

Filozofická fakulta Univerzity Palackého

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

Bakalářská práce

2021

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 2021

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

1	Úvod.....	6
2	Teoretická část	7
2.1	Angličtina jako lingua franca	7
2.2	Model úsilí Daniela Gilea.....	8
2.3	Cizí akcent v projevu nerodilých mluvčích.....	11
2.3.1	Nerodilí mluvčí a tlumočení.....	13
2.3.2	Tlumočnické strategie	16
2.4	Typologické rozdíly mezi čínštinou a angličtinou	19
2.4.1	Čínská angličtina.....	21
3	Praktická část	24
3.1	Jack Ma.....	24
3.2	Korpus	25
3.3	Metodika analýzy projevu	26
3.4	Analýza projevu	26
3.4.1	Foneticko-fonologická rovina	27
3.4.2	Lexikální rovina	29
3.4.3	Morfologická rovina.....	32
3.4.4	Syntaktická rovina.....	39
3.5	Diskuze	47
4	Závěr	49
5	Summary.....	50
6	Bibliografie	51
7	Přílohy.....	53
8	Anotace	71

1 Úvod

Význam angličtiny jako světového jazyka je nezpochybnitelný. Často je angličtina označována jako *lingua franca*, což je jazyk, kterým mluví nejen rodilí mluvčí. 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, zamyslím se nad tím, zda mají spojitost s jeho mateřským jazykem, tedy čínštinou, a zdůrazním místa, která jsou problematická pro převod do cílového jazyka. Následně zhodnotím, jak dané úseky převedli tlumočníci, jaké strategie použili, a porovnáám převod tlumočnicka bez znalosti čínštiny a tlumočnicka se znalostí čínštiny. Bude mě zajímat, zda má při tlumočení nerodilých mluvčích výhodu ten tlumočnick, který zná mateřský jazyk řečníka.

Mluvčích angličtiny s mateřským jazykem čínštinou neustále přibývá a toto téma je tedy velice aktuální a může začínajícím tlumočnickům pomoci lépe pochopit souvislost mezi mateřským a cizím jazykem mluvčího.

2 Teoretická část

2.1 Angličtina jako lingua franca

V této práci se budeme zabývat angličtinou nerodilých mluvčích, nejprve si tedy shrneme význam angličtiny jako světového jazyka. Zatímco mezinárodní kontakty ve 20. století se většinou neobešly bez překladů a tlumočení, pro 21. století je naopak typické rozšíření angličtiny jako světového jazyka. Angličtina tedy bývá označována jako tzv. lingua franca (v anglicky psané literatuře označována zkratkou ELF – english as a lingua franca). Seidlhoferová (2011) tento pojem definuje jako „použití angličtiny jakožto komunikačního prostředku mezi mluvčími s odlišnými mateřskými jazyky, pro něž je často angličtina jediným možným prostředkem komunikace“.

Crystal (1997, s. 4) 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. Tento status skutečně angličtina má, vyučuje se téměř na všech školách a podle statistiky z roku 2019 mluví anglicky (včetně rodilých i nerodilých mluvčích) kolem 1,27 miliardy lidí, přičemž nerodilých mluvčích je více než rodilých mluvčích. Reithoferová (2010) uvádí, že nerodilí mluvčí tvoří až tři čtvrtiny všech uživatelů anglického jazyka.

Na otázku, jak sami tlumočníci vnímají tuto situaci, se zaměřila například Albl-Mikasová (2010) a zjistila, že více než polovina dotázaných konferenčních tlumočnicků vidí negativní dopad na profesi tlumočnicka a zaznamenali také menší počet tlumočnických zakázek. Je tedy důležité, aby si tlumočníci zachovali vysoké standardy a profesionalitu a dokázali tak přesvědčit klienty, že je skutečně lepší využít služeb tlumočnicka, než vést například obchodní jednání „ve špatné a jednoduché angličtině“.

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 průběh nám přiblíží Gileův model úsilí.

2.2 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. 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. 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 rozmyšlení, 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. Je to právě ta část paměti, která je při tlumočení nejvíce využívána a je **pro proces tlumočení nezbytná**. Avšak její kapacita je omezená, krátkodobá paměť má kapacitu 7 ± 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 Gilea 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 nejvhodnější 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 tlumočnick selhávají i při zpracování segmentů, které nejsou nikterak obtížné. Jejich kapacita je zahlcena již z předchozích segmentů.

Jak můžeme vidět, simultánní tlumočení je velice náročné a pokud se v projevu vyskytnou faktory, které mohou už tak náročné tlumočení nějakým způsobem ztížit (nelogičnost projevu, cizí akcent, vysoké tempo řečnicka), může snadno docházet k chybám. Všechny tyto faktory lze při tlumočení nerodilých mluvčích očekávat. V praktické části se tedy podíváme na to, zda nějakým způsobem ovlivnily tlumočnický výkon.

¹ SI = simultaneous interpreting, L = listening, M = memory, C = coordination

2.3 Cizí akcent v projevu nerodilých mluvčích

Pokud člověk mluví cizím jazykem, akcent je mimo jiné důležitým faktorem, který rozhoduje o tom, jak mluvčího budou ostatní lidé vnímat. Jak tvrdí David Troutt (2005, s. 289): „jak mluvíme, může být prvním – a posledním znakem naší inteligence, zda vzbuzujeme důvěru, či obavy, zda budeme vyslyšeni nebo ignorováni, přijati, či vyloučeni.“ Stejný názor zastávají i Šimáčková a 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 zdůrazňuje Mazzetti (1999), cizí akcent nezahrnuje pouze nestandardní výslovnost jednotlivých fonémů, ale zahrnuje i odchylky v suprasegmentální, lexikální a syntaktické rovině. Moyerová (2013, s. 10) definuje akcent jako „soubor dynamických segmentálních a suprasegmentálních zvyků, které kromě lingvistického významu vyjadřují také sociální a situační příslušnost“, 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. Pokud se podíváme na definici akcentu například ve slovníku Merriam-Webster, je zde definován takto: „vyjadřování typické pro určitou skupinu lidí, zejména pro obyvatele určité oblasti“. Akcent tedy můžeme chápat jako způsob vyjadřování typický pro určitý jazyk a cizí akcent lze tedy definovat jako výskyt prvků mateřského jazyka v cizojazyčném projevu mluvčího.

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 bilingvní 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 (2013, s. 2) tuto hypotézu definuje jako: „myšlenku, že konkrétní jazykové funkce mohou být plně osvojeny v rámci konkrétního časového období, zpravidla do období puberty, či dříve“ 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 (2013, s. 14): „Aby jedinec dosáhl skutečné plynulosti, nestačí mu pouze zkušenosti ze školy.“

2.3.1 Nerodilí 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 cizím akcentem. 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 pouze na projevy řečníků se standardní angličtinou (britská a americká angličtina), nýbrž na projevy řečníků s nestandardní výslovností, s nepravidelnou rychlostí projevu, s chybami, na projevy nepřipravené, spontánní.

Projev nerodilých mluvčích ale může každý tlumočnick vnímat individuálně. Individuálním vnímáním akcentu nerodilých mluvčích se zabývali například Šimáčková a 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. Stejného názoru je i Reithoferová (2010), která vymezila několik faktorů ovlivňujících porozumění. Těmi jsou:

1) Znalost kontextu

- Tlumočnick by se měl před tlumočnickou zakázkou řádně připravit a nastudovat si co nejvíce materiálu k danému tématu, případně si připravit glosář termínů, které se v projevu mohou vyskytnout.

2) Znalost mateřského jazyka řečníka

- Je velice pravděpodobné, že se v projevu nerodilých mluvčích budou vyskytovat prvky jejich mateřského jazyka, znalost tohoto jazyka je pro tlumočnick velkou výhodou.

3) Zkušenost s nestandardní angličtinou

- Nerodilí mluvčí angličtiny jsou obecně srozumitelnější pro ty posluchače (tlumočnick), kteří jsou již na nestandardní angličtinu zvyklí. Dále zde autorka zmiňuje, že na nerodilého mluvčího, či na specifický akcent si tlumočnick dokáže „zvyknout“ již během několika málo minut.

4) Úroveň znalosti angličtiny

- Tlumočnick s vyšší úrovní angličtiny dokáží lépe porozumět nerodilým mluvčím angličtiny, jelikož k samotnému tlumočení přistupují jinak a nespolehají se tolik na fonologii mluvčího, ale na kontext.

Pro většinu tlumočnicků je projev nerodilých mluvčích obtížnější než projev rodilých mluvčích. Albl-Mikasová (2010) se ve své dotazníkové studii snažila zjistit, zda tlumočnick preferují rodilé, či nerodilé mluvčí. Ačkoliv většina dotázaných tlumočnicků (22 tlumočnicků z 32) preferuje rodilé mluvčí angličtiny, 7 tlumočnicků nemělo žádné preference a zdůvodnili to tím, že nezáleží pouze na cizím akcentu, ale při porozumění hrají roli i další faktory. Mezi výhody projevu rodilých mluvčích například uvedli, že používají správné výrazy, vědomě volí slova, projev je idiomatictější, objevuje se menší množství chyb, je snadnější sledovat, kam svým projevem míří a tedy správně anticipovat. Může se ale stát, že rodilý mluvčí například mluví příliš rychle, špatně artikuluje, mumlá, mluví příliš

sofistikovaným způsobem. Nevýhody nerodilých mluvčích jsou zase například neobvyklé gramaticko-syntaktické struktury, nedokončené výpovědi, neobvyklé formulování, špatná intonace nebo celkově nízká úroveň jazyka. Avšak výhody nerodilých mluvčích mohou být ty, že právě díky nízké úrovni angličtiny často mluví pomaleji, používají jednodušší angličtinu, a pokud jsou dobří řečníci a jejich projev je jasný a dobře strukturovaný a jejich akcent srozumitelný, je snadnější jejich projev tlumočit. Myšlenku, že cizí akcent nemusí bránit porozumění, rozvíjí ve své studii například i Lev-Ariová (2015). Ta se domnívá, že tlumočníci 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 jazyková vyjádření, stejně jako uvedla Reithoferová (2010) výše.

Navíc, hlavním úkolem tlumočnicka je přesně převést všechny myšlenky řečníka v přirozeném a idiomatickém jazyce. Není nutné a někdy ani žádoucí, aby tlumočnick použil stejná slova jako řečník, ale je důležité, aby byl zachován smysl sdělení. 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. Jako příklad si uvedeme studii Munra a Derwingové (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. 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.

2.3.2 Tlumočnické strategie

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

1) Anticipace

Anticipace je strategie, kdy je tlumočnická schopna na základě jazykových a nejazykových složek výchozího projevu a na základě kontextu předpovídat, co bude obsahem řečnickových dalších slov, je schopna předpovídat, kam řečnická svým projevem míří. Tlumočnická tedy někdy dokonce dokáže dopovědět větu dříve než řečnická. 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 tlumočnická správně anticipovat.

2) Komprimace

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

3) Kondenzace

Kondenzace je strategie, kdy se tlumočnická snaží o co nejkratší možné vyjádření, avšak nesmí to být na úkor vypuštění důležitých informací. Tlumočnická se pouze snaží zjednodušit, zkrátit řečnickovo sdělení. Jelikož je při simultánním tlumočení má tlumočnická 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 tlumočnická nezná přesný ekvivalent daného pojmu, ale dané slovo není pro převod důležité, proto použije obecný pojem. Této strategii by se však tlumočnická měl vyhnout, pokud řečnická 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. Zde je důležitým termínem presupozice, tedy předpokládaná všeobecná znalost posluchačů. Tlumočník by měl odhadnout, zda danému výrazu budou posluchači rozumět i bez vysvětlení, či je nutná explikace. Avšak při simultánním tlumočení na dovysvětlování většinou není prostor, jelikož tlumočník je závislý na tempu řečníka.

Mezi další strategie, které Müglová nezmiňuje patří například:

6) 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.

7) Napodobení zvuku nebo slova

Při tlumočení nerodilého mluvčího angličtiny lze předpokládat, že použije některá slova ze svého rodného jazyka. Pokud tlumočník rodný jazyk řečníka neovládá a nerozumí tak danému slovu, může se uchýlit ke krajní taktice, kterou uvádí Gile (2009), a tou je napodobení zvuku daného slova. Pokud se jedná například o jméno, které tlumočník nezná, může se pokusit výslovnost jména napodobit.

8) Momentální naturalizace

Pokud si tlumočník nevzpomene na správný ekvivalent, může dané slovo naturalizovat, tedy přizpůsobit ho morfologickým a fonologickým zvyklostem cílového jazyka. V souvislosti s touto taktikou se jeví také jako vhodný způsob rychlého převodu použití cizích slov, v našem případě anglicismů. Jelikož většina slov je přejatých z angličtiny, je taková taktika efektivní, jelikož posluchač cizímu slovu pravděpodobně rozumí (např. know-how, participace, copyright, deadline apod.). Zde je však nutné dávat si pozor na tzv. falešné přátele, tedy slova, která vypadají podobně, ale mají

jiný význam (např. actual v angličtině neznamena aktuální, ale skutečný, promotion neznamena promoce, atd.).

9) Prodloužení časového posuvu

Významná taktika u simultánního tlumočení, kdy si tlumočník drží delší odstup od řečníka, aby vyslechl větší část projevu a začal tlumočit až ve chvíli, kdy vyslechne již logický, přetlumočitelný celek.

Toto jsou nejčastější strategie, které může tlumočník použít. Avšak jak píše Müglová (2013, s. 196): „Ani nejlepší strategická příprava tlumočníka, 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 tlumočníka číhají.“

2.4 Typologické rozdíly mezi čínštinou a angličtinou

Praktická část práce se bude zabývat projevem nerodilého mluvčího angličtiny, jehož mateřským jazykem je čínština. Následující kapitoly tedy budou věnovány čínštině. Pokusím se shrnout základní poznatky o čínské gramatice, abych mohla následně porovnat, zda jsou prvky typické pro projev daného mluvčího spojené právě s vlivem čínštiny jakožto mateřského jazyka.

Hlavním zdrojem informací o čínské gramatice pro tuto práci byla zvolena kniha s názvem *Mandarin Chinese: A functional reference grammar* od autorů Li a Thompson, ve které jsou všechny jevy vysvětleny ve vztahu k angličtině, jsou tak zdůrazněny rozdíly mezi čínštinou a angličtinou. Dále kniha od Daniela Kanea *Knížka o čínštině*, která je přeložena do češtiny a srozumitelným způsobem přibližuje zákonitosti čínštiny, a *Čínština pro samouky* od české autorky Li Beibei.

Čínština je nejrozšířenějším jazykem z hlediska počtu rodilých mluvčích, těch je v současnosti kolem 900 milionů. Čínština však má velké množství dialektů, které jsou v různých částech Číny rozdílné, někdy i do té míry, že si mluvčí různých dialektů navzájem nerozumí. Dialekty můžeme rozdělit na severní a jižní dialekty. Severními dialekty mluví přibližně 70 % obyvatel a není mezi nimi velký rozdíl a mluvčí se spolu bez větších obtíží domluví. Naopak jižní dialekty jsou velice rozdílné, proto existuje tzv. standardní čínština (putonghua, v angličtině často nepřesně označována jako „mandarínská čínština“), která je založena na severním, pekingském dialektu, je to jazyk médií a vyučuje se na školách a rozumí jí všichni mluvčí čínštiny. (Kane 2009, Beibei 2008).

Jack Ma, jehož projev analyzujeme v praktické části práce, mluví právě standardní („mandarínskou“) čínštinou, budeme se tedy věnovat typickým znakům tohoto dialektu.

Nejvýznamnější rozdíly mezi čínštinou a angličtinou:

1. Většina jazyků včetně angličtiny vyjadřuje morfologickou kategorii pádu, která určuje, jakou funkci má podstatné jméno ve větě (podmět, předmět apod.) pomocí předložek či morfémů (např. přípon, které jsou součástí daného podstatného jména). V čínštině je tato funkce vyjádřena pořádkem slov ve větě a pomocí předložek.
2. Angličtina rozlišuje jednotné a množné číslo (nepř. *cow/cows*), což má následně vliv i na ostatní větné členy (správné použití determinantů, správný

tvar sloves apod.). Pro čínštinu však toto rozlišení není podstatné. Pokud chce čínština vyjádřit množné číslo, může použít pomocná slova (např. mnoho). Jediná výjimka jsou osobní zájmena, kde je množné číslo (my, vy, oni) vyjádřeno pomocí přípony *-men*.

3. Čínština nemá gramatickou kategorii slovesného času. Slovesa jsou uvedena vždy v základním tvaru. Pro naznačení času používá čínština tzv. jména času (např. včera, zítra). V češtině bychom je mohli označit za příslovce, avšak v čínštině mají charakter podstatných jmen. Dále lze čas vyjádřit pomocí přípony *le*, která vyjadřuje minulý čas a do češtiny ji lze přeložit jako „už“. Většinou je však čas odvozen z kontextu.
4. Co se týče větné struktury, jednou z vlastností čínské věty je, že kromě podmětu a přísudku je ještě důležité téma (topic). Čínština se tedy označuje za jazyk s prominencí tématu. Téma je vlastně to hlavní, o čem se ve větě mluví, a toto slovo vždy stojí na začátku věty. Téma ale není to stejné co podmět. Téma nemá na rozdíl od podmětu přímou sémantickou návaznost na přísudek.

Např.: *Zhangsan, I've already seen (him)*².

This tree, (its) leaves are very big.

5. V angličtině musí být podmět vždy vyjádřen, v čínštině tomu tak není. Čínština dokonce nemusí vyjádřit ani téma, pokud se dá odvodit z komunikačního kontextu (například v odpovědi na otázku nebo v rozkazovacích větách).

Např.: *Have you seen Lisi? (I) haven't.*

Jak tedy můžeme vidět, gramatika čínštiny se od angličtiny podstatně liší. Většina jevů, které jsou v angličtině explicitně vyjádřeny, jsou v čínštině velice často vyvozovány z kontextu. Proto lze očekávat, že rodilí mluvčí čínštiny, kteří se učí anglicky, budou mít s dodržováním těchto gramatických pravidel problém.

² Slova, která v čínštině nejsou vyjádřena, jsou uvedena v závorkách.

2.4.1 Čínská angličtina

Pojem čínská angličtina se neustále vyvíjí. Xu (2006, str. 287) ji definuje jako „rozvíjející se varietu angličtiny, která podléhá neustálým kodifikačním a normalizačním procesům a je z velké části založena na dvou hlavních varietách angličtiny, a to britské a americké angličtině. Charakterizuje ji transfer čínských lingvistických a kulturních norem na různých úrovních jazyka a používají ji především Číňané v rámci národní a mezinárodní komunikace.“ Číňané tedy tvoří velkou část uživatelů angličtiny, což podle Kirkpatricka (2007, str. 146) „v budoucnu přinese specifickou čínskou varietu angličtiny.“

V této kapitole si tedy představíme několik znaků, které jsou typické pro čínskou angličtinu. Z velké části vychází z gramatických pravidel, které jsme si shrnuli v předchozí kapitole. Xu (2020) uvádí tyto:

1. „přílehlý“ výchozí čas
 - Tzv. přílehlý výchozí čas znamená, že pokud je slovesný čas v kontextu věty vyjádřen, pak mohou (ale nemusí) být ostatní, přílehlá slovesa ve větě v základním tvaru (tedy v čase přítomném).
 - např.: *When I was a 7 years old, I first came here and lived with my relatives. So, maybe at that time, I think Beijing is a good city as a child.*
2. žádný podmět/předmět ve větě
 - Na místech, kde lze očekávat podmět, či předmět, tyto větné členy chybí. Tato syntaktická zvláštnost se v čínštině běžně vyskytuje a nazývá se také jako „zero pronoun“.
 - např.: *What do you do in your spare time, usually? Sometimes just play basketball, sometimes just play some games on computer.*
3. výskyt dvou spojek
 - Pokud se v souvětí vyskytne nějaký druh vedlejší věty a vztah mezi hlavní a vedlejší větou je vyjádřen spojkami, například *although* a *but* nebo *because* a *so*, jsou použity obě spojky, ačkoliv je to zbytečné.
 - např.: *Although it's not as big as Beijing, but I like it, because I was born in it.*

4. kopírování zájmena podmětu
 - Kopírování zájmena podmětu je znak typický pro mluvenou čínskou angličtinu, používá se ale například i v některých varietách angličtiny pro dosažení „stylistického účinku“, zejména pokud je podmět dlouhý.
 - např.: *I'm the youngest one in my family, so I think my parents, they have no interest in me.*
 5. komentář k tématu
 - Tento znak je typickým znakem čínské angličtiny a úzce souvisí s tzv. prominencí tématu v čínštině.
 - např.: *You know, I think this society (TOPIC), the people get more and more practical.*
 6. nepříznakový slovosled
 - Angličtina je jazyk s pevně daným slovosledem, což znamená, že pozice podmětu, slovesa a předmětu je relativně pevně stanovená. Kdežto čínská angličtina má tendenci dávat do popředí předmět věty.
 - např.: *Yes, I think many many easy words we have forgotten. / Probably some other kind of jobs I also want to try.*
 7. inverze ve vedlejších vztazných větách
 - Pokud se v projevu vyskytne vedlejší vztazná věta, má tato vedlejší věta takový pořádek slov, jako by byla větou tázací.
 - např.: *I really don't know what is international English. / I don't know how should I put it.*
- K těmto sedmi typickým znakům čínštiny ještě uvádí Kingsley (2008):
8. vynechání přípony -s ve třetí osobě jednotného čísla.

Nyní jsme si tedy shrnuli základní poznatky o čínštině a její gramatice a víme, s jakými chybami se potýkají mluvčí angličtiny s mateřským jazykem čínštinou. Praktická část se tedy bude zabývat analýzou projevu konkrétního řečníka a zaměřím se na tyto výzkumné otázky:

1. Jaké odchylky se vyskytují v projevu řečníka? Jsou to odchylky typické pro čínskou angličtinu?
2. Budou tyto odchylky působit problém při tlumočení?
3. Je při tlumočení znalost rodného jazyka řečníka výhodou?

3 Praktická část

Hlavním cílem praktické části je analýza projevu nerodilého mluvčího, stanovení charakteristických znaků jeho projevu, který je poznamenán cizím akcentem, a zhodnocení 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.

3.1 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.

Jack Ma vystudoval univerzitu v Chang-čou a poté začal na místní univerzitě vyučovat angličtinu. Této profesi však po několika letech zanechal a založil malou překladatelskou firmu. Poté vycestoval do USA navštívit své přátele a poprvé se setkal s internetem. 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, vrátil se do Chang-čou a založil společnost Alibaba.

Jack Ma a angličtina

Jack Ma ve svých projevech a rozhovorech 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

Maův 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.

3.2 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=CZfp0ZusBdM>.

Nahrávka nese název **ENGLISH SPEECH | JACK MA: We Never Give Up! (English Subtitles)** a celková délka nahrávky je 25:30 minut. Aby bylo možné projev analyzovat, byla celá nahrávka přepsána. Transkript nahrávky je uveden v příloze práce.

Výchozí projev byl simultánně natlumočen dvěma tlumočnicemi, z nichž jeden má kromě angličtiny i znalost čínštiny, abych mohla porovnat, zda je znalost mateřského jazyka řečníka pro tlumočnicka výhodou. Toto srovnání bude však pouze orientační, jelikož při porozumění hraje roli spousta faktorů, zda má tlumočnicka zkušenosti s daným jazykem, s konkrétním řečníkem, nebo zkušenosti s tlumočením obecně. Prvním z tlumočnic je studentka navazujícího magisterského oboru Angličtina se zaměřením na tlumočení a překlad na Univerzitě Palackého v Olomouci. Druhým tlumočnicem je absolvent čínštiny na Katedře asijských studií na téže univerzitě. Ačkoliv druhý tlumočnicka nemá tlumočení a překlad vystudovaný, této práci se již několik let věnuje, zejména překladu čínštiny, angličtiny a němčiny. Výchozí nahrávka je ve formě rozhovoru. Mě zajímalo pouze, jak tlumočnicka přetlumočí Jacka Ma, požádala jsem je tedy, ať otázky moderátora netlumočí. První tlumočnicka ale na tento požadavek zapomněl a tlumočil vše. Do transkriptu jsem tedy přepsala pouze odpovědi Jacka Ma. Transkript

výchozího projevu (bez replik moderátora) obsahuje 3294 slov, transkript tlumočnicka bez znalosti čínštiny obsahuje 2558 slov a transkript tlumočnicka se znalostí čínštiny obsahuje 2455 slov.

3.3 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 syntaktická. Zaměřím se na charakteristické prvky projevu a zda projev obsahuje rysy čínské angličtiny, které jsou uvedeny výše v teoretické části práce. Následně zhodnotím, jak daná místa byla přetlumočena oběma tlumočníky. Pro přehlednost bude tlumočnick bez znalosti čínštiny označen jako tlumočnick 1 a tlumočnick se znalostí čínštiny jako tlumočnick 2. Pokud jsou u příkladů uvedena i tlumočnická řešení, vždy je jako první uvedeno řešení tlumočnicka 1 a poté řešení tlumočnicka 2.

3.4 Analýza projevu

Jak již bylo řečeno, výchozí nahrávka je rozhovor mezi Jackem Ma a Charlie Rosem. Jack Ma odpovídá na dotazy moderátora, které se týkají zejména jeho osobního života, pracovních zkušeností a okolností spojených se založením jeho společnosti Alibaba.

Tlumočnick se znalostí čínštiny byl po přetlumočení nahrávky požádán, zda by mohl shrnout, jak na něj Maův projev působí, zejména zda v něm vidí typické prvky čínštiny, zda je akcent řečníka výrazný. Podle něj akcent překvapivě příliš výrazný není a angličtina je srozumitelná. Avšak podle něj jsou zde patrné typické rysy čínského jazyka, a to takové, že se řečník příliš nezabývá časováním sloves, nerozlišuje mezi minulým a přítomným časem, nerozlišuje jednotné a množné číslo a často chybuje ve shodě podmětu s přísudkem. Dalším typickým znakem je rychlost promluvy. Pro Číňany je typické, že mluví velice rychle, a to je při simultánním tlumočení velký problém, jelikož tlumočnick je na tempu řečníka závislý. Problémem tedy pravděpodobně nebude fonologická stránka projevu, jako spíše rychlost promluvy a struktura projevu.

3.4.1 Foneticko-fonologická rovina

Tato rovina bude zaměřena na řečnickou výslovnost. V jeho projevu se vyskytují slova, která opakovaně vyslovuje neobvykle.

1) Tzv. r-colored vowel (ə)

Mezi první charakteristický výslovnostní rys můžeme zařadit to, že řečník 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 [tʃaɪnə], *Asia* [eɪʃə], *ideas* [aɪ'diəz], *dollars* ['dɒləz], *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 nese žádnou gramatickou funkci, dala by se přirovnat spíše k nářečí.

2) Přidání vokálu /ə/ na konec slov

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

past [pæstə], *spend* [spendə], *Forrest Gump* [fɔːrɪstə ɡʌm]

3) 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'zaʊt], *thieves* [sɪvz], *month* [mʌs] – výslovnost tohoto slova zní spíše jako *mouse* (avšak tlumočníci správné slovo odvodili z kontextu).

4) Nahrazení /l/ vokálem /ʊ/

Řečník takto vyslovuje slova, jako jsou:

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

5) Redukce počtu slabik ve slovech

Mezi další zvláštnosti patří například to, že řečník výslovnost mnoha slov značně zjednodušuje a redukuje počet slabik, například ve slovech:

twenty [tenti], *technology* [tek'nalidz], *graduated* [grædzuid], (venture) *capitalist* [kæpəlɪst]

6) Výslovnost /h/ spíše jako /ch/

Zde je vliv čínštiny zřejmý, jelikož v čínštině se počáteční h vyslovuje právě jako ch. Ma takto vyslovuje např. slovo *Hollywood* nebo *hire*.

Jak vidíme, výslovnostních odchylek se v projevu vyskytuje poměrně dost, avšak většinou lze význam slova i odvodit z kontextu a oba tlumočníci s převodem neměli žádný problém, žádné slovo nebylo zaměněno za jiné. Navíc, jak sami tlumočníci uvedli, na neobvyklou výslovnost si po chvílce zvykli a nečinila jim žádný problém.

3.4.2 Lexikální rovina

Lexikální rovina se zabývá slovní zásobou a jejím užíváním. Co se týče formálnosti řečnickova projevu, je spíše neformální a často používá výrazy hovorové angličtiny:

- například zkrácené tvary: *wanna, gonna, cause*
- hovorová slova a expresivní výrazy: *guy/guys* (slovo *guy* se ve výchozím projevu vyskytlo celkem desetkrát), *Oh God! buddy, Oh Jack, no no no no no, ah, nah, rubbish, yeah, dumb, great*

Tento neformální jazyk zřejmě řečník pochytil od turistů, se kterými si povídal a kteří ho učili anglicky. Co se týče převodu prvků hovorovosti a expresivity, měly by být v nějaké formě zachovány i v češtině. Tlumočník by se měl snažit nejen převést všechny myšlenky řečníka, ale zachovat i styl, jakým řečník mluví. Zde je mezi oběma tlumočníky rozdíl. Tlumočník 1 se snaží zachovávat spisovnou a expresivně neutrální češtinu, kdežto tlumočník 2 sice většinu času mluví spisovně, ale občas používá i hovorové výrazy jako *kanclík, tohle, pomalý místo pomalé, kámoš, s bankama, ukecaný, blbec, týpek, chlapi, oukej, s mladýma lidma* apod.

V projevu se vyskytují i metafory a obrazná pojmenování. Zde je několik příkladů i s převody obou tlumočníků:

<i>we can never win the world by talking</i>
<i>tím, že budeme mluvit ničeho nedosáhneme</i>
<i>Nikdy nezískáte svět nějakým mluvením</i>

<i>we grow from 18 people to 30 000 people</i>
<i>naše společnost se rozrostla z 18 lidí na 30 000</i>
<i>Vyrostli jsme z 18 lidí na 30 000</i>

<i>we grow from nothing to this size.</i>
<i>Naši společnost jsme vybudovali během 15 let z ničeho.</i>
<i>j sme vyrostli z ničeho na tuhle velikost.</i>

<i>we're still a baby</i>
<i>jsme stále ještě v plenkách</i>
<i>jsme zatím stále miminko</i>

<i>I'm 100 % made in China.</i>
<i>Všechno, co umím, jsem se naučil v Číně.</i>
<i>Dneska jsem 100 % made in China.</i>

<i>this idea would love Davos</i>
<i>x</i>
<i>tohle by se Davosu líbilo, tahle myšlenka</i>

<i>In love with the government, don't marry them.</i>
<i>vládu musíme mít rádi, ale rozhodně si s ní nikdy nemáme ženit</i>
<i>Milujte vládu, ale neberte si ji.</i>

<i>You will never see the blue sky</i>
<i>x</i>
<i>Neuvidíte jako...</i>

<i>grow your mind, grow your culture, grow your value, grow your wisdom</i>
<i>neustále růst by měla naše mysl, naše kultura, naše hodnoty a také naše znalosti</i>
<i>měli byste růst v mysli, ve své kultuře, ve svých hodnotách, ve své moudrosti</i>

Jak můžeme vidět, tlumočník 1 často použil přirozenější, idiomatičtější vyjádření než tlumočník 2 a dokonce některé věty vynechal úplně, jelikož nebyly příliš důležité. Tlumočník 2 se místy příliš drží struktury výchozího textu a jednotlivých slov. Důvodem však nebude jeho znalost čínštiny, ale pravděpodobně to, že nestudoval tlumočení.

Dále řečník 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.

V projevu nerodilých mluvčích angličtiny se někdy mohou vyskytnout slova z jejich mateřského jazyka. Většinou se jedná o kulturně specifické prvky, u nichž řečník nezná ekvivalent v angličtině, nebo předpokládá, že termín je všeobecně známý. V projevu Ma použil jedno čínské slovo, a to *guanxi*.

Guanxi by se dalo do češtiny přeložit jako vztahy, konexe, ale jak uvádí Kane (2009, str. 167): „jeho role v čínské společnosti je mnohem důležitější a obsah širší. S guanxi i velmi obtížnou záležitost může člověk vyřešit velmi snadno; bez guanxi může i jednoduchá věc trvat věky. Můžete získat guanxi díky svému postavení, anebo je musíte pěstovat zvaním na večere, dárky, či jinými protislužbami. Guanxi je vzájemné. Když „využijete konexe“, abyste něčeho docílili, musíte být srozuměni s tím, že dlužíte protislužbu, kterou budete muset jednoho dne splatit.“ Pro Čínu je to tedy velice důležitý termín. Lze tedy předpokládat, že tlumočnické znalosti čínštiny zde bude mít výhodu, jelikož slovo zná a dokáže tedy význam přiblížit českému posluchači.

Ř	<i>a lot of people say, Oh, Jack, no, no, no, no, no, no. China doing business by the guanxi, how can you do business on internet?</i>
T1	<i>mnoho lidí mě od toho odrazovalo, protože takhle Čína neobchoduje.</i>
T2	<i>hodně lidí říkalo Nene, Jacku, ne, v Číně se dělají vztahy přes guanxi, přes vztahy.</i>

Avšak jak vidíme, ačkoliv tlumočnické 1 nevysvětlil význam slova *guanxi*, formulace je obratnější a přirozenější, výrok byl zobecněn a zjednodušen.

3.4.3 Morfologická rovina

Tato jazyková rovina obsahuje velké množství chyb. Řečník často chybí například ve shodě podmětu s přísudkem, často chybí pomocná slovesa, časování sloves. Tyto problémy jsou pravděpodobně výsledkem toho, že morfologie čínštiny se od té anglické výrazně liší a většina gramatických jevů se v čínštině vůbec nevyskytuje. Jak jsme uvedli výše v kapitole věnované čínštině, čínština například nemusí vyjadřovat podmět, ani předmět, pokud jej lze odvodit z kontextu, nebo nerozlišuje jednotné a množné číslo.

1) Chybná shoda podmětu s přísudkem

Tato chyba se ve výchozím projevu vyskytuje celkem dvanáctkrát.

Příklady:

There is a people checking us

Nobody think

School that last only one year

No middle school accept us

Everything they told me are so different

a translation agency were listed on there

this is a good name and start with A

this thing never work

the company always think

nobody want

society give

if the guy check himself

2) Absence pomocných sloves

Tato chyba se vyskytuje celkem čtrnáctkrát.

Příklady:

It's a long break

I never heard

how we gone through

23 people accepted

my father called Jack, my husband called Jack

China doing business
The government not happy
In love with the government
We also depressed
Terrible things coming
I never thought
The only thing we never give up

3) Nevyjádření podmětu či předmětu

Nevyjádřený podmět či předmět se celkem v projevu vyskytl celkem patnáctkrát.

Příklady:

I think, remember
Was such a horrible scene
when people talk to me, say
Whatever I see, whatever read, I use my mind. Think about for two minutes.
If I destroy it, I cannot pay.
I don't know why, because easy to spell maybe.
I say okay, type the second word is China
this is a good name and start with A
we talk a lot of time, but don't do any business
now they go and give me, I don't want it.
I love Forrest Gump. Simple, never give up.
We don't have like one dollar from the bank, one cent from the government. Just
work as a team.
No, I don't worry about.
the money is not mine. I just carry happily.

Pro tlumočení do češtiny však nevyjádřený podmět nepředstavuje problém, jelikož v češtině se nevyjádřený podmět také vyskytuje. Ve větách, kde chybí předmět, či pomocná slovesa, tam je tlumočníci snadno doplnili z kontextu a převedli tedy úseky správně. Co se tedy týče těchto chyb, nepředstavují pro tlumočníky problém, jelikož lze velice snadno chybějící slova a význam odvodit z kontextu.

4) Absence časování sloves

Co však sami tlumočníci uvedli jako jeden z největších problémů u daného řečníka, je absence časování sloves. Řečník často mluví o něčem, co se stalo v minulosti, ale používá slovesa v přítomném čase. To může být ovlivněno tím, že Jack Ma 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 nezná časování sloves a pokud chce vyjádřit minulý čas, použije čas přítomný a minulost se vyvozuje z kontextu. Je to také jedním z prvků čínské angličtiny, jak je uvedeno výše, tzv. přilehlý výchozí čas. Tlumočník tedy musí z kontextu správně odvodit, zda řečník skutečně mluví o minulosti a použít tedy minulý čas, jinak by střídání časů v projevu tlumočníka nemuselo dávat smysl. Někdy však použití přítomného času nevádí. Pokud něco vyprávíme, lze v češtině použít i přítomný čas, například když mluvíme o tom, že někdo něco řekl (například ve větě Šel jsem tam a on mi říká...). Tento problém s časováním se může zdát banální a odvození z kontextu je často jednoznačné. Avšak pokud tlumočník tlumočí simultánně, často se stává, zejména u začínajících tlumočníků, že „kopírují“ strukturu projevu řečníka, tedy i chybný čas sloves. Zde si tedy uvedeme příklady i s tlumočnickými řešeními. Chyb v časování sloves se v celém projevu vyskytuje velké množství, my si tedy uvedeme jen některé.

Příklady:

but 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.

když jsem přijel do Švýcarska, mnoho lidí demonstrovalo a já jsem se jich ptal, proč to dělají, a oni mi odpověděli, že globalizace.
--

Když jsem přijel do Švýcarska, hodně mladých lidí demonstrovalo byla to hrozná scéna a já jsem se ptal, co dělají. Oni říkají antiglobalizace.
--

Komentář: V tomto případě lze použít i přítomný čas.

And then we **come** all the way for two hours here. **There's** a machine gun. There **is** a people checking us.

A pak jsme dvě hodiny docestovali do Davosu a všude byly zbraně a lidé kontrolovali, jestli nějaké zbraně nemáme

Potom dvě hodiny tam byl nějaký samopal, kontrolovali lidi.

Komentář: Zde oba tlumočníci správně použili minulý čas, avšak nepříliš obratná vyjádření.

when the financial crisis came, I **think it's** better go back to work cause we can never win the world by talking. So we go back, spend a seven years. Now I come back.

přišla finanční krize a já jsem si řekl, že se musíme dát do práce, protože tím, že budeme mluvit, ničeho nedosáhneme. Tak jsem se na 7 let vrátil do Číny, ale nyní jsem opět tady

přišla finanční krize, myslím, že bude lepší se vrátit k práci, protože nikdy nezískáte svět nějakým mluvením. Takže, zpátky 7 let, teď jsem zpátky

Komentář: Zde opět tlumočník 2 použil přítomný čas, avšak zde nedává smysl. Tlumočník 1 použil explikaci, tedy dovysvětlení: tak jsem se na 7 let vrátil do Číny, což umožňuje lepší pochopení.

I hope 15 years later, people **forget** about e-commerce because they **think** it's like a electricity. Nobody think it's a hi-tech today.

doufám, že za 15 let později lidé zapomenou na to... zapomenou přemýšlet nad tím, co to vlastně je e-komerce, protože to bude něco úplně normálního.

O 15 let později jsme zapomněli na e-commerce, protože si myslí, že to je něco jako elektřina, nikdo si nemyslí, že to je nějaký hi-tech.

Komentář: Zde pravděpodobně řečník mluvil o budoucnosti, proto by měl řečník použít budoucí čas. Převod tlumočníka 1 je tedy správný.

when I, uh, **graduate** from universities and before I, you know, for three years, I tried and **fail** into universities.

Když jsem nakonec absolvoval univerzitu, tak předtím jsem se třikrát snažil dostat na univerzitu.

Když já absolvuji univerzitu, tak 3 roky jsem se snažil dostat a nedařilo se mi

Komentář: Zde tlumočnick 2 opět chybně kopíruje přítomný čas.

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.

tak jsem se najednou zamiloval do angličtiny. A v Číně jsem se nikde nemohl naučit anglicky, nebyly žádné učebnice.

jsem se zamiloval s tím jazykem, do angličtiny, a tam nebylo žádné místo, kde se dalo učit, nebyly žádné knížky v angličtině

Komentář: Zde oba tlumočníci správně použili minulý čas.

Actually, Jack, the name was given by a lady in tennis. **She's** a tourist.

Jack je jméno, které jsem dostal od jedné paní.

To jméno Jack mi dala nějaká paní u tenisu, byla to turistka

Komentář: Zde tlumočnick 1 druhou větu vynechal, což ale nevádí, protože to, že byla turistka, která přišla do Chang-čou, není až tak podstatné. Jinak tlumočnick 2 správně použil minulý čas.

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.

můj kamarád si zde otevřel malou kancelář a měli zde mnoho počítačů

Můj přítel otevřel malý kanclík, který je asi jako o 10 % větší než tahle místnost a byla tam spousta počítačů.

Komentář: Zde oba tlumočníci použili minulý čas. Zajímavý však je rozdíl mezi překladem slova open. Tlumočnick 1 jej přeložil jako *si zde otevřel* tlumočnick 2 jako *otevřel*, což v sobě nese významový rozdíl. Nicméně oba překlady dávají smysl.

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**.

A oni v té době používali prohlížeč Mosaic, ale já jsem se toho bál, protože počítače byly v Číně natolik drahé, že kdybych ho rozbil, tak bych si nemohl dovolit to zaplatit.

A co se používal Mosaic, je to pomalý. Já jsem řekl: Já to nepoužívám a já nechci psát, protože počítače jsou drahé v Číně, když se zničí, nedokážu to zaplatit.

Komentář: Tlumočník 1 použil zjednodušení a použil obecnější: *já jsem se toho bál*, což přesně myšlenku vystihuje. Tlumočník 2 opět „kopíroval“ strukturu výchozího projevu, což v češtině nezní tak přirozeně.

at that time, the best name **is** Yahoo

nejlepším jménem v té době bylo Yahoo.

Třeba tehdy bylo nejlepší Yahoo.

Komentář: Zde bylo lehké odvodit z kontextu minulý čas díky časovému určení *at that time*.

I was happened to be in San Francisco that day. I **have** a... **have** a lunch and a waitress **come**. I **ask** her, do you know Alibaba? She **say**, yes. I **say** what is Alibaba? She **say**, open Sesame.

A když jsem pak byl ve městě na obědě, zeptal jsem se servírky, co to je Alibaba. A ona mi odpověděla: „Sezame, otevři se.“

Byl jsem v San Franciscu a dával jsem si oběd a přišla číšnice a já jsem se ptal: „Znáš Alibabu?“ A ona (...)

Komentář: Zde oba tlumočníci použili minulý čas, avšak tlumočník 2 větu nedokončil, protože pravděpodobně větu neslyšel, nebo ji již nestihl dopovědět, jelikož tento úsek řečník pronesl velice rychle.

in the past for 14 years, everything we do is trying to build up the trust system
za posledních 14 let jsme si snažili vybudovat důvěru vším, co jsme dělali.
V minulých 14 letech, to jsme se snažili, byl systém důvěry
Komentář: Zde oba tlumočníci použili minulý čas, avšak tlumočnick 2 větu nedokončil.

Jak vidíme, většinou lze čas odvodit z kontextu, ale tlumočnick se musí nad daným úsekem více zamyslet, což mu může ubrat na procesní kapacitě a vést tak ke zhoršení tlumočnického výkonu. Zde je velký rozdíl mezi tlumočnickem 1 a tlumočnickem 2. Tlumočnick 2 se snaží převést co největší část projevu, avšak na úkor přirozenosti projevu v cílovém jazyce. Kdežto tlumočnick 1 často používá strategii simplifikace a kondenzace, tedy snaží se o co nejjednodušší možné vyjádření a vypouští nepříliš důležité úseky projevu. Dokáže tak lépe rozdělit procesní kapacitu mezi jednotlivá úsilí a projev je plynulejší a přirozenější.

3.4.4 Syntaktická rovina

Tato jazyková rovina se zabývá celkovou výstavbou projevu a vztahy mezi jednotlivými úseky. Jak uvedli samotní tlumočníci, tato rovina pro ně byla nejproblematičtější. V projevu se velice často objevují tzv. falešné začátky, kdy řečník začne větu, ale poté na daný segment nenaváže a začne větu jinak, nebo 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 ve zkoumaném projevu je někdy obtížné poznat, kdy se jedná o falešný začátek a kdy má segment s následujícím úsekem nějaký logický vztah. Tím pádem tlumočníci se musí nad významem více zamýšlet a zatěžují tak procesní kapacitu. Také se často objevují elipsy, tedy nedokončená vyjádření. Elipsy jsou problematické v tom, že tlumočník začne větu převádět podle řečníka a poté si všimne, že ji řečník nedokončil a většinou ji také není schopen dokončit. Proto by si měl od řečníka zachovávat delší časový odstup, tedy nezačínat větu převádět ihned po prvním slově.

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 na takovou analýzu nemá tlumočník prostor, proto často simultánní tlumočení nebývá natolik idiomatičké a kvalitní jako tlumočení konsekutivní.

Příklady:

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.

Naši společnost jsme vybudovali během 15 let z ničeho.

Před 15 lety si myslím jsem řekl svému týmu, že ... 15 let v minulosti, 15 let jsme vyrostli z ničeho na tuhle velikost.

Komentář: Zde tlumočnick 1 použil správnou strategii, prodloužil časový posuv a nezačal tlumočit hned, proto se vyhnul opakování a úsek převedl plynule.

in Hangzhou, my city, there's only one middle school that last only one year. It was change 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.

v mém městě Hangzhu je jenom jedna škola, která má druhý stupeň a trvá jeden rok. A ta vlastně byla vytvořena, protože absolventi prvního stupně byli tak hrozní, že z ní udělali, že je nechtěli nikde přijmout a udělali z ní druhý stupeň.

v mém městě Chang-čou je pouze jedna střední škola, která trvá jenom rok. Nyní půjde ze základky na střední, protože absolventi naší školy nepřijímají, protože jsme příliš špatná škola. Tak se z ní stala střední škola.

Komentář: Zde je obtížné pochopit správný význam v průběhu promluvy, proto se zde také hodí prodloužit časový posuv, avšak ne příliš, protože potom by tlumočnick nemusel řečníka „dohnat“. Avšak oba tlumočnicki hlavní smysl dokázali rozklíčovat.

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

Když mi bylo tak 12 nebo 13, tak jsem se najednou zamiloval do angličtiny.

Jo, líbil se mi, nevím proč, ve 12 letech, ve 13 jsem se zamiloval s tím jazykem, do angličtiny

Komentář: Zde je také vidět, že tlumočnick 1 nezačal tlumočit hned, ale správně počkal na to, co bude obsahem řečnickových dalších slov, a až poté začal tlumočit. Kdežto tlumočnick 2 začal tlumočit hned a poté začátek *líbil se mi* už nedokončil.

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.

Jack je jméno, které jsem dostal od jedné paní. My jsme se stali dopisní přátelé

To jméno Jack mi dala nějaká paní u tenisu, byla to turistka, přišla a řekla, přišla do Chang-čou. Začali jsme si psát.

Komentář: Zde opět tlumočník 1 použil zjednodušení, kdežto tlumočník 2 tlumočí spíše doslova.

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.

A lidé byli nadšeni, protože to bylo poprvé, co mohli vidět čínskou webovou stránku. A tak jsme se s kamarádem domluvili, že spolu něco uděláme.

A on řekl: „To jsou právě ty věci, lidi to baví, kde jsi?“ To byl první čínský website. Můžeme něco udělat společně? A tenkrát jsem si řekl, to je něco zajímavého. To bysme měli zkusit.

Komentář: Zde není úplně jasné, co chtěl řečník říct, protože jednotlivé úseky nejsou logicky propojeny. Tlumočník 1 však význam rozklíčoval a zjednodušil a úseky propojil.

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?

Je to tím, že na začátku jsme začali obchodovat přes internet. Lidé se navzájem neznají a jak si tedy mohou věřit.

Myslím si, že jsme začali dělat byznys na internetu. Já neznám tebe, ty neznáš mě, tak jak můžeš dělat věci online, když nemáš důvěru.

Komentář: Zde opět řečník začal větu *I think*, ale poté už nenavázal. Stejně tak začal i řečník, ale věta Myslím si, že jsme začali dělat byznys na internetu nedává moc smysl, protože řečník si to nemyslí, to je prostý fakt. Převod tlumočníka 1 je tedy logičtější.

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 listen to that panel, I give a call to my friends, my colleagues in my apartment say: Do it now. Immediately. 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 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. So that was the thing.

A mluvil jsem s bankami, ale nikdo mi nechtěl pomoci zainvestovat a nevěděl jsem, co mám dělat, protože jsem nemohl začít podnikat, protože by to bylo proti finančním zákonům, jelikož jsem neměl licenci. Ale pokud nezačnu podnikat, tak se e-komerce nikam neposune. A pak, když jsem jel do Davosu, tak jsem poslouchal diskuzní panel o vůdčích schopnostech a já jsem se toho hodně naučil a poté jsem zavolaal svým kolegům a ti mě podpořili v tom, abych tedy začal. A pokud za to budu muset jít do vězení, tak klidně, protože je to důležité pro Čínu a podnik. A musel jsem tedy začít podnikat, ale se vším všudy. A v současnosti... musel jsem tedy začít podnikat a kamarádi mi řekli, že pokud budu jakkoli podvádět, budu prát peníze, či cokoli jiného, tak mě pošlou do vězení.

Bavil jsem se s bankama, nikdo to nechtěl dělat. Banky říkaly nenene, tohle nikdy nebude fungovat. Takže nevěděl jsem, co dělat. Takže když mám spustit platební systém, je to vlastně proti zákonu finančnictví, protože potřebujete mít licenci, a když to neuděláte, tak e-commerce prostě nikam nepůjde. Tak já jsem přijel do Davosu, poslouchal jsem diskuzi lídrů, a leadership je o odpovědnosti. Poté co jsem poslouchal ten panel, tak jsem zavolaal přátelům, jako kolegům v tom bytě, a řekl jsem udělejte to hned, okamžitě. Pokud se něco pokazí, vláda to nebude mít ráda, ale pokud někdo půjde do vlády, tak já půjdu. Protože to je tak důležité pro Čínu, budovat systém důvěry, a pokud to neuděláte, neuděláme to dobře, peníze se budou krást, budou se prát, pošlou vás do vězení.

Komentář: Celý tento odstavec je velice problematický, co se týče pochopení hlavního smyslu sdělení. Řečník zde mluví o svěrenecké službě, o tom, jak

založili Alipay, ale ve větách používá neurčité zájmeno it, takže tlumočnický může snadno ztratit přehled, o čem se tedy mluví. Například: *no banks want to do it, this thing never work, Do it now, But if I don't do it, if you did not do it...*

V převodech obou tlumočnicků se vyskytují úseky, které nedávají smysl, nebo neodpovídají tomu, co říká řečník. Můžeme tedy říct, že tento segment byl velice náročný na procesní kapacitu obou tlumočnicků, jelikož řečník mluvil příliš rychle, často nebylo jasné, o čem vlastně hovoří, tlumočnický výkon se tedy zhoršil.

Nyní se podíváme, zda se v textu objevují další příklady čínské angličtiny, jak jsou uvedeny v bodech v kapitole nazvané *Čínská angličtina*. Již jsme si ukázali, že v projevu se vyskytuje přílehlý výchozí čas, nevyjádřený podmět a předmět a vynechání přípony -s ve třetí osobě jednotného čísla, tedy chybná shoda podmětu s přísudkem.

1) Výskyt dvou spojek

- tento jev se v projevu vyskytl pouze jednou

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?

2) Kopírování zájmena podmětu

- tento jev se v projevu vyskytl pouze třikrát

Příklady:

movie, TV, these are things you don't need logistic system
film a televize jsou produkty, které nepotřebují logistiku.
film, televize, to jsou věci, které nepotřebují logistický systém
Komentář: Zde tlumočnick 2 ukazovací zájmeno po řečníkovi zopakoval.

I find people when they finish the job
Když lidé dodělají svou práci
když lidi skončí práci
Komentář: Zde ani jeden z tlumočnicků zájmeno neopakoval.

all the heroes, at the beginning, they look like a bad guy
--

všichni hrdinové ze začátku vypadají jako záporáci
všichni hrdinové na začátku vypadají jako špatní týpci
Komentář: Zde tlumočníci zájmeno neopakovali.

3) Komentář k tématu

Tématem se zde rozumí vymezení nějakého rámce o němž se ve větě mluví, jako téma tedy můžeme zařadit i časový údaj nebo místo.

Příklady:

And the year 2008 and nine, when the financial crisis came

I think 15 years ago, I told my team that

Actually, Jack, the name was given by a lady in tennis.

At that time, they use Mosaic, very slow, right.

Well, when I started, I think internet is global.

we ever in the past for 14 years, everything we do is trying to build up the trust system

today in China and in the world, people don't trust each other

I give a call to my friends, my colleagues in my apartment say

And in the first 12 years, anybody come to my office

China, if you have a movie hero, all the hero died.

I think China's doing, its slowing down, is much better

I don't think in this world there are lot of people be rejected more than 30 times.

So I think just like a human grow, you can never, this body can never grow

I find people when they finish the job

4) Nepříznakový slovosled

Nepříznakový slovosled, tedy takový, kdy je do popředí dán předmět věty, se v projevu vyskytl pouze dvakrát:

why China we improve by the internet
jak může internet pomoci Číně
proč by měla Čína využívat internet
Komentář: Tlumočníci větu zformulovali tak, že je dodržen správný český slovosled.

I know that without the trust system, the credit system, it's impossible to do business.
Já jsem ale věděl, že pomocí důvěry je možné takto obchodovat.
já vím, že bez důvěry, důvěryhodný systém, je nemožné dělat byznys.
Komentář: Zde tlumočník 1 převedl zápornou větu na kladnou. Pokud by tlumočník 2 vypustil <i>důvěryhodný systém</i> , byla by věta v pořádku.

Co však řečník často dělá, je to, že velice často začíná větu příslovcem.

Příklady:

for the first two or three, four years I learned

And the year 2008 and nine, when the financial crisis came

I think 15 years ago, I told my team

And 15 years later, I wanna people see no about Alibaba

And I hope 15 years later, people forget about e-commerce

Even today we still have a lot of people reject us.

So every morning for nine years, I showed them around as a free guide.

Today... I'm 100 % made in China.

At that time, they use Mosaic

in the past for 14 years, everything we do

for first three years, Alibaba is just like e-market places for, for information.

at that time I want, and now they go and give me, I don't want it.

And in the first 12 years, anybody come to my office, I sit down talking to them

15 years ago in my apartment, my, my wife was at that time, one of the 18 founders

5) Inverze ve vedlejších vztazných větách

Posledním ze syntaktických prvků čínské angličtiny je inverze ve vedlejších vztazných větách. Řečník se této chyby ale nedopustil pokaždé, některé věty pronesl správně. Ačkoliv ze syntaktického hlediska se jedná o chybu, pro tlumočnický nepředstavuje problém, uvedeme si tedy jen některé příklady.

Příklady inverze:

I was... and asked them, why did they do it.

I learned what, what does, what does the globalization mean.

Think about, how can you make money from the customers and market

Příklady správného slovosledu:

I sit down talking to them how we can help economy, how we can create jobs

He knows what he's doing.

You never know what you can get

3.5 Diskuze

Analýza projevu řečníka odhalila charakteristické prvky projevu, které mají zřejmou souvislost s čínštinou, jelikož se podobají zákonitostem čínštiny. Cizí akcent nezahrnuje pouze výslovnostní stránku projevu, ale i ostatní roviny jazyka, proto byla analýza zaměřena na foneticko-fonologickou rovinu, lexikální rovinu, morfologickou rovinu a syntaktickou rovinu.

Foneticko-fonologická rovina stanovila výslovnostní odchylky, které však tlumočnickům nepůsobily problémy a oba tlumočníci si hned na neobvyklou výslovnost zvykli. Žádná slova nebyla zaměněna za jiná. Lexikální rovina se zabývá slovní zásobou a jejím užíváním, zde bylo zjištěno, že řečník často používá prvky hovorové angličtiny (zkrácené tvary, expresivně zabarvené výrazy) a způsob vyjadřování řečníka je spíše neformální, což by mělo být v určité míře zachováno i v projevu tlumočnicka, větší míra neformálnosti byla zaznamenána u tlumočnicka 2, avšak to lze přisoudit spíše tomu, že tlumočnick 2 nestudoval tlumočení. Další zkoumanou rovinou byla rovina morfologická, která odhalila množství gramatických chyb, které byly způsobeny tím, že tyto morfologické jevy se v čínštině vůbec nevyskytují, nebo se vyjadřují jinak. Patří sem chybná shoda podmětu s přísudkem, absence pomocných sloves, nevyjádřený podmět či předmět a absence časování sloves. Chyby v morfologii v zásadě nepředstavovaly pro tlumočnicky problém. Co však problém byl, byla absence časování sloves. Ačkoliv řečník hovořil o minulém čase, používal slovesa ve výchozím tvaru, což mohlo působit tak, že mluví o čase přítomném. Takové střídání časů poté na tlumočnicka působí zmateně a ten se tedy potom musí více zamýšlet nad významem a nespoléhat na konkrétní vyjádření. Většinou se dal správný čas snadno odvodit, avšak místy nebylo jasné, o jakém čase řečník hovoří.

Co se týče syntaktické stránky projevu, ta byla nejproblematictější. Často se u řečníka vyskytovaly falešné začátky, často měnil strukturu vyjádření, začal větu a poté ji nedokončil. Všechny tyto faktory zvyšovaly nároky na kognitivní kapacitu obou tlumočnicků a tlumočnický výkon byl tak zhoršen.

Co se týče projevu obou tlumočnicků, tlumočnick 1 často volil strategii komprimace a simplifikace a snažil se projev co nejvíce zjednodušit, aby v cílovém jazyce zněl přirozeně a idiomatically. Kdežto tlumočnick 2 se příliš držel struktury výchozího projevu a snažil se naopak tlumočit vše, a to na úkor přirozenosti

projevu. Projev byl natlumočen pouze dvěma tlumočnickými a nelze tedy jednoznačně říci, zda je znalost mateřského jazyka řečníka pro tlumočnickou výhodou. Při srovnání těchto dvou tlumočnicků se však tato hypotéza nepotvrdila. Znalost čínštiny nijak tlumočnickovi nepomohla v lepším porozumění či plynulosti projevu. Jedinou výhodou může být, že tlumočnický zná kulturně specifické prvky a realie, a je proto přesnější při převodu čínských slov do češtiny (název města *Hangzhou* jako *Chang-čou*, nebo kulturně specifický prvek *guanxi*). Avšak přestože tlumočnický 1 slovo *guanxi* neznal, hlavní myšlenku dokázal převést. Došla jsem tedy k závěru, že při tlumočení jsou tedy mnohem důležitější nabyté tlumočnické dovednosti spíše než znalost mateřského jazyka řečníka.

4 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 tlumočnické 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 tlumočnické představovat překážku v porozumění a zhoršit tak jejich tlumočnický výkon.

Praktickou částí této práce tedy byla analýza projevu nerodilého mluvčího angličtiny na konkrétním případě Jacka Ma. Cílem bylo zjistit, jaké charakteristické prvky se v jeho projevu objevují, zda jsou ovlivněny čínštinou a zda představují problém pro tlumočnické. 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 různé jazykové roviny, konkrétně na rovinu foneticko-fonologickou, lexikální, morfologickou a syntaktickou.

Z analýzy vyplynulo, že zdrojem největších problémů u daného řečníka není výslovnostní stránka projevu, ale hlavně celková výstavba projevu. Gramaticky chybná vyjádření pro správné pochopení významu nejsou překážkou, tedy kromě jednoho bodu, a tím je absence časování sloves. Mnohem důležitější je, jak se řečník vyjadřuje, a zda je jeho projev logicky uspořádán a jednotlivé myšlenky na sebe navazují. Zde je zřejmý vliv řečníkova mateřského jazyka, tedy čínštiny, která se od angličtiny zásadně liší v tom, že mnoho věcí explicitně nevyjadřuje a hodně spoléhá na kontext. To potom proniká i do syntaktické výstavby anglického projevu.

Srovnání obou tlumočnicků nepotvrdilo, že by měla znalost mateřského jazyka řečníka pro tlumočnicka výhodu. Ačkoliv tlumočnické se znalostí čínštiny ví, jaké problémy se mohou v projevu vyskytnout, přesto při převodu problematických míst chyboval. Záleží tedy na různých faktorech, jako jsou například zkušenosti s tlumočením obecně nebo vědomé využívání tlumočnických strategií, spíše než na znalosti mateřského jazyka řečníka.

Pokud bychom tedy měli shrnout nějaké obecné doporučení pro tlumočení nerodilých mluvčích, tlumočnické by se neměl příliš zaměřovat na syntaktickou strukturu projevu a konkrétní slova, ale kriticky se zamýšlet nad významem a opírat se především o kontext.

5 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 contains large amount of mistakes and that could lead to misunderstandings and the interpreting performance might deteriorate.

The practical part of the thesis thus contains the analysis of English spoken by non-native speaker 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 whether they are problematic for interpreters. As stated in the theoretical part, the foreign accent does not involve only pronunciation, but also other levels of language, like morphology or syntax. The analysis was therefore focused on different language levels, more specifically on the phonetic-phonological level, lexical level, morphological level and syntactic level.

The analysis has shown, that the main source of problems was not the pronunciation aspect of the speech but rather the overall construction of the speech. The grammatically incorrect expressions are not so important for the understanding of the speech, besides one point, and that is the missing verb tense. It is more important whether the speech has a logical structure and whether the individual ideas are interconnected. There is 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 are not explicitly expressed.

The comparison of both interpreters has not proved that the knowledge of the speaker's mother tongue would be an advantage. Although the interpreter with the knowledge of Chinese knows which problems could appear in the speech, he made mistakes when interpreting these problematic segments. It therefore depends on various factors, such as experience with interpreting in general or the use of interpreting strategies, rather than the knowledge of the speaker's mother tongue.

If there should be a general recommendation for interpreting non-native speakers, the interpreter should not focus on the syntactic structure and concrete words, but rather he should critically think about the meaning and rely on context.

6 Bibliografie

ALBL-MIKASA, Michaela. *Global English and English as a lingua franca (ELF): implications for the interpreting profession*, 2010.

BEIBEI, Li. *Čínština pro samouky*. Brno: Computer Press, 2008, viii, 232 s. Jazyky. Pro samouky. 2008. ISBN 9788025121467.

CRYSTAL, David. *English as a global language*. Cambridge University Press. 2003.

ČEŇKOVÁ, Ivana. *Teorie a didaktika tlumočení*. I. Praha: Univerzita Karlova. Filozofická fakulta, 2001, 176 s. ISBN 8085899620.

GILE, Daniel. *Basic Concepts and Models for Interpreter and Translator Training*. John Benjamins Publishing. 2009.

KANE, Daniel. *Knížka o čínštině*. Přeložil Lukáš HAVLÍČEK, přeložil Eva JANKOVÁ, přeložil Ondřej KUČERA, přeložil Lucie OLIVOVÁ, přeložil Hana TŘÍSKOVÁ, přeložil David UHER. Mirošovice: DesertRose, 2009, 207 s. ISBN 978-80-903296-1-4.

KINGSLEY, Bolton. *English in Asia, Asian Englishes, and the issue of proficiency*. English Today, 24, 3-12, 2008. doi:10.1017/S026607840800014X).

KIRKPATRICK, Andy. *World Englishes: Implications for International Communication and English Language Teaching*. Cambridge University Press. 2007.

KURZ, Ingrid. *The impact of non-native English on students' interpreting performance*. In G. Hansen, A. Chesterman a H. Gerzymisch-Arbogast. *Efforts and Models in Interpreting and Translation Research: A tribute to Daniel Gile*. Benjamins Translation Library. 179-192, 2009.

LI, Charles N. a Sandra A. THOMPSON. *Mandarin Chinese: a functional reference grammar*. Berkeley: University of California Press, 1981, xxi, 691 s. ISBN 0-520-06610-3.

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

MOYER, Alene. *Foreign Accent: The Phenomenon of Non-native Speech*. Cambridge: Cambridge University Press. 2013. doi:10.1017/CBO9780511794407.

MUNRO, Murray J. a DERWING, Tracey M. *Foreign accent, comprehensibility, and intelligibility in the speech of second language learners*, *Language Learning*, 49, 285–310. 1999.

MÜGLOVÁ, Daniela. *Komunikace, tlumočení, překlad, aneb, Proč spadla Babylonská věž?* Přeložil Vítězslav VILÍMEK. Nitra: Enigma, 2013, 324 s. ISBN 978-80-8133-025-4.

PISKE, Thorsten., MACKAY, Ian R. A. a FLEGE, James E. *Factors affecting degree of foreign accent in an L2*. *Journal of Phonetics*. 29:191-215, 2001.

OYAMA, Susan. *The concept of the sensitive period in developmental studies*. *Merrill Palmer Quarterly*, 25, 1979.

REITHOFER, Karin. *English as a lingua franca vs. interpreting: battleground or peaceful coexistence?* *The Interpreters' Newsletter*, 15, 143-157, 2010.

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

SEIDLHOFER, Barbara. *Understanding English as a lingua franca*. Oxford: Oxford University Press. 2011.

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

ŠIMÁČKOVÁ, Šárka a PODLIPSKÝ, Václav J. *Pronunciation Skills of an Interpreter*. In ZEHNALOVÁ, Jitka, Ondřej MOLNÁR a Michal KUBÁNEK, ed. *Teaching translation and interpreting skills in the 21st century*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, s. 139-149. Olomouc modern language series, vol. 1. 2012. ISBN 978-80-244-3252-6.

XU, Zhichang. *Chinese English: A future power?* In Kirkpatrick Andy *The Routledge Handbook of World Englishes*, 2nd ed., Routledge, 265-280. 2020.

XU, Zhichang. *Rectifying "Chinese English."* In A. Hashim, & N. Hassan. *Varieties of English in Southeast Asia and Beyond*, pp. 283-291. Kuala Lumpur: University of Malaya Press. 2006.

Internetové zdroje:

Accent. In: *Merriam-Webster.com Dictionary* [on-line], Merriam-Webster. [cit. 4. 5. 2021]. Dostupné z: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/accent>.

7 Přílohy

Příloha 1 – transkript výchozího projevu

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

Charlie Rose:

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. I begin with this question though. Jack, why are you back at Davos?

Jack Ma:

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 Davos when I came, but 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 film? 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 I learned what, what does, what does the globalization mean. What does the cooperative citizenship mean? What about social responsibility mean, uh, all these new ideas and I 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 go back to work cause we can never win 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:

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:

Yeah, we have over a hundred million buyers visiting our site, shopping our site, um, every day. And we created...

Charlie Rose:

A hundred million every day...

Jack Ma:

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:

And where will you be 15 years from now?

Jack Ma:

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:

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

Jack Ma:

No, I, I tried, there is examination that 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 change 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:

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

Jack Ma:

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 say, 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 apply for Harvard for 10 times, rejected.

Charlie Rose:

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

Jack Ma:

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

Charlie Rose:

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:

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 Western guys? 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:

And is that how Ma Yun became Jack ma?

Jack Ma:

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 say good, so I've been using that for that many years.

Charlie Rose:

First visit to America in 1995?

Jack Ma:

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

Charlie Rose:

Uh, and you tried the internet.

Jack Ma:

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 I 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:

1995.

Jack Ma:

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:

Why did you call it Alibaba?

Jack Ma:

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 ask her, do you know Alibaba? She say, yes. I say what is Alibaba? She say, 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:

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:

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 by the guanxi, how can you do business on internet? And I know that without the trust 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 sell cross the ocean, cross river, understand, this is the trust. We have six, at least 60 million trust happening every day.

Charlie Rose:

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:

That's true. I mean, the escrow services about Alipay. When I, when I, when I, you know, this idea would 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 listen to that panel, I give a call to my friends, my colleagues in my apartment say: Do it now. Immediately. 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 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. 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 need stupid or clever, as long as people use it. Now we have 800 million people using this Alipay. Stupider things you do is better.

Charlie Rose:

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:

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 company 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:

No money from Chinese banks.

Jack Ma:

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

Charlie Rose:

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:

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:

So you tell them we create jobs.

Jack Ma:

Oh yeah. I been, I think, um, 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:

You were also seen in Hollywood. What were you doing in Hollywood?

Jack Ma:

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:

You love Forrest Gump.

Jack Ma:

I love Forrest Gump.

Charlie Rose:

Why do you like him?

Jack Ma:

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:

So what do you worry about?

Jack Ma:

I worry about that today young people, 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:

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

Jack Ma:

I wanna make the movie 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:

So you wanna change the Chinese definition of hero.

Jack Ma:

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

Charlie Rose:

China today, are you worried? The economy slowed down.

Jack Ma:

No, I don't worry about. I think China's doing, its 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, be sure to grow your mind, grow your culture, grow your value, grow your wisdom. I think China is moving to that direction.

Charlie Rose:

And you saw Modi in India.

Jack Ma:

Pardon?

Charlie Rose:

Did you see Modi in India?

Jack Ma:

Not yet. I'm looking forward to that.

Charlie Rose:

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:

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:

Global celebrity they said.

Jack Ma:

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

Charlie Rose:

But you are, you are.

Jack Ma:

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 wanna 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, we just wanted 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 done. So the money is not mine. I just carry happily. And having this resources and I want do better job.

Charlie Rose:

Just tell them your story.

Jack Ma:

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:

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:

Thank you.

Příloha 2 – Transkript tlumočnicka 1 (bez znalosti čínštiny)

Měl jsem sedmiletou pauzu, kdy jsem tu vůbec nebyl a naposledy jsem navštívil Davos v roce 2008 a v roce 2001 jsem zde byl na setkání Young Global Leaders of Tomorrow. Když jsem přijel, tak jsem o Davosu vůbec nic nevěděl, a když jsem přijel do Švýcarska, mnoho lidí demonstrovalo, a já jsem se jich ptal, proč to dělají, a oni mi odpověděli, že globalizace. A já jsem ptal proč, globalizace je přece skvělá věc. A pak jsme dvě hodiny docestovali do Davosu a všude byly zbraně a lidé kontrolovali, jestli nějaké zbraně nemáme, a já jsem si říkal, jestli jsme ve vězení nebo něco takového. Ale když jsem se připojil k fóru Young Global Leaders, tak jsem byl nadšený tolika nápady, které lidi měli. A prvních pár let jsem se naučil, co to vlastně je globalizace, co to je odpovědnost podniků, nebo sociální odpovědnost. Spoustu lidí mělo výborné nápady, mluvilo o tom, jak být vůdce, a já se toho mnoho naučil. V roce 2008 pak přišla finanční krize a já jsem si řekl, že se musíme dát do práce, protože tím, že budeme mluvit ničeho nedosáhneme. Tak jsem se na 7 let vrátil do Číny, ale nyní jsem opět tady a říkám si, že bych mohl lidem předat, co jsem se naučil. A říct jim, čím vším si naše společnost prošla.

Máme přes 100 milionů kupujících, kteří navštěvují náš elektronický obchod každý den. V Číně jsme vytvořili přímo i nepřímo přes 14 milionů pracovních míst a naše společnost se rozrostla z 18 lidí na 30 000 a už nejsme v bytě, ale máme 4 budovy. V porovnání v 15 lety před tím jsme velká společnost, ale v porovnání s tím, co by mohlo být za 15 let, jsme stále ještě v plenkách.

Naši společnost jsme vybudovali během 15 let z ničeho. A já chci, aby lidé věděli o Alibabě, a přeji si, aby před 15 lety, kdy jsme mluvili o tom, co je to e-komerce o obchodování na internetu, a doufám, že za 15 let později lidé zapomenou na to... zapomenou přemýšlet nad tím, co to vlastně je e-komerce, protože to bude něco úplně normálního. Nechci, abysme za 15 let pořád mluvili o tom, co to je e-komerce a jak může pomoci lidem.

Já jsem to zkusil, je zde takový vstupní test, který musí udělat lidé, kteří se chtějí dostat na univerzitu, a já jsem třikrát neuspěl. Ale neuspěl jsem v mnoha věcech. Třeba na testu na základní škole. Třikrát jsem neuspěl i na druhém stupni a v mém městě Hangzhu je jenom jedna škola, která má druhý stupeň a trvá jeden rok. A ta vlastně byla vytvořena, protože absolventi prvního stupně byli tak hrozní, že z ní udělali, že je nechtěli nikde přijmout a udělali z ní druhý stupeň.

Musíme si na to zvyknout, že prostě nejsme tak dobří. V současnosti nás bude odmítat mnoho lidí. A když jsem nakonec absolvoval univerzitu, tak předtím jsem se třikrát snažil dostat na univerzitu. Stejně jako jsem se hlásil na 30 pracovních pozic. Hlásil jsem se na policii, ale řekli mi, že nejsem dost dobrý. Hlásil jsem se dokonce i do KFC, když se dostali do Číny. A 24 lidí se hlásilo o pozici a 23 přijali, ale já jsem byl jeden z těch, které nepřijali. To stejné s tou policií, kdy přijali 4 lidi a já jsem byl jedním z těch, jediný, kterého nepřijali. Takže já jsem byl tolikrát odmítnut. Ještě jsem vám neřekl, že jsem se hlásil na Harvard a desetkrát mě odmítli.

Nyní ale zvažuju, že bych tam šel vyučovat.

Když mi bylo tak 12 nebo 13, tak jsem se najednou zamiloval do angličtiny. A v Číně jsem se nikde nemohl naučit anglicky, nebyly žádné učebnice. Takže jsem šel do

Hangzhu hotelu, protože se zde vyskytovalo mnoho hostů ze zahraničí. Takže celých 9 let jsem dělal neplaceného průvodce, a to mě změnilo. Všechno, co umím, jsem se naučil v Číně. A když se mě lidi ptají, jaktože umím tak dobře anglicky, jaktože umíš anglicky, jak lidi ze západu. Tak si vždycky říkám, že tito turisté ze západu mi pomohli otevřít mysl. Protože jsem se naučil smýšlet úplně jinak, než jak mě učili ve škole nebo mí rodiče.

Jack je jméno, které jsem dostal od jedné paní. My jsme se stali dopisní přátelé, ale moje původní čínské jméno je tolik složité, takže se mě zeptala, jestli nemám i anglické jméno, a já jsem řekl, že ne, jestli mi může nějaké dát, a ona řekla, že: „Můj otec i manžel se jmenují Jack, tak co kdyby ses jmenoval Jack?“ Takže od té doby jsem Jack.

Ano. Přišel jsem sem, abych pomohl postavit dálnici a poprvé jsem použil internet. Byl jsem v budově, což byla americká banka, a můj kamarád si zde otevřel malou kancelář a měli zde mnoho počítačů, a on mi ukázal, co to vlastně je internet, a řekl mi, že si můžu vyhledat cokoli chci. A oni v té době používali prohlížeč Mosaic, ale já jsem se toho bál, protože počítače byly v Číně natolik drahé, že kdybych ho rozbil, tak bych si nemohl dovolit to zaplatit. A tehdy jsem zkusil poprvé něco vyhledat a vyhledal jsem slovo pivo. Nevím proč, možná, že jsem věděl, jak se pivo v angličtině napíše. A tak jsem viděl piva z Německa, piva z USA a také z Japonska, ale nikde jsem neviděl piva z Číny. A tak jsem napsal pivo Čína, ale nic mi to nenašlo. V roce 1995 na internetu neexistovala žádná data o Číně. A tak jsem se bavil s kamarádem a říkám, proč neuděláme nějakou stránku o Číně. Takže jsme udělali takovou internetovou stránku, která byla velmi škaredá a něco jako když jsem si založil překladatelskou agenturu. A byl to pro mě velký šok, protože stránku jsme založili v 9:45 ráno a ve 12:30 jsem dostal... mi zavolal kamarád a že mám 5 e-mailů. Já jsem se zeptal, co to je e-mail. A lidé byli nadšeni, protože to bylo poprvé, co mohli vidět čínskou webovou stránku. A tak jsme se s kamarádem domluvili, že spolu něco uděláme.

Myslím, že to bude tím, že ze začátku, že tím, že internet je hlavně globální, a chtěl jsem, aby i to jméno bylo globální, a nejlepším jménem v té době bylo Yahoo a já jsem nad jménem přemýšlel tolik dní, až mě napadlo Alibaba. A když jsem pak byl ve městě na obědě, zeptal jsem se servírky, co to je Alibaba. A ona mi odpověděla: „Sezame, otevři se.“ A já jsem pak šel, seběhl do ulice a zeptal jsem se několika lidí, jestli ví, co je Alibaba, a všichni znali Alibabu a 40 loupežníků. A navíc jsem si pak řekl, že Alibaba začíná na A, takže budeme vždycky první.

Je to tím, že na začátku jsme začali obchodovat přes internet. Lidé se navzájem neznají a jak si tedy můžou věřit. Pro e-komerci je nejdůležitější důvěra. A já když jsem jel poprvé do USA žádat o kapitál, mnoho lidí mě od toho odrazovalo, protože takhle Čína neobchoduje. Já jsem ale věděl, že pomocí důvěry je možné takto obchodovat. Takže za posledních 14 let jsme si snažili vybudovat důvěru všim, co jsme dělali. A jsem na to dnes velmi pyšný. V současnosti si mnoho lidí nevěří a je to zapříčiněno vládou, cizími lidmi, médii, ale díky e-komerci každý den proběhne 60 milionů transakcí. A lidé se neznají a přesto si posílají produkty a peníze. Přesto dávají cizím lidem balíčky, aby je

poslali přes oceán. A tohle je důvěra. A přesně tato důvěra je součástí každých 60 milionů transakcí každý den.

Prvních pár let Alibaba fungovala pouze jako online trh pro informace. Lidé spolu diskutovali, ale neprobíhal žádný obchod. A mluvil jsem s bankami, ale nikdo mi nechtěl pomoci zainvestovat a nevěděl jsem, co mám dělat, protože jsem nemohl začít podnikat, protože by to bylo proti finančním zákonům, jelikož jsem neměl licenci. Ale pokud nezačnu podnikat, tak se e-komerce nikam neposune. A pak, když jsem jel do Davosu, tak jsem poslouchal diskuzní panel o vůdčích schopnostech a já jsem se toho hodně naučil a poté jsem zavolaal svým kolegům a ti mě podpořili v tom, abych tedy začal. A pokud za to budu muset jít do vězení, tak klidně, protože je to důležité pro Čínu a podnik. A musel jsem tedy začít podnikat, ale se vším všudy. A v současnosti... musel jsem tedy začít podnikat a kamarádi mi řekli, že pokud budu jakkoli podvádět, budu prát peníze, či cokoli jiného, tak mě pošlou do vězení. Mnoho lidí mě od toho odrazovalo a říkalo, že to je nejhorší nápad, jaký jsem kdy měl, ale já jim na to odpověděl, že já nepotřebuju, aby hodnotili, jestli je ten nápad chytrý, či ne, ale potřebuju, aby ho lidé využili a aby jim pomohl. A v současnosti Alipay využívá 800 milionů lidí.

Ne, na začátku jsem chtěl, ale později ne. Protože pokud společnost neustále chce peníze od vlády, tak nestojí za nic. Jak můžete vydělat peníze a pomoci zákazníkům a podniku a uspět a tohle je přesně naše filozofie. V té době jsem opravdu chtěl peníze od čínské vlády, ale v současnosti už ne. Nabízí mi je, ale já jejich finanční podporu nechci.

Myslím, že náš vztah s vládou je velmi zajímavý. Pracoval jsem na poloviční úvazek pro vládu, na oddělení Ministerstva zahraničního obchodu, a to 14 měsíců v roce 1997. A co jsem se naučil je, že se nikdy nemám spoléhat na vládní organizaci a na to, že oni budou dělat internetový obchod. A později jsem tedy začal podnikat a co říkám svým pracovníkům je, že vládu musíme mít rádi, ale rozhodně si s ní nikdy nemáme ženit. Musíme ji respektovat a je to pro mě příležitost, je to zodpovědnost mluvit s vládou a říct jim, jak mohou pomoci, jak internet může pomoci zemi.

Já jsem ... Mnoho lidí proti vládě bojuje a posledních 12 let kdokoli, kdo přišel do mé kanceláře, tak jsem je posadil a začal jsem s ním mluvit o tom, jak naše společnost může pomoci ekonomice a jak můžeme vytvořit mnoho pracovních míst. A jak může internet pomoci Číně. V té době byl internet novinkou pro všechny vlády. A dnes jsem opravdu nějaký upovídaný a to je také důvod, proč hovořím s mnoha lidmi.

Mám rád inovaci Hollywoodu. Všechno to digitální. Tolik jsem se toho naučil z hollywoodských filmů, obzvláště z Forresta Gumpa. Miluju Forresta Gumpa. Mám ho rád, protože on se nikdy nevzdává. Lidé si myslí, že je hloupý, ale on ví, co dělá. V roce 2002 nebo 3 jsem byl velmi smutný, možná to bylo ještě trochu dříve, a že jsem nemohl... nemohl jsem si probojovat svou cestu. A pak jsem u svého kamaráda doma viděl Forresta Gumpa a řekl jsem si, tohle je ten člověk, od kterého bysme se měli učit. I on věří v to, co dělá. A vy tedy musíte dělat to stejné a musíte mít rádi to, co děláte. Ať se to lidem líbí, nebo ne. A stejně jako v tom filmu, vždycky říkám, že život je jako bonboniéra, nikdy nevíš, co ochutnáš. A stejně jako já bych nikdy netušil, že budu někdy mít tu čest a být tady a mluvit s Vámi, s Charliem Rosem. Ale dnes se mi to podařilo. A před 15 lety jsem svým lidem řekl, že musíme tvrdě pracovat. Ale ne kvůli nám. Pokud se nám to podaří,

tak 80 % mladých lidí v Číně může být taky úspěšných. Nemáme bohatou rodinu, banka nám nechce dát peníze, stejně jako vláda. Musíme jednoduše pracovat jako tým.

Mám strach ze současnosti, že v současnosti mnoho mladých lidí ztrácí naději, ztrácí vizi a stěžují si. Opravdu není dobrý pocit, když vás mnoho lidí odmítne. Také jsme z toho byli smutní, ale později musíme zjistit, že svět nabízí tolik příležitostí, a jak vidíte svět, jak se té příležitosti ujmete, to je všechno na vás. A Hollywood mi právě dal mnoho inspirace.

Samozřejmě přemýšlím o filmech z hlediska podnikání, protože jsme e-komerční společnost a nabízíme spoustu produktů, které potřebují logistiku. Ale film a televize jsou produkty, které nepotřebují logistiku. A filmy, to jsou nejlepší produkty, které mohou pomoci mladým Číňanům porozumět. Co říkám svým přátelům a Číňanům je, že v amerických filmech všichni hrdinové ze začátku vypadají jako záporáci, ale když pak dojde na... a stane se něco špatného, najednou jsou z nich hrdinové. A na závěr všichni z nich přežijí. Ale v Číně pokud jsi hrdina, tak všichni hrdinové zemřeli. A protože v Číně hrdinové pak všichni umřou, nikdo nechce být hrdinou.

Ano, v současnosti v tomto světě žije tolik hrdinů.

Ne. Toho se vůbec, toho se vůbec nebo... nemám o to žádné obavy. Myslím, že Čína si vede dobře, a to, že zpomaluje, je mnohem lepší, než kdyby stagnovala na 9 %. Čína má druhou největší ekonomiku na světě a je nemožné, aby těch 9 % neustále rostlo. Těch 9 procenta stále nemůže zůstat stejné. Pokud by se Číně podařilo zachovat 9procentní růst, tak by bylo něco špatně. Čína by měla věnovat pozornost kvalitě ekonomiky. Pokud jsme ovlivněni mnoha věcmi, jako jsou třeba hollywoodské filmy a dalšími věcmi, tak se nám bude dařit mnohem lépe. A myslím, že stejně jako růst člověka, nemůžeme jen neustále růst, někdy prostě ten růst zpomalí. Ale neustále růst by měla naše mysl, naše kultura, naše hodnoty a také naše znalosti. A myslím, že Čína k tomu směřuje.

Ne, ale těším se na to.

Musím říct pravdu, že ačkoli jsem tedy jeden z nejbohatších lidí, když během posledních 3 měsíců mi lidé říkali, že jsem jeden z nejbohatších lidí v Číně, tak jsem stejně nebyl šťastný. Říkali mi, že jsem globální celebrita, ale to nejsem. Nikdy jsem si nemyslel, že mohu být. Ale když jsem před 15 lety začal společnost a moje manželka byla v té době jedním z 18 zakladatelů společnosti a já jsem se jí zeptal, jestli chce, aby její manžel byl bohatý, nebo chceš aby byl tvůj manžel respektovaný, a ona mi řekla: „Samozřejmě, že respektovaný“, protože ona nikdy, protože ona si myslela, že já nevěřím tomu, že bych někdy mohl být bohatý. Jenom jsme chtěli přežít. Když však člověk má mnoho peněz, má stále problémy. Strachujete se o inflaci, jaké akcie nakoupit, tohle a tohle, až vás z toho bolí hlava. Pokud máte 1 miliardu, tak to už nejsou vaše peníze, ale je to ta důvěra, kterou ve vás vložila společnost. Věří, že dokážete s těmi penězi dobře zacházet, zacházet s nimi lépe než vláda. A já si myslím, že v současnosti mám zdroje a mohu dělat mnoho věcí. A s těmi penězi, co mám, a s tím vlivem, co mám, mohu utratit víc peněz na důležitých

věcech, jako jsou třeba mladí lidé. Jednoho dne se vrátím do školy a chci učit, chci strávit čas s mladými lidmi a sdílet s nimi své zkušenosti. Ty peníze opravdu nejsou moje a díky těmto penězům mohu dělat lepší práci.

Chci jim říct svůj příběh a v současném světě si myslím, že nejsou lidi, kteří by byli odmítnuti více než třicetkrát. Lidé... pokud bychom se mohli nikdy nevzdávat stejně jako Forrest Gump, chci, abychom dokázali bojovat, abychom pracovali na tom, na sobě a dokázali se změnit. Ať už jste úspěšní, nebo ne. Když lidé dodělají svou práci a zjistí, že udělali nějakou chybu nebo selhali, tak si vždy stěžují. Pokud se člověk strachuje sám o sebe a říká si, že je s ním něco špatně, tak má naději.

Příloha 3 – Transkript tlumočnicka 2 (s čínštinou)

Je to dlouhá přestávka, 7 let, myslím, že naposledy jsem tady byl v roce 2008. V roce 2001 jsem přišel pro Globálního mladého lídra pro zítřek. Nikdy jsem neslyšel o nějakém Davosu, když jsem přijel. Když jsem přijel do Švýcarska, hodně mladých lidí demonstrovalo, byla to hrozná scéna a já jsem se ptal, co dělají. Oni říkají antiglobalizace. A já jsem se ptal proč? Globalizace je skvělá věc. Proč se to lidem nelíbí? Potom dvě hodiny tam byl nějaký samopal, kontrolovali lidi. To je film, nebo vězení, nebo co se děje? Ale když jsem se připojil k fóru Mladých globálních lídrů, bylo to vzrušení, vzrušení tolika ideami. První tři až čtyři roky, co vlastně globalizace znamená. Znamená kooperativní občanství, to znamená sociální responsibilita a všechny tyhle nové myšlenky. Poznal jsem tolik nových lídrů, kteří mluvili o leadershipu a hodně mi to přineslo. V roce 2008 a 9 přišla finanční krize, myslím, že bude lepší se vrátit k práci, protože nikdy nezískáte svět nějakým mluvením. Takže, zpátky 7 let, teď jsem zpátky, je čas vrátit něco zpět. Hodně jsem se naučil, 12 let zpátky, tak... Měli bysme mluvit s mladými lidry podělit se o to, jak jsme tím prošli.

Více než 100 milionů zákazníků, kteří navštěvují naše weby, nakupují na stránkách každý den. A my jsme vytvořili, vytvořili jsme 14 milionů pracovních míst přímo pro Čínu a nepřímo. Vyrostli jsme z 18 lidí na 30 000, 18 lidí v mém bytě. V porovnání se situací před 15 lety jsme obrovští. A v porovnání za 15 let jsme zatím stále miminko.

Před 15 lety si myslím jsem řekl svému týmu, že ... 15 let v minulosti, 15 let jsme vyrostli z něčeho na tuhle velikost. 15 let později chci vidět lidi, aby znali Alibabu, protože už je všude. Před 15 lety, co bylo e-commerce. Proč malé firmy mohou používat e-commerce a dělat mezinárodní jako obchod. O 15 let později jsme zapoměli na e-commerce, protože si myslí, že to je něco jako elektřina, nikdo si nemyslí, že to je nějaký hi-tech. Je to něco, za 15 let pudem po ulici a nechci řešit, proč a jak by mohlo e-commerce pomáhat.

Nene, já jsem zk... zkoušky, exams, který musíte udělat, přijímačky, když jdete na univerzitu. Třikrát jsem to nedal a byly to docela maličkosti. Dvakrát jsem nedal základní, třikrát jsem nedal střední školu a to neuvěříte, v mém městě Chang-čou je pouze jedna střední škola, která trvá jenom rok. Nyní půjde ze základky na střední, protože absolventi naší školy nepřijímají, protože jsme příliš špatná škola. Tak se z ní stala střední škola.

Myslím si, že si na to musíme zvyknout. Vždyť nejsme tak dobří, i dnes nás spousta lidí odmítá. Myslím si, když já absolvuji univerzitu, tak 3 roky jsem se snažil dostat a nedařilo se mi, tak jsem žádal o místa, třicetkrát mě odmítli. Zkoušel jsem to u policie, dokonce i v KFC, v KFCčku do Číny. 24 lidí žádalo o tu práci, 23 vzali a jenom já jsem byl ten jediný, kterého nevzali. Zkoušel jsem to u policie, z 5 vzali 4 a já jsem byl zase jeden, který to nedal. Odmítnutí, zklamání... Taky jsem zkoušel na Harvard, desetkrát jsem byl odmítnut.

Jo, a pak jsem si sám řekl, že bych tam měl jít někdy učit.

Jo, líbil se mi, nevím proč, ve 12 letech, ve 13 jsem se zamiloval s tím jazykem, do angličtiny, a tam nebylo žádné místo, kde se dalo učit, nebyly žádné knížky v angličtině, takže jsem šel do Hangzhouského hotelu, který se jmenuje Šangri-La, protože ten přijímal zahraniční hosty, takže každé ráno jsem dělal free-guida a oni mě za to učili anglicky, a to mě změnilo. Dneska jsem 100 % made in China a nikdy jsem nedostal žádné školení mimo Čínu. A když mi lidi říkají: Jacku, jaktože mluvíš tak dobře anglicky? Dyt' ty mluvíš jak západní...“ Myslím, že to bylo těch 9 let, ti západní turisté mi otevřeli mysl, protože vše, co mi řekli, bylo tak odlišné od věcí, co jsem se naučil ve školách a nebo u svých rodičů, takže mám takový zvyk, co vidím, co slyším, uložím v mysli a použiju to ve svém běžném životě.

To jméno Jack mi dala nějaká paní u tenisu, byla to turistka, přišla a řekla, přišla do Chang-čou. Začali jsme si psát. „Main“ se těžko vyslovuje, takže ona řekla: Máš nějaké anglické jméno? Já říkám: ne, můžeš mi nějaké dát? A ona řekla oukej, tak můj táta se jmenuje Jack, manžel se jmenuje Jack, tak co třeba Jack? A já jsem řekl dobře. Takže už ho používám tolik roků.

1995, hm. Přijel jsem kvůli projektu pomáhat místní vládě se stavbou dálnice. Vyzkoušel jsem si internet v Seattlu v budově US bank, nevím, jestli tady pořád je, ale je to taková budova. Můj přítel otevřel malý kanclík, který je asi jako o 10 % větší než tahle místnost a byla tam spousta počítačů. A on řekl: Jacku, tohle je internet. A já jsem se ho zeptal: „Co je to internet?“ A on řekl: „Zkus si vyhledat, co chceš.“ A co se používal Mosaic, je to pomalý. Já jsem řekl: Já to nepoužívám a já nechci psát, protože počítače jsou drahé v Číně, když se zničí, nedokážu to zaplatit. A on řekl: „Jen vyhledej.“ Tak já jsem zadal první slovo, a to bylo pivo. Nevím proč. Asi se snadno spelluje. A tak jsem viděl piva z Německa, piva z Ameriky, piva z Japonska, a tam žádné pivo z Číny. Tak zadej druhé slovo. Čína, žádná data, nic, nic. 1995, žádná data o Číně. Tak jsem řekl svému kamošovi: „Takže uděláme něco o Číně.“ Tak jsem udělal malou strašlivou stránku o Číně. Něco jako překladatelskou agenturu a bylo to prostě hrozný, ale nakonec přišel šok. 9:40 jsme to spustili a 12:30 mi volal kámoš a říkal: „Máme 5 e-mailů“, a já jsem se zeptal, co je to e-mail. A on řekl: „To jsou právě ty věci, lidi to baví, kde jsi?“ To byl první čínský website. Můžeme něco udělat společně? A tenkrát jsem si řekl, to je něco zajímavého. To bysme měli zkusit.

Alibaba? Když jsme začali, říkal jsem si, internet je globální, měli bysme mít globální jméno. Jméno, které je jakoby zajímavé. Třeba tehdy bylo nejlepší Yahoo a teď jsem dlouho přemýšlel a napadlo mě Alibaba, to je super jméno. Byl jsem v San Franciscu a dával jsem si oběd a přišla číšnice a já jsem se ptal: „Znáš Alibabu?“ A ona (...) A tak jsem se zeptal deseti až dvaceti lidí, jestli všichni znali ten příběh o Alibabě a čtyřiceti loupežnících. A já jsem si říkal a, to je dobré jméno. Začíná na A, takže ať si myslíte cokoliv, Alibaba bude vždycky nahoře.

Myslím si, že jsme začali dělat byznys na internetu. Já neznám tebe, ty neznáš mě, tak jak můžeš dělat věci online, když nemáš důvěru. Tak, i co se týče e-commerce, tak nejdůležitější věc dělá důvěra. Myslím si, když jsem prvně přišel do Ameriky, abych

vydělal peníze, bavil se s kapitalisty investory, hodně lidí říkalo: „Nene, Jacku, ne, v Číně se dělají vztahy přes guanxi, přes vztahy. Jak to budeš dělat přes internet?“ A já vím, že bez důvěry, důvěryhodný systém, je nemožné dělat byznys. V minulých čtrnácti letech, to jsme se snažili, byl systém důvěry, systém záznamu, tak, Charlie, já jsem na něho tak pyšný. Když mluvím s mladými dneska v Číně, světě, lidé si navzájem nevěří. Vláda, lidé, média. A ten chlap podvádí. Ale přes e-commerce jsme udělali 60 milion transakcí každý den. Lidé se navzájem neznají. Já neznám tebe, posílám ti produkty. Ty mě neznáš a přeposíláš mi peníze. A já tě neznám a dám někomu balík, toho taky neznám. On něco vzal, aby to prodal přes oceán, přes řeku, to je důvěra. U mě je to 60 milionů důvěryhodných transakcí každý rok.

To je pravda, podmíněná kupní smlouva Alipay, tohle by se Davosu líbilo, tahle myšlenka, protože to bylo velké rozhodnutí. První tři roky byla vlastně jenom jako e-market place pro informace, co máte, co já mám, hodně jsme se bavili, ale nedělal se žádný byznys, protože nebyly žádné platby. Bavil jsem se s bankama, nikdo to nechtěl dělat. Banky říkaly: „Nenene, tohle nikdy nebude fungovat.“ Takže nevěděl jsem, co dělat. Takže když mám spustit platební systém, je to vlastně proti zákonu finančnictví, protože potřebujete mít licenci, a když to neuděláte, tak e-commerce prostě nikam nepůjde. Tak já jsem přijel do Davosu, poslouchal jsem diskuzi lídrů, a leadership je o odpovědnosti. Poté co jsem poslouchal ten panel, tak jsem zavolaal přátelům, jako kolegům v tom bytě, a řekl jsem udělejte to hned, okamžitě. Pokud se něco pokazí, vláda to nebude mít ráda, ale pokud někdo půjde do vlády, tak já půjdu. Protože to je tak důležité pro Čínu, budovat systém důvěry, a pokud to neuděláte, neuděláme to dobře, peníze se budou krást, budou se prát, pošlou vás do vězení. Takže, říkám takhle, lidem se to nelíbilo. Spousta lidí, co jsem mluvil o Alipay, říkali: To je nejllepší nápad, jaký jsi kdy měl.“ A já jsem říkal: „Ne, mně je jedno, jestli je stupidní, nebo dobrý, hlavně že to budou používat.“ Nyní máme 800 milionů lidí, kteří tento Alipay používají. A hloupé věci nakonec dobrý.

Ne. Já, chtěl jsem ze začátku, později jsem nechtěl, protože si myslím, pokud firma chce peníze z, od vládních kapes, tak je to, ta firma je odpad. Přemýšlejte o tom, jak vydělat peníze od zákazníků a trhu, to je naše filozofie. Ne, ne. Chtěl jsem tehdy peníze a když mi je chtějí dávat teď, tak já nechci.

Myslím si, že vztah s vládou pro nás je velmi zajímavý, během prvních pěti let jsem pracoval jako part-time job ve vládní organizaci na Ministerstvu zahraničního obchodu, 1997 pro 14 měsíců. Naučil jsem se, že nikdy nemůžete spoléhat na vládní organizaci při e-commerce. Tak jsem začal podnikat a řekl jsem svým lidem: „Milujte vládu, ale neberte si ji. Respektujte ji.“ Hodně lidí říkají, úředníci, co mluví o internetu, cenzorství a tak, to je můj strach todle. Je to příležitost, je to odpovědnost mluvit s nimi. Řekni, jak může internet pomáhat.

Jo, jo. Myslím, že spousta lidí debatuje a jako bojuje, a v prvních dvanácti letech každý přišel do mého officu, debatovali jsme o tom, jak můžeme pomoci ekonomii, jak můžeme vytvořit pracovní místa, proč by měla Čína využívat internet, protože tehdy internet byl

nový pro každou vládu a pokud někoho přesvědčíte a máte příležitost, tak... Dneska jsem hodně ukecaný, mluvím s tolika lidmi.

Líbí se mi hollywoodská inovace, digitální. Naučil jsem se spoustu o hollywoodských filmech, zejména Forrest Gump. Miluju Forresta Gumpa. Je to jednoduché, nikdy se nevzdává. Lidi si myslí, že je blbec, ale on ví, co dělá. To jsem v depresi, v roce 2002 nebo 3 v Americe jsem, nenene, bylo to dříve. Byl jsem ve velké depresi, nemohl jsem najít cestu k internetu, a tak jsem viděl ten film, Forresta Gumpa, a když jsem ho viděl, řekl jsem si: To je ten týpek, od kterého bysme se měli učit. Věřte, co děláte, milujte to, jestli se to lidem líbí, nebo ne. Jednoduchý. Je to jako s tou, život je jako krabice, bonboniéra, nevíte, co dostanete. Říkal jsem lidem ve svém bytě před patnácti lety: „Chlapi, musíme tvrdě makat a ne pro nás.“ Když budeme úspěšní, 80 % mladých lidí v Číně může být také úspěšný. Nemáme bohaté otce, mocného strýčka, ani podporu z banky, ani od vlády. Pouze pracujeme jako tým.

Mám strach o mladý lidi. Ztrácejí naději, ztrácejí víze a začínají si stěžovat. My taky jsme prošli špatným obdobím. Není to dobrý, když vás odmítne tolik lidí. My jsme taky v depresi, ale nakonec později jsme našli, zjistili, že svět má spousta příležitostí. Jak vidíte svět, uchopíte tu příležitost. A Hollywood mi dal spoustu inspirace.

Chci dělat filmy pro byznys, máme spoustu produktů, které potřebují logistiku, ale film, televize, to jsou věci, které nepotřebují logistický systém, a filmy jsou právě nejlepší produkt, který může pomoci mladým Číňanům, aby porozuměli. Co říkáme mladým lidem v Číně: Přátelé, v amerických filmech všichni hrdinové na začátku vypadají jako špatní týpci, ale když přijde něco děsného, stane se z nich hrdina a nakonec přežije. V Číně pokud jste hrdina, všichni hrdinové nakonec zemřou. Takže, protože, pouze mrtvý se stává hrdinou, tak nikdo nechce být vlastně hrdina.

Chci říct, hrdina, tolik hrdinů, kteří v tomhle světě žijí.

Ne, z toho strach nemám. Myslím si, že čínské zpomalování je lepší než udržovat devět procent. Dneska Čína je druhá největší ekonomika na světě a je nemožné udržet devítiprocentní růst. Pokud by Čína měla udržet devítiprocentní růst ekonomiky, tak by muselo být něco špatně. Neuvidíte jako (...) kvalitu. Čína by měla věnovat kvalitě ekonomiky pozornost, máme spousta vlivů, hollywoodské filmy, věci, sporty, takové věci, HDP, už je to lepší, takže si myslím, stejně jako lidský růst, tohle tělo nemůže jenom růst, růst, růst, někdy prostě pomalý růst je lepší, ale měli byste růst v myšlích, ve své kultuře, ve svých hodnotách, ve své moudrosti. Myslím si, že Čína se tím směrem posouvá.

Ještě ne, ale těším se.

Nejbohatší lidi, na to jsem skutečně spokojený, v posledních třech měsících když lidi říkají Jack Ma je nejbohatší Číňan. Nene, ne, nejsem, oukej, možná teď jsem, ale před

patnácti lety jsme byli, moje žena byla jednou z osmnácti zakladatelů a zeptal jsem se: „Chceš, aby tvůj manžel byl bohatý?“ Jsem řekl: „bohatý v Číně nebo Hangčou, nebo chceš být, chceš, aby byl manžel respektovaný?“ A ona řekla: „Samozřejmě respektovaný.“ Protože nikdy nevěřila a nemyslíme, že budeme bohatí. My chceme prostě přežít. Máte milion dolarů, jsou to vaše peníze. Budete mít dvacet milionů dolarů, stále máte problémy. Řešíte inflaci, jaké akcie koupit, z toho vás bolí hlava. Když máte miliardu, to už zas nejsou vaše peníze. To už je důvěra, která ve vás společnost vložila. Věří, že to umíte s penězi líp než vláda. Mám zdroje, můžu dělat více věcí, s penězi, které máme, a s vlivem, který máme, měli bysme více utrácet za mladé, na mladé lidi. Teď bych řekl, někdy se vrátím a budu učit, vrátím se do školy, budu trávit čas s mladýma lidma a říkat jim, podílet se o to, co jsem dělal. Takže peníze nejsou moje, jen je prostě spokojeně nosím a tyto zdroje, tak dělat lepší džob.

Říct jim ten příběh, říct jim Jacku, nevím, jestli někdo v tomhle světě byl odmítnutý více než třicetkrát. Nic jsme nevzdali. My jsme prostě jako Forrest Gump. Bojujem dál, pořád bojujem. Měníme se, nestěžujeme si. Jste úspěšní, nebo ne, když lidí skončí práci, udělají chybu, nebo selžou, tak pokud si pořád stěžují na ostatní, tak takový týpek se nikdy nevrátí. Pokud sleduje pouze sám sebe. Jo, tady jsem něco udělal špatně, tam jsem něco udělal špatně, tak to není, to není (...).

8 Anotace

- Autor:** Pavla Mikšíková
- Studijní obor:** Angličtina se zaměřením na komunitní tlumočení a překlad
- Vedoucí práce:** Mgr. Alena Antošíková, Ph.D., MBA
- Počet stran:** 72
- 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 mateřským jazykem a to může tlumočnickovi znesnadnit porozumění. Praktická část práce se zaměřuje na analýzu projevu konkrétního nerodilého mluvčího, stanoví charakteristické znaky jeho projevu a hodnotí tlumočnická řešení a 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 is focused on the speech analysis of one non-native speaker of English, it provides the characteristic features of his speech and assesses the interpreting solutions and strategies.