site
we grow from 18 people to 30,000 people	we grew/have grown
in the past 15 years, we grow from nothing to this size	we have grown
small business can using this e-commerce	can use
15 years later, people forget about e-commerce	will forget
Nobody think	thinks
years ago people say	said
if you wanna go university	To university
everything they told me are so different	Told me is so different
my father called Jack	Is/was called
because easy to spell maybe	It is easy
she say	She says/said
our investors makes a lot of money	make
if you want have	Want to have
when we start to sell cherries, the cherries still on the trees	When we started to sell cherries, the cherries were still on the trees.
China consumers	Chinese/China's



we're the top two or three largest...	Of the largest
I never know I would be here talking to you	I have never known
it's not a good feeling be rejected	To be rejected
we also depressed	We were also depressed
Hollywood give me lot of inspiration.	gives
nobody want be the hero	wants to be
but terrible things coming	were/are coming
Change ourself is more important and easier than changing the world.	To change/changing ourself
my team are happy	is
comfortable to working with them	to work
you have to making sure	to make sure
Jack Ma is a richest people of China	is one of the richest people / is the richest person
I just are happily.	I am just happy.
there are lot of people be rejected	being rejected
we keep on fight. We keep on change ourself.	we keep on fighting. We keep on changing ourselves.

Co však pro tlumočníka může představovat problém je to, že Jack často mluví o něčem, co se stalo v minulosti, ale používá slovesa v přítomném čase. To může být ovlivněno tím, že Jack je „vypravěč“. Rád vypráví zážitky ze svého života a zaměřuje se na to, co se stalo a opomíná poté gramatickou správnost vyjádření.

Ovšem druhým a zřejmě pravděpodobnějším vysvětlením může být vliv čínštiny. Ta totiž slova neskloňuje. Pokud chce vyjádřit minulý čas, použije čas přítomný a minulost se vyvozuje z kontextu. Čínština obecně se často opírá o kontext. To samé tedy musí udělat i tlumočník. Musí z kontextu správně odvodit, zda Jack skutečně mluví o minulosti a použít tedy minulý čas, jinak by tlumočnickův projev v češtině nemusel dávat smysl. Tento problém se může zdát jako banální a odvození z kontextu je často jednoznačné. Avšak pokud tlumočník tlumočí simultánně, často se stává, zejména u začínajících tlumočnicků, že „kopíruje“ mnohdy i špatný slovosled řečníka. Mohlo by se tedy snadno stát, že bude „kopírovat“ přítomný čas.

Tento problém je v transkriptu zvýrazněn červenou barvou. Jako ilustrační příklady byly vybrány tyto:

<p>my friend open a small office, which is like only 10 % bigger than this room. And there are a lot of mach... computers in there.</p>	<p>Zde Jack vypráví o tom, kdy poprvé poznal internet a popisuje místnost, ve které byl v přítomném čase.</p>
<p>He said, you know, search whatever you want. At that time, they use mosaic, very slow, right. <b>And I say, I don't use it. I don't wanna type because internet, computer is so expensive in China. If I destroy it, I cannot pay.</b></p>	<p>Zde také Jack použil přítomný čas, avšak v tomto případě je jasné, že jde o převyprávění toho, co tenkrát Jack řekl.</p>
<p>Well, when I started, I think internet is global. We should have a global name...</p>	<p>Zde se vyskytuje problém typický pro Jackův projev. Začal větu <i>when I started</i> a poté navázal <i>I think internet is global</i>. Nevíme tedy, zda na sebe věty mají navazovat, nebo se pouze jedná o tzv. falešný začátek.</p>
<p>...for first three years, Alibaba is just like e-market places for, for information.</p>	<p>Zde na sebe pravděpodobně věty navazují a Jack tedy mluví o minulosti.</p>
<p>I talked to the banks, no banks want to do it. Bank said nah, this thing never work. So I don't know what to do. Because if I start to launch a payment system, it's against the financial legal laws, cause you have to have a license. But if I don't do it, e-commerce would go nowhere.</p>	<p>Když se na tento úsek díváme jako celek, je zřejmé, že Jack mluví o minulosti, tedy o tom, že nevěděl, co má dělat. Tlumočnickovi však může toto střídání časů působit problémy a nebude vědět, zda má použít minulý čas, nebo čas přítomný.</p>
<p>I want at the beginning and later I don't want it.</p>	<p>Zde Jack odpovídá na otázku, zda si nikdy od žádné banky nepůjčil peníze.</p>

	Jack odpovídá v přítomném čase, ale spojení <i>at the beginning</i> nám naznačuje, že se jedná o minulý čas, tedy že zpočátku chtěl, ale potom už ne.
And in the first 12 years, anybody come to my office, I sit down talking to them...	Zde také Jack větu začal <i>in the first 12 years</i> , což naznačuje, že bude mluvit o minulosti, ale poté použil přítomný čas.
for the first three years, we made a zero revenue, zero revenue. But we, we are so excited to continue to work.	Zde není jasné, zda by měl tlumočník přeložit <i>we are so excited to continue to work</i> v přítomném, nebo v minulém čase. Použití minulého času by v úseku dávalo větší smysl a tlumočník by tak mohl zdůraznit, že <i>ačkoliv zpočátku měli nulový příjem, nadšeně v práci pokračovali</i> . Nicméně dá se předpokládat, že nadšeně pracují i teď, proto by dávalo smysl i použití přítomného času.
I remember many times when I go to restaurant have a dinner, somebody came...	Zde nejspíš také mluví o minulosti. Navíc v textu chybí předložka <i>to have dinner</i> .
And I remember the day when I start Alibaba, we want to have a mission.	Začátek věty – <i>I remember the day when</i> naznačuje, že se jedná o minulost, tedy úsek <i>we want to have a mission</i> by měl být také v minulém čase.
within 48 hours, we sell the cherries	Také mluví o minulosti a použil přítomný čas
After three days, they say, why only a hundred tons	
two months ago (...) We sell 300 tons of nuts to China.	

<p>And I watched the movie in my friend's home, Forrest Gump. When I see him, I say, this is the guy we should learn from...</p>	<p>Zde by měl tlumočník pravděpodobně použít minulý čas. Pokud by totiž použil přítomný čas, musel by říct: <i>Když ho vidím, říkám si...</i> to však již má mírně posunutý význam.</p>
--	---

## Syntaktická rovina a rovina textová

Tato kategorie se zabývá celkovou výstavbou textu (projevu) a vztahy mezi jednotlivými úseky. Tato rovina je u Jacka nejvíce problematická. Aby byl celkový projev (text) srozumitelný, měly by na sebe jednotlivé věty, myšlenky logicky navazovat a měly by být vzájemně propojeny. Toho lze docílit například pomocí prvků koheze (spojky, odkazování ke stejným předmětům řeči například pomocí opakování slov či použitím zájmen). Pokud zde tyto logické vztahy vyjádřeny nejsou, musí si je tlumočník často domýšlet a vyvádět z kontextu. Tím pádem jsou opět zvýšeny nároky na jeho procesní kapacitu a tlumočení se stává obtížnější. Jack tyto vztahy většinou nevyjadřuje. Skládá věty za sebou bez explicitně vyjádřené logické návaznosti a je na tlumočnickovi, aby hlavní smysl vyjádření rozklíčoval a jednotlivé vztahy a především hlavní význam si odvodil. Jak jsme již zmínili, v čínštině je odvozování z kontextu běžnou praxí.

V Jackově projevu se navíc velice často objevují tzv. falešné začátky. Je to situace, kdy řečník začne větu, ale poté na daný segment nenaváže a začne mluvit o něčem jiném. Tento jev je typický pro nepřipravené projevy, kdy řečník často o něčem mluví, potom ho napadne věc jiná a k předchozí věci se již nevrátí. Nicméně v Jackově projevu je někdy obtížné poznat, kdy se jedná o falešný začátek a kdy má segment s následujícím úsekem nějaký logický vztah. Dále se často objevují elipsy, tedy nedokončená vyjádření. Elipsy jsou problematické v tom, že tlumočník začne větu převádět a poté si všimne, že ji řečník nedokončil a většinou ji také není schopen dokončit. Pokud však ještě eliptický úsek nezačal tlumočit, měl by ho úplně vypustit. Tlumočnickův projev tak může působit chaoticky.

Při tlumočení takto logicky složitých úseků má jednoznačnou výhodu konsekutivní tlumočení, při kterém tlumočník nejprve vyslechne část projevu a až poté tlumočí. Má tedy čas si výchozí projev zanalyzovat a zjistit, co je vlastně

hlavním smyslem daného úseku. U simultánního tlumočení je velice obtížné dosáhnout logického a smysluplného projevu.

### **Příklady:**

when I came, I I'll, I, in the Switzerland so many young people demonstrate. Was such a horrible scene that I was... and asked them, why did they do it? They say antiglobalization. And I say why, globalization is a great thing, why people and, you know, don't like it? And then we come all the way for two hours here. There's a machine gun. There is a people checking us. Oh God, is that, is it a fallen law? Is it a prison we're gonna go is that?

Toto je typický příklad, kdy Jack něco vypráví a používá přítomný čas. Je nutné se tedy minulého času držet.

But I, I think, you know, what we think more about is for two \$25 billion, how we can spend the money efficiently, because this is not the money. This is the trust from the world, the trust from those people, they want you do better jobs to help more people. They wanna have a good return.

Zde se objevuje falešný začátek. Když řečník začne větu *I think*, tlumočník předpokládá, že řečník bude pokračovat a většinou začne automaticky větu převádět jako *Myslím si...* Poté ale nebude schopen na tento začátek navázat a bude jej muset nechat nedokončený. Navíc v tomto případě je myšlenka řečníka mírně posunutá. Vazba *what we think more about* v tomto případě neznamena myslíme si, ale *nad čím se zamýšlíme*, nebo *nad čím více přemýšlíme je, jak dokážeme těchto 25 miliard dolarů rozumně* (slovo účinně se v tomto kontextu nehodí) *utratit...*

No, I, I tried, there is a examination, the young people, if you wanna go university, have to take the examinations. So I failed three times, but a lot of fail,

I failed for funny things, that I failed a key primary school test for two times. And I failed a, um, like a two, three times for the middle school, middle schools.

Zde by tlumočník neměl brát ohled na jednotlivá slova, jelikož výchozí projev obsahuje spoustu gramatických chyb, ale na celkovou hlavní myšlenku, která je, že Jack mnohokrát neuspěl u různých testů.

... in Hangzhou, my city, there's only one middle school that last only one year. It was changed from primary school to middle school, because our graduates of our, our, our school, no univer..., you, no middle school accept us because we were too bad. It would become a middle school.

Zde vidíme, že se Jack často opakuje, nedokáže se vyjádřit, tlumočník by tedy měl počkat, než se řečník vyjádří, a netlumočit hned. Většinu úseku tedy může tlumočník vypustit. U poslední věty není příliš jasný význam, ale jakožto nedůležitou informaci ji může tlumočník také vypustit.

when KFC came to China, come to our city, 24 people went for the job, 23 people accepted, I was the only one guy. And we went for police, five people, four of them accepted. I was the only guy that I receive, receiving. So, to me being turned down, rejected. Oh, by the way, I told you that I applied for Harvard for 10 times, rejected.

Zde se bude tlumočník také hodně opírat o kontext a je vhodné, aby se nevázal doslovným zněním výchozího projevu. Například věta *I was the only one guy* by mohla být přetlumočena jako *Já jediný jsem zbyl / Mě jediného nevzali*. Je tedy nutné určitě logické dovysvětlení. Zde navíc vidíme příklad elipsy. *Being turned down, rejected. Oh, by the way...* Úsek *being turned down, rejected* by měl tedy tlumočník vypustit.

I think, uh, because we started doing business on internet, I don't know you, you don't know me. So how can you do things online unless you have trust? So for e-commerce the most important thing was trust.

Zde je problematická vsuvka *I don't know you, you don't know me*. Chybí zde vyjádření nějaké návaznosti, tedy například doplnění slovesa *where*. Začali jsme obchodovat na internetu, kde (je typické, že) já neznám tebe, ty neznáš mě.

If something wrong, the govern(ment) not happy about that. If one body has to go to the prison, Jack might go to the prison because it is so important for China, for the world to build up the trust the system. And if you did not do it, I said and do not do it properly, stealing money, money wash, no trust red code. I send you to the prison.

Tento výchozí úsek je velice nelogický, avšak hlavní myšlenku lze rozklíčovat. Jack zde mluví o důležitosti tzv. escrow services, tedy o svěřenecké službě. Do češtiny by tedy úsek mohl být přetlumočen takto:

Pokud se něco zvrtné, vláda z toho nebude mít radost. Pokud bude muset jedna strana jít do vězení, mohl bych ve vězení skončit i já, protože nejen pro Čínu, ale pro celý svět je důležité vybudovat si systém důvěry. Pokud to neuděláte pořádně a vyskytnou se problémy jako jsou krádež peněz nebo praní špinavých peněz, pošlu vás do vězení.

Avšak při simultánním tlumočení není možné takto celý úsek analyzovat a správný zamýšlený význam je odhalován postupně na základě dalšího kontextu, proto je obtížné výchozí projev ihned přetlumočit.

I think the relationship with the government for us is very interesting for the first five years, because I've been working as a part-time job or for a government organization called Ministry of Foreign Trade, 1997 for 14 months.

Zde se znovu objevuje elipsa – *for the first five years*. Řečník pravděpodobně chtěl nějakým způsobem pokračovat, ale myšlenku nedokončil.

Well, so far I don't have this kind of problems of our Chinese government. And I told them any government, if you can't hear for the national security, anti-terrorist, well, anywhere anti-terrorist we work together is a criminal, we work. But rest of that, no.

Zde Jack odpovídá na otázku, zda by čínská vláda měla mít přístup k důvěrným složkám společnosti. Jackova odpověď se zdá nesmyslná, není jasné, co vlastně chce říct. Pravděpodobně měl na mysli to, že pokud by měl vládě pomoci v boji proti terorismu, snažil by se pomoci, jelikož terorismus je trestný čin. Avšak

v opačném případě by vládě přístup ke složkám zamítnul, jelikož tato data jsou pro něj příliš cenná.

Helping small business doing easier. So next step is...Today, so many millions of small business using our platform to sell things.

Zde se znovu vyskytuje falešný začátek: *So next step is...*

So we started a pre-order 80,000 families, all the cherries online. So we, we picked up the cherries and ship into China, within 48 hours, we sell the cherries. The consumers are so happy.

Zde Jack mluví o tom, jak pomohl americkému farmáři přes internet prodat třešně. Zde také chybí kohezivní prvky, které by vyjádřily jednotlivé logické vztahy. Do češtiny bychom mohli úsek převést jako:

Tak jsme udělali předobjednávku. Třešně si objednalo 80 000 rodin. Třešně jsme posbírali a poslali je do Číny, během 48 hodin jsme všechny třešně prodali a zákazníci byli spokojení.



## **Závěr**

Angličtina je v současné době nejrozšířenější jazyk na světě, co se týče největšího počtu nerodilých mluvčích. S tímto počtem se však zvyšuje i pravděpodobnost, že se tlumočnick ve své praxi s nerodilým mluvčím angličtiny setká. Tlumočení nerodilých mluvčích však v sobě nese jistá úskalí. Angličtina nerodilých mluvčích většinou obsahuje velké množství chyb, a to může pro tlumočnick představovat překážku v porozumění a zhoršit tak jejich tlumočnický výkon.

Praktickou částí této práce tedy byla analýza projevu nerodilého mluvčího angličtiny na konkrétním případu Jacka Ma. Cílem bylo zjistit, jaké charakteristické prvky se v jeho projevu objevují, zda jsou ovlivněny čínštinou a zejména navržené strategie pro jejich přetlumočení do češtiny. Jak je uvedeno v teoretické části práce, cizí akcent nezahrnuje pouze výslovnost, ale i ostatní roviny jazyka, jako jsou morfologie, či syntax. Analýza tedy byla zaměřena na jednotlivé jazykové roviny. Z analýzy vyplynulo, že zdrojem největších problémů u daného řečníka není pouze výslovnostní stránka projevu, či gramatika, ale hlavně celková výstavba textu. Gramaticky chybná vyjádření pro správné pochopení významu nehrají příliš velkou roli, důležité je, zda je řečníkův projev logicky uspořádan a jednotlivé myšlenky na sebe navazují. Z analýzy projevu vyplynulo, že tyto logické vztahy se u řečníka většinou nevyskytují. Zde je zřejmý vliv řečníkova mateřského jazyka, v tomto případě čínštiny. Čínština se od angličtiny zásadně liší v tom, že hodně spoléhá na kontext a spoustu věcí explicitně nevyjadřuje. To potom proniká i do syntaktické výstavby anglického projevu.

Tlumočnick by se tedy neměl u nerodilých mluvčích příliš zaměřovat na syntaktickou strukturu projevu a konkrétní slova, ale kriticky se zamýšlet nad významem a opírat se především o kontext.

## Summary

English is currently the most widely used language in the world regarding the number of non-native speakers. However, with such a high number of non-native speakers of English, it is more likely that the interpreter will have to interpret such non-native speakers. But interpreting of non-native speakers is quite problematic as the English of non-native speakers carries a large amount of mistakes and that could lead to misunderstandings and the interpreting performance might deteriorate.

The practical part of the thesis thus contains analysis of English spoken by non-native speaker on the case of Jack Ma. The objective of the analysis was to find out some characteristic features of his speech, whether these features are influenced by Chinese language and particularly suggesting strategies for their interpretation into Czech language. As stated in the theoretical part, the foreign accent doesn't involve only pronunciation, but also other levels of language, like morphology or syntax. The analysis was therefore focused on individual levels of language.

The analysis has shown, that the main source of problems was not the pronunciation aspect of the speech, or grammar, but rather the overall construction of the speech. The grammatically correct expressions are not so important for the understanding of the speech. It is important whether the speech has a logical structure and whether the individual ideas are interconnected. The analysis has shown that these logical connections are missing. There is the obvious influence of the speaker's mother tongue, the Chinese. The important difference between Chinese and English is that the Chinese relies on context and a lot of things is not expressed explicitly.

The interpreter should not therefore focus on the syntactic structure and concrete words, but rather he should critically think about the meaning and rely on context a lot.

## **Bibliografie:**

Crystal, D. (2003). *English as a global language*. Cambridge University Press.

Gile, D. (2009). *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training*, John Benjamins Publishing, 2009

Herbert, J. (1952). *The interpreter's handbook: how to become a conference interpreter*. 2nd ed. revised and enlarged.

Jones, R. (2002). *Conference Interpreting Explained. Translation Practices Explained*.

Mazzetti, A. (1999). The Influence of Segmental and Prosodic Deviations on Source-text Comprehension in Simultaneous Interpretation. *The Interpreter's Newsletter* No. 9: 125-47

Moyer, A. (2013) *Foreign accent. The phenomenon of non-native speech*

Munro, M. J., & Derwing, T. M. (1999). Foreign accent, comprehensibility, and intelligibility in the speech of second language learners. *Language Learning*, 49, 285–310

Müglová, D. (2013). *Komunikace, tlumočení překlad aneb Proč spadla Babylonská věž*.

Oyama, S. (1979) *The concept of the sensitive period in developmental studies*, Merrill Palmer Quarterly, 25

Troutt, D. (2005). *Defining who we are in society*. In K. Walters and M. Brody (eds.), *What's language got to do with it?* (289-93). New York: Norton.

Seleskovitch, D. (1996): "Interpretation and Verbal Communication." Angelika Lauer, Heidrun Gerzymisch-Arbogast, Johann Haller, Erich Steiner (eds): *Übersetzungswissenschaft im Umbruch. Festschrift für Wolfram Wilss zum 70. Geburtstag*. Tübingen: Narr, 301-306

Shiri Lev-Ari (2015). *Comprehending non-native speakers: Theory and evidence for adjustment in manner of processing*. *Frontiers in Psychology*, Vol. 5, 1546

## Příloha – transkript výchozího projevu

### Jack Ma's interview with Charlie Rose at Davos, 2015

Charlie Rose ([00:00](#)):

Welcome Jack Ma.

Jack Ma ([00:02](#)):

**Thank you.**

Charlie Rose ([00:08](#)):

We, um, we've all become very cognizant of Jack and his story. And when Alibaba went public with the largest IPO in history, uh, we knew a lot more about him. So I wanna talk about his personal story. I wanna talk about how many times he tried and failed and what kept him going. I wanna talk about where he is today and how he got here and where he is going and how he expects to get there. And if he gets there, what will it all mean for him and for the people, uh, that he wants to inspire. So I begin with this question though. Jack, why are you back at Davos?

Jack Ma ([00:49](#)):

**It's a, it's a long break, for seven years. I think. Um, my last trip here was year 2008, but, um, I was coming for year 2001 for the Young Global Leader for Tomorrow. And I think, remember, I never heard about a Davos when I came, but when I came, I'll, I, in the Switzerland so many young people demonstrate. Was such a horrible scene that I was... and asked them, why did they do it? They say antiglobalization. And I say why, globalization is a great thing, why people and, you know, don't like it? And then we come all the way for two hours here. There's a machine gun. There is a people checking us. Oh God, is that, is it a fallen law? Is it a prison we're gonna go is that? But when I joined the forum, uh, at the Young Global Leader, I was thrilled by, uh, so many ideas in, for the first two or three, four years learned what, what does, what does the globalization mean. What is the citizenship mean? What about social responsibility mean, uh, all these new ideas and to see so many great leaders talking about leadership and I benefited a lot. And the year 2008 and nine, when the financial crisis came, I think it's better to go back to work cause we can never wing the world by talking. So we go back, spend a seven years. Now I come back. I think it's time to do something return cause I learned so much. 12 years ago. So why I should not talking to the Young Global Leader of today, sharing with them, how we gone through. So that was the thing.**

Charlie Rose ([02:41](#)):

Let's start with where you are today. Just how big is Alibaba? How many people come every day? How many people come in a week? How fast is it growing?

Jack Ma ([02:53](#)):

**Yeah, we have over a hundred million buyers visiting our site, [shopping our site](#), um, every day. And we created...**

Charlie Rose ([03:04](#)):

A hundred million every day...

Jack Ma ([03:06](#)):

**Yeah, we created, uh, uh, 14 million jobs for China directly and indirectly. And, um, [we grow from 18 people to 30,000 people](#), 18 people in my apartment to now we have a full big campus. Compared to 15 years ago, we were big, but compared to 15 years later, we're still a baby.**

Charlie Rose ([03:32](#)):

And where will you be 15 years from now?

Jack Ma ([03:37](#)):

**I think 15 years ago, I told my team that, um, 15 years [in the past 15 years, we grow from nothing to this size](#). And 15 years later, I wanna people see no about Alibaba, no Taobao, because it's already everywhere. I want 15 years ago. When we talk about what is e-commerce, why [small business can using this e-commerce](#), there was internet, can do business across the nation. And I hope [15 years later, people forget about e-commerce](#) because they think it's like a electricity. [Nobody think](#) it's a high tech today. This is something that I don't want 15 years later, we still walk on the street talking about why and how e-commerce can help people.**

Charlie Rose ([04:27](#)):

Talk about the IPO. Did it exceed your expectations?

Jack Ma ([04:32](#)):

**Well, it's a pretty small IPO. 250.**

Charlie Rose ([04:36](#)):

Yes. The largest IPO in the history, in the world.

Jack Ma ([04:40](#)):

**We raised, we raised...**

Charlie Rose ([04:42](#)):

Number two was a Chinese bank.

Jack Ma ([04:44](#)):

**Thank you. I, um, I remember year 2001, we went to, uh, raise some five million, three million venture capitalist dollars in the USA and it got rejected. And I say we come back raising some a little bit more. But I, I think, you know, what we think more about is for two \$25 billion, how we can spend the money efficiently, because this is not the money. This is the trust from the world, the trust from those people, they want you do better jobs to help more people. They wanna have a good return. So I think, um, giving me more pressure because, um, when our, our market cap is a bigger than IBM. For certain day, we were bigger than Walmart. We were one of the top 10, 15 "largester" market cap company in the world. I told my team and myself, is that true? We're not that good. Cause [years ago people say](#), ah, Alibaba**

**model is terrible. Does not make money, have this and that. All the big, bad things, because Amazon is better, eBay's better. Google is better and there is no such a model like Alibaba in the USA. So I told myself and people, we were better than people thought. But today when we got that big size, I said, no, we are not that good as people thought. We're just a company 15 years old. Average age is 27, 28 years old, young people. We're doing something that human being have never tried.**

Charlie Rose ([06:32](#)):

I wanna talk about the future. Let me take you back, uh, to when you were born in Hangzhou, uh, where the headquarters still are. And your campus is there.

Jack Ma ([06:41](#)):

**You don't have a... don't, don't move your root. You founded the roots there.**

Charlie Rose ([06:47](#)):

You grew up in the sixties.

Jack Ma ([06:48](#)):

**64.**

Charlie Rose ([06:50](#)):

That was (laughter)... born in 64. And that was the time of the cultural revolution.

Jack Ma ([06:56](#)):

**It was the end of the cultural revolution. It was, uh, well, my grandfather was a, a tiny landlord, was considered, after liberation, was considered to be a bad guy. So, um, I was, um, I, I know how tough it was when I was kid.**

Charlie Rose ([07:15](#)):

You tried to get into three colleges, each time they rejected you.

Jack Ma ([07:23](#)):

**No, I, I tried, there is a examination, the young people, if you wanna go university, have to take the examinations. So I failed three times, but a lot of fail, I failed for funny things, that I failed a key primary school test for two times. And I failed a, um, like a two, three times for the middle school, middle schools. And, uh, you will never believe in, in Hangzhou, my city, there's only one middle school that last only one year. It was changed from primary school to middle school, because our graduates of our, our, our school, no univer..., you, no middle school accept us because we were too bad. It would become a middle school.**

Charlie Rose ([08:12](#)):

What effect did it have though? Um, being rejected?

Jack Ma ([08:17](#)):

**Well, I think we have to get used to it. We're not that good. Even today we still have a lot of people reject us. I think, um, when I, uh, graduate from universities and before I, you know, for three years, I tried and fail into universities. So I applied jobs for 30 times, got rejected. I went for a police. They said, no, you're not good. I went to, you know, even the, uh, KFC, when KFC came to China, come to our city, 24 people went for the job, 23 people accepted, I was the only one guy. And we went**

**for police, five people, four of them accepted. I was the only guy that I receive, receiving. So, to me being turned down, rejected. Oh, by the way, I told you that I applied for Harvard for 10 times, rejected.**

Charlie Rose ([09:15](#)):

Ten times you wrote them and said, I'd like to come to Harvard.

Jack Ma ([09:21](#)):

**Yeah, and then I told myself, someday you should go teach there, buddy.**

Charlie Rose ([09:26](#)):

I think that can be arranged. Richard Nixon came to Hangzhou. And after that tourists flooded the place. And that's how you learned English.

Jack Ma ([09:38](#))

**Yeah. I really like the, I don't know why, in a 12, 13 years old at the time, I suddenly fell in love into the language, the English, and there is no place you can learn English at that time. There's no books, English books. So I went to the, uh, Hangzhou hotel, now called a Hangzhou Shangri-La hotel, because that was the hotel, uh, can receive the foreign visitors. So every morning for nine years, I showed them around as a free guide. And they taught me English. And I think that changed me. Today... I'm 100% made in China. I've never got a one day train outside China. And, uh, people, when people talk to me, say, Jack, how can you speak English like that? Why you, sometimes you talk like in a Western guy? I think that was the nine years. These Western for... tourist opened my mind because everything they told me are so different from the things I learned from the schools and from my parents. So now I have a habit. Whatever. I see, whatever read I use my mind. Think about for two minutes.**

Charlie Rose ([10:48](#)):

And is that how Ma Yun became Jack ma?

Jack Ma ([10:51](#)):

**Actually, Jack, the name was given by a lady in tennis. She's a tourist. As she came here and she said, came to Hangzhou, we had a, we become a pen friends. Ma Yun is so difficult to pronounce. So she said, do you have English name? I say don't, so can you give me English name? She said, okay. She said, my father called Jack, my husband called Jack. What do you think about Jack? I think good, so I've been using that for so many years.**

Charlie Rose ([11:26](#)):

First visit to America in 1995?

Jack Ma ([11:29](#)):

**1995, yeah. I, uh, I would come here for our project, helping the local government to building up a highway.**

Charlie Rose ([11:39](#)):

Uh, and you tried the internet.

Jack Ma ([11:41](#)):

I tried the internet in Seattle and, um, in a building called the US bank. I don't know whether US bank is still there or not, but there's a building. And, uh, **my friend open a small office, which is like only 10 % bigger than this room. And there are a lot of mach... computers in there.** And he said Jack, this is internet. It was, I asked, what is internet? He said, you know, search whatever you want. At that time, they use mosaic, very slow, right. **And I say, I don't use it. I don't wanna type because internet, computer is so expensive in China. If I destroy it, I cannot pay.** He said just search it. So searched the first word a beer. I don't know why, **because easy to spell maybe.** And I see beers from Germany, beers from the USA, beers from, uh, uh, Japan, but there's no beer from China. And I say, okay, type the second word is China, no data, nothing. And I say...

Charlie Rose ([12:43](#)):

1995.

Jack Ma ([12:44](#)):

1995. No data about China. So I talked to my friend, why not make some, something about China? So we made a small, very ugly looking page called China. It's it's about it's something like I did a translation agency **were listed on there.** It was so shocking. We launched it at 9:40 in the morning, 12:30 I got a phone call from my friend who said, Jack, you know, you've got a five emails. I say what is email? And they say these are the things, say, people so excited for... where are you? This is the first time I see a Chinese website on that. How can we kind of, when can we do something together? So I think this is something interesting. So we should do it.

Charlie Rose ([13:31](#)):

Why did you call it Alibaba?

Jack Ma ([13:33](#)):

Alibaba? **Well, when I started, I think internet is global. We should have a global name** and a name that, uh, interesting like at that time, the best name is Yahoo. I think I can... so I've been thinking for many days, suddenly I think Alibaba is a good name. So I, I was happened to be in San Francisco that day. I have a... have a lunch and a waitress come. I asked her, do you know Alibaba? **She say,** yes. I say what is Alibaba? She said, open Sesame. Good. So I went on the street, ask about 10, 20 people, they all know about Alibaba, 40 thieves and open Sesame. And I think this is a good name and start with A, whatever you talk about, Alibaba is always top.

Charlie Rose ([14:23](#)):

You have said before that in creating Alibaba, you had to create trust. Because people in China, were used to face-to-face. How did you create trust?

Jack Ma ([14:37](#)):

I think, uh, because we started doing business on internet, I don't know you, you don't know me. So how can you do things online unless you have trust? So for e-commerce the most important thing was trust. I think when I first went to USA for raising money, talk to the venture capitalist, a lot of people say, Oh, Jack, no, no, no, no, no, no. China doing business about a wine sheet, how can you do business on internet? And I know that without the trust, the system, the credit system, it's impossible to do business. So we, we ever in the past for 14 years, everything we do is trying to build up the trust system, the record system. Well, Charlie, you know, I



I'm so proud today. When I, I talk to the young... today in China and in the world, people don't trust each other, but government and people and media, and everybody think, ah this guy's cheating. But because of e-commerce, we finish 60 million transactions every day. People don't know each other. I don't know you. I send products to you. You don't know me. You **wire the money** to me. And I don't know you, I give a person a package. I don't know him. He took something to sail cross the ocean, cross river, understand, this is the trust. We have six, at least 60 million trust happening every day.

Charlie Rose ([16:12](#)):

But you created it by creating an escrow account in the beginning. You know, and so you keep the money until they got the product. And then you release the money.

Jack Ma ([16:19](#)):

That's true. I mean, the escrow services about Alipay. When I, when I, when I, you know, this idea with the love Davos, because it was a big decision because **for first three years, Alibaba is just like e-market places for, for information**. Uh, what you have, what I have, we talk a lot of time, but don't do any business because there was no payment. **I talked to the banks, no banks want to do it. Bank said nah, this thing never work. So I don't know what to do. Because if I start to launch a payment system, it's against the financial legal laws, cause you have to have a license. But if I don't do it, e-commerce would go nowhere**. So then I went to Davos, I listened to a leadership discussion. Leadership is about responsibility. And after I listened to that panel, **I give a call to my friends**, my colleagues in my apartment, say, do it now. you need to do it. If something wrong, the govern(ment) not happy about that. If one body has to go to the prison, Jack might go to the prison because it is so important for China, for the world to build up the trust the system. And if you did not do it, I said and do not do it properly, stealing money, money wash, no trust red code. I sent you to the prison. So that was the thing. And people, people don't like it. So many people I talked to at that time for Alipay, they say, this is the stupidest idea you have ever got. But I say I don't have stupid as long as people use it, now we have a 800 million people using this Alipay. **Stupider things you do is better**.

Charlie Rose ([18:09](#)):

Alipay is a privately held thing. It's not part of Alibaba. When you talk about money for a second, you have never got any money from the Chinese government. None. None.

Jack Ma ([18:17](#)):

**I, I, um, I want at the beginning and later I don't want it** because I think if the company always think about picking money from of the government of pockets, that companies, is rubbish. Think about, how can you make money from the customers and market and then help customers succeed. That's our philosophy.

Charlie Rose ([18:37](#)):

No money from Chinese banks.

Jack Ma ([18:40](#)):

**No. I, at that time I want, and now they go and give me, I don't want it.**

Charlie Rose ([18:44](#)):

Yeah. Um, your relationship with the government. What's your relationship? I mean, if they didn't, here's what some say, uh, that you have existed in an environment that's not, you know, they have restricted competition for you and that's a pretty good thing to do for a private company.

Jack Ma ([19:06](#)):

**Yeah. I think the relationship with the government for us is very interesting for the first five years, because I've been working as a part-time job or for a government organization called Ministry of Foreign Trade, 1997 for 14 months. And I learned that you should never rely government organization to do e-commerce. And I, um, started business. I told my people and team: In love with the government don't marry them. Respect them. And a lot of people say, well, you know, government officers talking to about internet, the censorship and this, that, and they worry about, I think it's the opportunity. It's a responsibility talking to them, tell them how internet can help.**

Charlie Rose ([19:55](#)):

So you tell them we create jobs.

Jack Ma ([19:57](#)):

**Oh yeah. I been, I think, um, a lot of people debate and fight against them. And in the first 12 years, anybody come to my office, I sit down talking to them how we can help economy, how we can create jobs, why China we improve by the internet. I think, um, because internet that time is a new to any government. And if you convince somebody and you have the chance. So today I'm very talkative that, probably this is why I talk to so many people.**

Charlie Rose ([20:35](#)):

So I mean, but the government comes to you and ask you to do something for them.

Jack Ma ([20:41](#)):

**Normally when government come say, Jack, can you do this project? I say, no. I, I say no, can you, I can introduce some friends who are interested in doing that for you. But if you, if they continue to want me to do it, I say, okay, I do it, but I don't want, I don't charge. I hope next time don't come to me again. But recently we help some government organize to do it. For example, the, the, every spring festival, the train station, the train ticket is so difficult. Hundreds and thousands of farmers work in the cities, in the spring festival, they go to the hometown. But when they order tickets on the, on the, uh, the, the, the, the other way, the whole system crashed for five years. So I told my young people go support them. Don't charge anything, because I don't want to see millions of farmers go back to city and they cannot buy the tickets. So it's, it's something that it's not for money. It's something it's not for the government. It's for the millions and millions of people, they can buy tickets in the snowy night and they don't have to wait. They just buy use mobile phone online, they get ticket.**

Charlie Rose ([21:55](#)):

A one way step along the route to where you are and that big IPO was Yahoo. Jerry Yang gave you, uh, invested a billion dollars, a billion dollars. It turned out to be a pretty good investment for Yahoo. But one time after another, you raised this money on your own outside of China with investors.

Jack Ma ([22:20](#)):

**Yeah. I'm very thankful for all the investors. Cause, um, 1999, year 2000 and even at the Yahoo time, a lot of people say, this Jack is crazy. He's, he's doing something that we don't understand. And lot of venture capitalists give you money because there is such a American model already there, but they say, Alibaba, we don't see this kind of model. Right.**

Charlie Rose ([22:44](#)):

They say Jack's crazy.

Jack Ma ([22:44](#)):

**Yeah, this is crazy guy. I mean, I remember my first time in Time magazine, they call me crazy Jack and I, I think crazy is good. We are crazy, but we're not stupid. We know what we are doing. But if everybody agree with me, if everybody believe my, our idea is good, we have no chance. So that's the money we raised. We're very thankful. So when the, **our investors makes lot of money**, I feel proud. And honoured.**

Charlie Rose ([23:18](#)):

As you know, in the United States issues have risen about privacy. Google and Apple and questions of whether the government should have access to files. How do you handle that if the Chinese government says, you know a lot about people, you have transactional relationships with lots of people and they say, we want to see your files?

Jack Ma ([23:42](#)):

**Well, so far I don't have this kind of problems of our Chinese government. And I told them any government, if you can't hear for the national security, anti-terrorist, well, anywhere anti-terrorist we work together is a criminal, we work. But rest of that, no. I said, we are business. The data is so precious because we don't know how... Guess if we give to anybody, it's going to be disaster. And also about privacy issues that I think just like a hundreds of years ago, people say I would rather put the money under my pillow rather than putting the banks. But today banks, they're special. They know how to care money much better than you do. Privacy issues. All these kind of securities today, we may not have the solutions. We don't have the answer, but I believe our young people have the solutions in next 10, 20 years, there will be breakthrough on that. And I I'm fully confidence on that.**

Charlie Rose ([24:48](#)):

Your life is a testament to the idea that nothing is impossible. That if somebody says, no, you say it's just the beginning. Where does that come from?

Jack Ma ([25:04](#)):

**Well, I, uh, at the beginning, I never thought, um, I thought when I was young, I said, everything's possible. Now I know not everything's possible. When you have something you have to think about, **you have to consider about the others**. You have to consider about the customer society, your employees, your shareholders. There are so many things that I think if you continue to work hard, there's, there's possibility. And, um, I just feel that I'm enthusiastic about what we are doing. At the beginning for the first five years I just wanna survive. And five years later I think...**

Charlie Rose ([25:50](#)):

That's 2000 from 98 point...

Jack Ma ([25:52](#)):

Yeah. But later I think, wow, so many people's life changed. I was so excited. You know, **for the first three years, we made a zero revenue, zero revenue. But we, we are so excited to continue to work.** And you know what happened? **I remember many times when I go to restaurant have a dinner, somebody came,** I, when I was trying to pay the bill, the owner of the restaurant came to say, sir, your bill is a paid by someone. And the small note say, Hey, Mr. Ma, I'm your customer of Alibaba group, Alibaba platform. I made a lot of money and I know you don't make any money. I paid the bill for you. And I remember one thing one day that I was, uh, sitting somewhere in the coffee, somebody sending me a cigar, I don't smoke cigar, but there's a note: Thank you very much. I'm your customer. And I remember the Taobao days, I went to Shangri-La hotel in Beijing, when I get on the taxi, the male who opened the door for me, like the boy at the gate, he said, Jack, thank you very much. My girlfriend makes more money than I do on your site. And this is something that you know, that it's not... If you don't do it, nothing's possible. If you try to do it, at least you have the hope.

Charlie Rose ([27:18](#)):

The revenue comes from advertising in a small amount from transactional fees. Most of it from advertising.

Jack Ma ([27:24](#)):

**Tiny.**

Charlie Rose ([27:24](#)):

Tiny from advertising?

Jack Ma ([27:27](#)):

**Tiny from advertising tiny from transactions, because we need big mass. When we, now we have more than 10 million small business, power sellers selling our site to everywhere. So the big trans...the transactions we have are second after Walmart. So tiny...**

Charlie Rose ([27:46](#)):

Second after Walmart.

Jack Ma ([27:47](#)):

**Yeah. Tiny of the transact... of the money already make us make us big. So, you know, we, second after Walmart, I remember one of the senior management of Walmart guys came to Hangzhou five years ago, he said, Jack, you know you do great job in blah, blah, blah. So we, I said, uh, maybe in 10 years, we'll be bigger than Walmart. He said, young man, you have a good hope. So I say we have to make that. I think in 10 years, we'll be bigger than Walmart on the sales. Because **if you want have** 10,000 new customers, you have to build a new warehouse and this, that for me to service.**

Charlie Rose ([28:29](#)):

What's your market cap versus Walmart today?

Jack Ma ([28:33](#)):

**I don't know about any...**

Charlie Rose ([28:34](#)):

It's close.

Jack Ma ([28:37](#)):

**I think so. Maybe we should check later.**

Charlie Rose ([28:40](#)):

Yeah. Um, so where are you going? What does Jack want?

Jack Ma ([28:45](#)):

**I think because the name for Alibaba, we are internet company happened to be in China. We have the same spirit and entrepreneur spirit like every great entrepreneurs in the world. And I remember the day when I start Alibaba, we want to have a mission.** Helping small business doing easier. So next step is... Today, so many millions of small business using our platform to sell things. And over 300 million consumers buy things from our site, cheapest, efficient. So what I'm thinking about how we can make Alibaba a platform for global small business, my vision is that how... if we can help a Norway small business can sell things to Argentina and Argentina consumers can buy things online from, uh, from Switzerland and we can build up, uh, which I code, uh, I don't know, maybe the right not right word, WTO. The WTO is a great past century, but WTO help so many big companies to sell things across the nation. Today, internet can help small business sell things cross the oceans, cross the nations. And I hope that, um, we can serve 2 billion consumers.

Charlie Rose ([30:09](#)):

2 billion consumers.

Jack Ma ([30:12](#)):

**2 billion consumers. We can help 10 million small business, outside China help the...**

Charlie Rose ([30:17](#)):

Outside China.

Jack Ma ([30:17](#)):

**Outside China. Cause I'm so, we help the American farmers in Washington state, almost 300 tons of cherries to China last year, cherries. When the, when we, before we sell, the ambassador of US came to me, said, Jack, can you help us selling cherries? I say what cherries, the fruits? I say, why not? I say, why not? Let's try. So that when we order, when we start to sell cherries, the cherries still on the trees. So we started a pre-order 80,000 families, all the cherries online. So we, we picked up the cherries and ship into China, within 48 hours, we sell the cherries. The consumers are so happy. And we got a lot of letters complain. After three days, they say, why only a hundred tons? Why we should not get more? So we sell, you know, last, two months ago, we helped the Cosco. We sell 300 tons of nuts to China. So I'm thinking about if we can sell, oh, no, we're also selling Alaska seafood to China. So if we can sell seafood, we can sell the cherries, why we cannot help American and**

**European small business selling things to [China consumers](#)? China needs that. So this is what I wanna do is that 2 billion consumers, China, Asia, developing nations. How we can let them buy things globally?**

Charlie Rose ([31:54](#)):

Alibaba rode with the millions of people that went from poverty to the middle class in China. I mean, you were right there growing as they grew and increased. When you look at the international markets you're doing well in Russia. How well?

Jack Ma ([32:11](#)):

**We do pretty good on Russia and also pretty good in Brazil. Russia, I think now, uh, we, I don't know we are the, if not the number one, [we're the top two or three largest](#)...**

Charlie Rose ([32:23](#)):

E-commerce.

Jack Ma ([32:23](#)):

**E-commerce. I remember last year we had a campaign. The campaign is that a lot of the Russian girls and boys wanna buy things from China. You know, how many days a Russian girl place an order and receive the products from China? Two years ago, full month. Even that, people are so happy about all the thing and last campaign within one week, we crashed the whole logistic system of Russia.**

Charlie Rose ([32:56](#)):

All right. You were also seen in Hollywood. Yeah. What are you doing in Hollywood?

Jack Ma ([33:05](#)):

**Well, I like the, uh, the Hollywood, um, innovation and the digital. [I learned so much about](#) the Hollywood movies, especially the Forrest Gump.**

Charlie Rose ([33:22](#)):

You love Forrest Gump.

Jack Ma ([33:22](#)):

**I love Forrest Gump.**

Charlie Rose ([33:23](#)):

Why do you like him?

Jack Ma ([33:26](#)):

**Simple, never [give up](#). And people, people thinking he's dumb, but he knows what he's doing. And I was very depressed the day, a year 2002 or three in the States when I, oh, no, no, no, no. The early than that, I was very depressed to when I could not find other way for the internet. [And I watched the movie in my friend's home, Forrest Gump. When I see him, I say, this is the guy we should learn from](#), believe what you're doing, love it, whether people like it, don't like it, be simple. And like the word Life is like a box of chocolate. You never know what you can get, right? [I never know I would be here talking to you](#) and talking to Charlie Rose. I never know. But today I made it. I told my people in my apartment 18, 15 years ago, guys, we have to work hard. Not for ourself. If we can be successful. Eighty percent of the**

**young people in China can be successful. We don't have a rich father, powerful uncle, we don't have like one dollar from bank, one cent from government. Just work as a team.**

Charlie Rose ([34:39](#)):

So what do you worry about?

Jack Ma ([34:41](#)):

**I worry about that today young people, a lot of young people lose hope, lose vision and start to complain. Cause we also have the same period, cause when I got, **it's not a good feeling be rejected** by so many people, **we also depressed**. But at least later we find that the world has a lot of opportunity. How you see the world, how you catch the opportunity. So, and the **Hollywood give me lot of inspiration**.**

Charlie Rose ([35:12](#)):

Yeah, but you were there for business. You were there because you wanna make movies and sell them.

Jack Ma ([35:17](#)):

**I wanna **make the move** for business wise. We are e-commerce company. We, we have lot of, uh, products that need logistic, but movie, TV, these are things you don't need logistic system. And movie probably is the best product that can help Chinese young people to understand. Cause one thing I told the Chinese people, uh, my, my friends: In American movie, all the heroes, at the beginning, they look like a bad guy, **but terrible things coming**. They become hero. And finally, they all survived. China. If you have a movie hero, all the hero died. So because only dead people become the hero. So **nobody want be the hero**.**

Charlie Rose ([36:03](#)):

So you wanna change the Chinese definition of hero.

Jack Ma ([36:05](#)):

**Yeah. I wanna say, hero... Today we have so many heroes live in this world.**

Charlie Rose ([36:11](#)):

Oh, are you still writing these kung-fu novel, or just reading them.?

Jack Ma ([36:14](#)):

**I, uh, read them and I start to write something. I think to find a Kung Fu they something, you start to think about something that you cannot do, but if you have some luck, if you continue to practice, if you got a good master, have a good team, you're expert. So at least to make me when I'm busy, when I'm tired or frustrated, I read a kung-fu books.**

Charlie Rose ([36:37](#)):

Yeah. You also travel with a Tai chai. Am I saying that right? Uh, a trainer.

Jack Ma ([36:43](#)):

**Trainer.**

Charlie Rose ([36:44](#)):

Tai chai.

Jack Ma ([36:44](#)):

**Tai chi.**

Charlie Rose ([36:44](#)):

Tai chi. What does that do for you other than keep you health?

Jack Ma ([36:48](#)):

**Tai chi is a philosophy about yin and yang. Tai chi is about how you balance, how you work, like a competition. People say, when I compete with eBay, they say you hate eBay, no, no, no, I don't hate eBay. It's a great company. You know, they come, I go, you know, Tai chi is like, you find it here, I go over there, you put it on the top, I go to down, right? So it's like balance, right? You are heavy, you're not small, you know. When I'm small, I can jump. You're heavy, cannot jump. Tai chi is about a philosophy. I using Tai chi philosophy in the business. Calm down, **there's always way out** and keep yourself balanced and meanwhile, don't try to... cause business is, is a comp... competition is a fun. Business is not a **battle field**, you, you die, or I win. Business... even if you die, I may not win, right? So it's about, it's about a fun. So Tai chi give me lot of inspirations.**

Charlie Rose ([37:56](#)):

You, but you want your life and you want this company Alibaba to change the world and you're changing the world. It's in fact, you provide a forum for buying and you able people to earn a living. Um, but also you believe that Alibaba oughta change the lives of women. So what are you doing?

Jack Ma ([38:16](#)):

**And at first, I think, uh, many years ago, I wanna change the world. Now. I think if we wanna change the world, we change ourself. **Change ourself is more important and easier than changing the world.** And second is that I want improve the world because to change the world may be Obama's job. My job is to making sure that **my team are happy**. Because my team happy, they can make my customer happy. If my customer, they are all small business. When they are happy, we are happy. About a women, one of the **secret sauce** for Alibaba success is that we have a lot of women.**

Charlie Rose ([38:55](#)):

What percentage of women?

Jack Ma ([38:57](#)):

**Well, one day before, I think two months before, two or three months before we IPO, there's American, there's American journalists come to our company. She ask me a question: Jack, I've see so many women in your company. I say, what's wrong? We have a later, we find that, you know, we have thirty... we have 47 % of the employees of our company are women.**

Charlie Rose ([39:22](#)):

How many? 40?

Jack Ma ([39:24](#)):



**47 % of our company are women. And we actually had a 51 because we acquire some company these day. They have more men, so.**

Charlie Rose ([39:34](#)):

But these are women in top level positions.

Jack Ma ([39:36](#)):

**33 % of the senior, of the management are women and 24 % of the senior management, very top level, uh, women. We have a women CEO, CFO, CPO, chief people officer, and we have everywhere. And I think so comfortable to working with them because women in this world, if you want to wing in 21st century, you have to making sure that making other people powerful, empower others, making sure the other people better than you are, then you will be successful. So I find the women, they think about the others more than they think about themselves. Women think about the kids, husband, parents much more than the men and the user-friendliness.**

Charlie Rose ([40:21](#)):

Uh, a couple of things I want to talk about before we go, cause we have less than a couple minutes. China today, are you worried? The economy slowed down.

Jack Ma ([40:29](#)):

**No, I don't worry about. I think China's doing, it's slowing down, is much better than keep on 9 %. China today is the second largest economy in the world. It's impossible to keep 9 % of the growth. If China still keeps the 9 % of the growth of economy, there must be something wrong. You will never see the blue sky and you will never see the quality. China should pay attention to the quality of the economy. China should not... So, if we have a lot of inference, you know, like Hollywood movies things, and we have a sports and these things in the GDP, we'll be much better. So I think just like a human grow, you can never, this body can never grow, grow, grow. Certain time, the slow of grow of a body was slow, but sure to grow your mind, grow your culture, grow your value, grow your visiting. I think China is moving to that direction.**

Charlie Rose ([41:28](#)):

And you saw Modi in India.

Jack Ma ([41:30](#)):

**Pardon?**

Charlie Rose ([41:31](#)):

Did you see Modi in India?

Jack Ma ([41:32](#)):

**Not yet. I'm looking forward to that.**

Charlie Rose ([41:34](#)):

You go to India. Finally, there's this. Um, you're one of the world's richest people. Um, your company is one of the world's richest companies. What do you want beyond Alibaba?

Jack Ma ([41:48](#)):

Well, by richest people, I was, uh, I told my, I was really not happy in the past three months when people say **Jack Ma is a richest people of China.**

Charlie Rose ([41:59](#)):

Global celebrity they said.

Jack Ma ([42:01](#)):

**No, I'm not, I'm not...When I start the business...**

Charlie Rose ([42:05](#)):

But you are. you are.

Jack Ma ([42:07](#)):

**I never thought, cause how many... yeah, maybe I am, I don't know. But I think what I, uh, 15 years ago in my apartment, my, my wife was at that time, one of the 18 founders. I ask her: Do you want your husband to be a rich person? I never saw rich person in China, rich person in Hangzhou or... Or you want to be your husband to be respected person? She said, of course respected, because she'd never believe and I don't believe we'll be rich people, which is the one to survive. But I believe we have one million dollars, that's your money. We have 20 million dollars. You start have problem. What about inflation? Where, which stock to buy and that. When you have \$1 billion, that's not your money. That's the trust society give on you. They believe you can manage the money, use the money better than the government and the others. So I think today I have the resources, do more things with the money we have, with the influence we have. We should spend more time on the young people. And I would say someday, I'll go back to teach, go back to school, spend time with the young people and telling, sharing with them what I adopt. So the money is not mine. **I just are happily.** And having this resources and I want to do better job.**

Charlie Rose ([43:37](#)):

Just tell them your story.

Jack Ma ([43:38](#)):

**Yeah. Tell them the story and tell them that if Jack... I don't think in this world **there are lot of people be rejected** more than 30 times. If we, you know, the only thing we never give up, the only thing like we're like a Forrest Gump, **we keep on fight. We keep on change ourself.** We don't complain. Whether you were successful, not successful. I find people when they finish the job, if they make the mistake, if they fail, if they always complain the others, this guy will never come back. If the guy only check himself. Yeah, something wrong with me here, something wrong with me there. This guy has a hope.**

Charlie Rose ([44:17](#)):

Jack, on behalf of everybody in this audience, uh, and a television audience around the world. Thank you for taking your time to be with us.

Jack Ma ([44:24](#)):

**Thank you.**

## **Anotace**

**Autor:** Pavla Mikšíková

**Studijní obor:** Angličtina se zaměřením na komunitní tlumočení a překlad

**Vedoucí práce:** Mgr. Alena Antošíková, Ph.D., MBA

**Počet stran:** 52

**Počet znaků:**

**Klíčová slova v ČJ:** tlumočení, nerodilý mluvčí, angličtina, čínština, Jack Ma

**Klíčová slova v AJ:** interpreting, non-native speaker, English, Chinese, Jack Ma

## **Anotace**

Bakalářská práce se zabývá problematikou tlumočení nerodilých mluvčích angličtiny. Angličtina se dá považovat za světový jazyk a má největší počet nerodilých mluvčích. Díky tomu se tlumočníci často setkávají s řečníky, jejichž angličtina není jejich rodným jazykem a to může tlumočnickovi znesnadnit porozumění. Praktická část práce se zaměřuje na analýzu projevu konkrétního nerodilého mluvčího, stanoví charakteristické znaky jeho projevu a navrhuje tlumočnické strategie.

## **Annotation**

The bachelor thesis is concerned with the issue of interpreting from English spoken by non-native speakers. English can be regarded as a global language and has the largest number of non-native speakers. Therefore, the interpreters often work with non-native speakers of English and that could make the interpreting difficult. The practical part of the thesis focuses on the speech analysis of one non-native speaker of English, provides the characteristic features of his speech and proposes the interpreting strategies.