

Myslím, že znalost kulturních specifik je velmi důležitá, ale ve chvíli, kdy je tlumočnicka na začátku a řeší problémy s překladem, ustupují tato specifika stranou. Je to další úroveň. Je fajn si s tím hrát a někdy, kdy mám při tlumočení volnější mozkovou kapacitu, vkládám do tlumočení do mluveného jazyka zdvořilostní a pro kulturu slyšících přirozené fráze jako: pane doktore, chtěla jsem se zeptat, sestřičko prosím vás...

Po přečtení situací u lékaře mě napadá, že bychom my – nezkušení tlumočnicka, měli poděkovat tlumočnickům zkušeným, kteří roky pracují na tom, aby i sami klienti byli připraveni a usnadnili složitou situaci s léky. Zvláště seniři často berou velké množství léků a ze zkušenosti vím, že ani slyšící často neví, jak se jmenují, jak přesně se píší. Proto je velmi užitečné pro tlumočnicka, pokud má neslyšící s sebou připravený seznam léků, ideálně i s dávkováním, na který jde odkazovat. Já sama nevím, co je modrý prášek, který klient bere, jak bych také mohla... A pro neslyšícího pacienta (a asi ani slyšícího) není důležité, jak se lék jmenuje, ale jak vypadá. Už několikrát jsem se setkala s tím, že klient měl seznam připravený, během promluvy ukázal na lék, o kterém mluví, a netrápil tak ani sebe abecedováním, ani mě převodem, ani doktora domýšlením si, o jaký lék jde. Jednou jsem takhle využila toho, že klientka brala stejný lék, jako můj přítel, takže jsem využila znalosti a lék jsem převedla správně, přestože klient znakoval „E-něco“...

Myslím si, že ne všechny situace jsou v silách tlumočnicka, aby je vyřešil. Např. situace ve škole, která byla v textu, kdy neslyšící student odpoví správně, ale pozdě. Časový posuv bude při tlumočení vždy, a i když se tlumočnickovi povede ho držet co nejkratší, stejně může neslyšícímu něco utéct. Tady je podle mě na učitelích, aby dbal na dodržení pravidla zvednuté ruky a pomohl tak neslyšícímu se v komunikaci orientovat. Já sama jako student s tím mám ovšem taky problém, zvláště v diskuzi, kdy chci něco říct.

V situaci na pracovním pohovoru je největší problém upřímnost. Zajímavé by bylo, jak by probíhal pohovor, kdy by byli obě strany neslyšící, jestli by fungovalo „Máte zkušenosti s programem XYZ?“ „Ne, nikdy jsem o něm neslyšel.“? Ale myslím, že by si také zaměstnavatel vybral někoho, kdo ho zná, nebo aspoň vypadá, že ho zná. Myslím, že se ve všech kulturách vyplatí trochu zamlčet své nedostatky a vyzdvihnout přednosti. I když zase někdy se může upřímnost vyplatit, což můžu potvrdit ze své zkušenosti a zkušenosti svého přítele, kteří jsme oba řekli na konci pohovoru, že jsme skautští vedoucí a zeptali jsme se, zda není problém v létě dostat dva týdny dovolené v kuse kvůli táboru. Oba naši zaměstnavatelé vzali naši skautskou zkušenost pozitivně a dovolená není problém. Možná i díky tomu, že jsme od začátku hráli s otevřenými kartami.