

**Filozofická fakulta Univerzity Palackého**

**PŘEKLAD PSYCHOLOGICKO-EKONOMICKÉHO TEXTU  
S PŘEKLADATELSKÝM KOMENTÁŘEM**

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

2011

MARTIN SVĚRÁK

**Filozofická fakulta Univerzity Palackého**

Katedra anglistiky a amerikanistiky

**PŘEKLAD PSYCHOLOGICKO-EKONOMICKÉHO TEXTU  
S PŘEKLADATELSKÝM KOMENTÁŘEM**

**A TRANSLATION OF A SPECIALISED TEXT FOCUSING ON  
ECONOMICS AND PSYCHOLOGY WITH A TRANSLATION  
COMMENTARY**

**(bakalářská diplomová práce)**

Autor: Martin Svěrák

Studovaný obor: Angličtina se zaměřením na tlumočení a překlad

Vedoucí práce: Mgr. Josefína Zubáková

Olomouc 2011

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

*V Olomouci dne 18. května 2011*

.....

*Děkuji Mgr. Josefíně Zubákové za metodické vedení, cenné rady, odborné konzultace a za vstřícný přístup při psaní této bakalářské práce.*

*Rovněž bych rád poděkoval PhDr. Olze Pechové, Ph.D. za konzultaci psychologické terminologie.*

## **Poznámka k výchozímu textu a ke způsobu odkazování na VT i CT**

Pro potřeby této práce je z kapacitních důvodů užitá jen část výchozího textu. Konkrétně jde o první kapitolu a část druhé, které z něj byly excerpovány. V příloze č. 1 je již zkrácený text. Pro úplné znění výchozího textu viz níže uvedený bibliografický záznam.

V rámci této práce je užito mnoha příkladů. Pro snadnější orientaci je výchozí i cílový text odlišen *tučným fontem a kurzívou*, delší úseky jsou současně z obou stran odsazeny.

V kapitole zabývající se lexikální rovinou jsou zdroje termínů uváděny prostřednictvím poznámek pod čarou. V ostatních částech práce se odkazování na použitou literaturu řídí Harvardským systémem.

### **Bibliografický záznam výchozího textu**

David Tuckett (2009). Addressing the Psychology of Financial Markets. *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Vol. 3, 2009-40 [cit. 2010-03-06]. doi:10.5018/economics-ejournal.ja.2009-40. Dostupný z WWW: <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2009-40>

# OBSAH

<b>OBSAH</b> .....	<b>5</b>
<b>ÚVOD</b> .....	<b>7</b>
<b>1 PŘEKLAD ČLÁNKU „ADDRESSING THE PSYCHOLOGY OF FINANCIAL MARKETS“</b> .....	<b>9</b>
<b>2 PŘEKLADATELSKÁ ANALÝZA VÝCHOZÍHO TEXTU</b> .....	<b>26</b>
2.1 VNĚTEXTOVÉ FAKTORY PODLE MODELU CH. NORDOVÉ.....	26
2.1.1 <i>Vysílatel</i> .....	26
2.1.2 <i>Záměr vysílatele / Kanál</i> .....	27
2.1.3 <i>Příjemce textu</i> .....	27
2.1.4 <i>Funkce textu</i> .....	28
2.2 VNITROTEXTOVÉ FAKTORY Z HLEDISKA TEORIE FUNKČNÍCH STYLŮ .....	29
2.2.1 <i>Obecná charakteristika odborného stylu</i> .....	29
2.2.2 <i>Hybridnost stylů</i> .....	29
2.2.3 <i>Prvky odborného stylu ve výchozím textu</i> .....	30
<b>3 KOMPARATIVNÍ ANALÝZA VÝCHOZÍHO A CÍLOVÉHO TEXTU</b> .....	<b>32</b>
3.1 GRAFICKÁ STRÁNKA A TYPOGRAFIE .....	32
3.1.1 <i>Kompozice textu</i> .....	32
3.1.2 <i>Formální rozdíl</i> .....	33
3.1.3 <i>Transkripce</i> .....	34
3.2 TEXTOVÁ ROVINA .....	36
3.2.1 <i>Aktuální členění větné</i> .....	36
3.2.2 <i>Koherence</i> .....	37
3.2.3 <i>Koheze</i> .....	37
3.3 MORFOLOGICKO-SYNTAKTICKÁ ROVINA .....	40
3.3.1 <i>Hranice větných celků</i> .....	40
3.3.2 <i>Pasívum</i> .....	41
3.3.3 <i>Větné kondenzory</i> .....	42
3.3.3.1 <i>Infinitivní vazby</i> .....	43
3.3.3.2 <i>Gerundium</i> .....	44
3.3.3.3 <i>Participium</i> .....	45
3.3.3.3.1 <i>Participium v premodifikaci</i> .....	46
3.3.3.3.2 <i>Participium v postpozici</i> .....	46
3.3.4 <i>Verbálnost češtiny a nominálnost angličtiny</i> .....	48
3.4 LEXIKÁLNÍ ROVINA .....	49
3.4.1 <i>Obecná slovní zásoba</i> .....	49
3.4.2 <i>Všeobecné termíny</i> .....	49
3.4.3 <i>Odborné termíny</i> .....	49
3.4.3.1 <i>Výpůjčky</i> .....	50
3.4.3.2 <i>Doslovný překlad</i> .....	52
3.4.3.3 <i>Modulace</i> .....	53
3.4.3.4 <i>Amplifikace</i> .....	55
3.4.4 <i>Pragmaticky podmíněné termíny</i> .....	56

3.4.5 Zkratky.....	56
<b>ZÁVĚR.....</b>	<b>58</b>
<b>PŘÍLOHA 1 – VÝCHOZÍ TEXT .....</b>	<b>60</b>
<b>PŘÍLOHA 2 – GLOSÁŘ TERMÍNŮ .....</b>	<b>75</b>
<b>SUMMARY.....</b>	<b>76</b>
<b>BIBLIOGRAFIE .....</b>	<b>79</b>
<b>ANOTACE .....</b>	<b>84</b>

## ÚVOD

V dnešní době se v překladatelské praxi setkáváme zejména s odbornými texty. S nadsázkou lze říci, že pokud si člověk chce vydělat na živobytí překladatelskou činností, musí se věnovat zejména této oblasti a překlad literárních textů, až na několik málo elitních jedinců, mít pouze jako vedlejší činnost, koníček. Obecně navíc panuje představa, že překlad odborných textů je snazší než překlad krásné literatury. Tento názor je však zavádějící, překladatel odborných textů se musí vypořádat s obdobnými problémy jako u literárního překladu a navíc s celou řadou jevů, jež jsou specifické právě pro odborný styl. V této práci bych chtěl poukázat alespoň na některé z nich.

Paleta oborů, jež jsou na trhu s překlady žádány, je nesmírně široká a překladatel se může setkat s texty z velmi různorodých oblastí. Charakter odborného stylu si žádá, aby se překladatel specializoval na konkrétní obor. Ve své překladatelské praxi se zaměřuji především na texty s ekonomickou tematikou, a proto jsem se podobným směrem chtěl ubírat i ve své bakalářské práci. V internetovém ekonomickém žurnálu *Economics* jsem objevil text, který se zabývá problematikou finančních bublin a celosvětovou ekonomickou krizí z pohledu psychoanalýzy. Jde o stať psychoanalytika Davida Tucketta nazvanou „Addressing the Psychology of Financial Markets”. A právě kvůli aktuální tematice a propojení ekonomického hlediska s psychologickým se tento text jevil jako ideální předmět překladatelské analýzy.

První část této práce je ryze praktická a tvoří ji překlad zmíněného článku. Teoreticko-praktická část je rozdělena do dvou logických celků, jimiž jsou celková analýza výchozího textu a komparativní analýza VT a CT, ve které jsou uvedeny konkrétní překladatelská řešení a praktické ukázky.

V analýze výchozího textu se zabývám vnětextovými faktory dle modelu Christiane Nordové, vnitrotextové faktory jsou posuzovány z hlediska funkčních stylů. Komparativní analýza VT a CT nabízí analýzu textu na všech jeho



rovinách. Největší pozornost je věnována rovině lexikální a překladu termínů, právě ty totiž podle mnohých autorů (Hanáková, 1991; Horecký, 1978) hrají při překladu odborných textů nejdůležitější roli.

Cílem této práce je aplikování nabytých poznatků z oblasti teorie překladu na praktický text. Konkrétně vytvoření funkčního, adekvátního překladu odborného článku, který bude doplněn zevrubnou analýzou výchozího i cílového textu. Práce by měla simulovat ideální postup překladatelského procesu a současně upozornit na některé rozdíly mezi angličtinou a češtinou a na praktických příkladech ilustrovat různé překladatelské strategie k jejich překonání.

# 1 Překlad článku „Addressing the Psychology of Financial Markets“

## K psychologii finančních trhů

*David Tuckett*

*University College London*

### 1. Vznik bublin na trzích aktiv a narušení schopnosti zdravého úsudku

Vývoj bublin na trzích aktiv je velmi konzistentní, jeho charakteristikou se obšírně zabývalo několik autorů (například Kindleberger, 2000; Galbraith, 1993; Shiller, 2000). Objekt<sup>1</sup> touhy schopný vyvolat nadšení se stává středem pozornosti. To přináší změnu dalších atributů – zvyšuje se cena, roste nadšení, stoupá poptávka, dále se navyšují ceny a tak dále. Ke zvýšení atraktivity objektu, stejně jako u všech masových hnutí, poté přispívají narativní rétorika, všeobecné přesvědčení nebo krycí příběh (Smelser, 1962, 1998). Autoři původního nápadu jsou vykresleni v nejlepší světlo a všeobecně se předpokládá jejich výjimečná inteligence. Nakonec je dosaženo jakéhosi euforického stavu, kdy je téměř nemožné odolat pokušení k projektu se připojit. Pochybovači či kritikové probíhající události jsou v této fázi odmítáni, ignorováni, vystavováni posměchu nebo jim dokonce vyhrožováno. Připojení se k původnímu projektu se stává normou adaptivního chování. Kindleberger (2000, s. 95) uvádí, že se posléze dostaví znepokojení ve formě „*tísně, neblahých tušení, napětí, finanční tísně, tlaku, nejistoty, znepokojivých okolností a nestability*“. Nakonec zavládne panika a přichází krach následovaný důsledky. V této závěrečné fázi převládá

---

<sup>1</sup> Myšlenka nebo reprezentace ve významu používaném ve filozofii, ne tedy nutně fyzický objekt.

tendence vinit či dokonce kriminalizovat odpovědné osoby. Co je však pozoruhodné, je to, že se ve skutečnosti nikdo nesnaží vyšetřit, jak je vůbec možné, že viníkům všichni uvěřili. Tato tendence rovněž charakterizuje hlavní proud ekonomické teorie. Je zcela běžné vysvětlovat vznik bublin jako důsledek selhání regulačních mechanismů, čímž dochází k vytváření teorií o externích exogenních šocích nebo cizích vlivech, či dokonce k formulacím závěrů, dle nichž byl vznik bublin naprosto „logický“.

Z pohledu psychoanalýzy je na výše popsaném vývoji zarážející to, že zahrnuje dosti zřejmou emocionální sekvenci závislosti na minulém vývoji (path dependence), během níž je běžný smysl pro rovnováhu mezi rizikem a odměnou několikrát pozměněn.<sup>2</sup> Ať už se budeme zabývat jakýmkoliv případem vzniku bublin na trzích aktiv, zjistíme, že přesvědčení o tom, co je riskantní, co je žádoucí, co je možné a co je pravděpodobné, se pod vlivem „všeobecné víry“ nebo krycího příběhu posouvají expanzivnějším nebo přitažlivějším směrem (Smelser, 1962). Dotyčné osoby vždy začínají věřit, že něco nového poskytuje zajímavé možnosti měnící stávající paradigma – jde o „fantazijní objekt“, o němž si jedinci začínají myslet, že v případě jeho získání získají i něco výjimečného a všemocného jako Aladin (který vlastnil lampu, s jejíž pomocí přivolal džina), nebo fiktivní obchodník s akcemi Sherman McCoy (jehož spisovatel Tom Woolf vylíčil jako člověka, který se cítí jako vládce světa). Nadšení, které následuje, je tak intenzivní, že dříve běžná opatrnost bývá obvykle zesměšňována nebo považována za přežitek, pravidla chování jsou pozměněna a nadměrné riskování a tendence propadnout nadšení nakonec dosahují euforických rozměrů. V této fázi vznikají pochybnosti, ty jsou však posléze odmítány nebo racionalizovány – přesně tak, jak se to nejspíše přihodilo, když investiční fondy, vedení bank a pojišťovatelé dluhopisů dostali zdánlivou příležitost ke zvýšení výnosů formou sekuritizace úvěrů ve formě čím dál tím složitějších balíčků. Poté se po období střídavé nejistoty nahromadí nezvladatelné množství pochyb, které vyvolají paniku. Ti, kdo dle všeho stáli u zrodu tohoto procesu, jsou bez rozdílu označeni za viníky a společně s nimi je viněn i kdokoliv další. Provinilost (čili pocit viny, kvůli kterému jedinec cítí osobní odpovědnost) nepocitují, vinu naopak svalují na

---

<sup>2</sup> Argumentace uvedená na tomto místě je převzata od Tucketta a Tafflera (2008).

jiné. V konečné fázi je původní inovace, obvykle dobrý nápad, stigmatizována, a to do takové míry, že je obtížné objevit kohokoliv, kdo by přiznal, že původní myšlenku vůbec kdy podporoval. Následně je předložena argumentace, která tvrdí, že lidé této myšlence ve skutečnosti nevěřili a že jejich případná účast byla vynucená. Nakonec, pokud stigma zanikne, přispěje původní myšlenka k lidskému životu obvyklejším způsobem. Vzhledem ke skutečnosti, že si nikdo viny vědomě neuvědomuje, tzn. že se nikdo necítí zodpovědný, je obtížnější se z takové zkušenosti poučit a zapamatovat si ji. Zahanbující zkušenost je anulována a vymazána z paměti. Pokud existují jakékoliv podvědomé pocity viny, jsou realizovány v podobě nejistých a špatně směřovaných pocitů provinilého odporu a hněvu vůči neznámé autoritě. Takové pocity mohou dokonce vést ke vzniku dalšího případu.

Proč se tato emocionální trajektorie s takovou vytrvalostí vrací? Z jakého důvodu profesionální investoři nakupovali pro své fondy internetové firmy nebo cenné papíry zajištěné hypotékami a proč tak výrazně investovali do finančního sektoru? A když už jsme u toho, proč tak činili u fondů řízených Bernardem Madoffem? Jinak řečeno, jak a proč tito lidé i mnoho dalších vytvořilo a živilo přesvědčení, že něco s téměř nadpřirozenými schopnostmi *skutečně* objevilo kombinaci, která snoubí výjimečný zisk s nízkým rizikem? A zejména to, jak a proč se jim a mnohým dalším podařilo živit tyto víry tváří v tvář průzkumům, které byly alespoň formálně pečlivé, a všem ostatním vymoženostem regulovaného investičního procesu?

Domnívám se, že odpovědí je fakt, že situace nasycené nadšením a euforií jsou v rozporu s uvažováním a obvyklou péčí, i když se o ně pokoušejí velmi inteligentní lidé se značnými znalostmi a předchozími úspěchy. Proces rozhodování, který dává vzniknout bublinám na trzích aktiv a odehrává se v nich, je umožněn právě díky tomu, že „uvažování“, z něhož vychází, probíhá v určitém stavu vědomí. V tomto stavu jsou lidé připraveni uvěřit příběhu o neobvykle mimořádném úspěchu. Prožívají euforii, v níž jsou lapeni, a nepocítíují tak dostatečné obavy ani nereflktují skutečnost natolik, aby si položili a důkladně zodpověděli otázky, které by mohly odhalit potenciální riziko vzniku ztrát. Tyto otázky si samozřejmě

budou klást později ve fázi paniky (čili v rozdílném stavu vědomí), a odpovědi tedy budou značně odlišné.

Z tohoto hlediska tedy problémem není nedostatek informací o nových mechanismech, nedostatečná transparentnost základních nástrojů nebo nedostatečné porozumění (ať už jsou tyto atributy jakkoli důležité), dokonce jim není ani získání nových informací v pozdější době. Obtíže pramení spíše z toho, že zpracování informací probíhá rozdílnými způsoby, v odlišných stavech vědomí. V závislosti na konkrétním psychickém kontextu je v myslích účastníků ekonomického procesu „známé“ chápáno odlišně. Doložené případy bublin na trzích aktiv a v souvisejících situacích naznačují, že dotyčné osoby nepřemýšlejí samostatně, nýbrž jsou ovlivněny *skupinovým myšlením (groupthink)* (Janis, 1982). Groupthink je formou skupinového chování, které je doložené desetiletími psychologického výzkumu postaveného na psychoanalytickém porozumění, jež Irving Janis použil k vysvětlení jednání Kennedyho vlády před invazí v Zátocě svini.<sup>3</sup> Jak už to tak bývá, Keynes (který byl v psychologii zbláhlý) se ve své analýze problémů s dosažením nezávislého úsudku při předvídání budoucího vývoje trhu patrně zaobíral úplně stejnou věcí. Rozpoznal tendenci přizpůsobit se průměru, jež na trzích panuje, a napsal: „Psychologie společnosti jednotlivců, v níž se každý jedinec pokouší napodobovat chování ostatních, směřuje k tomu, co bychom mohli označit termínem „konvenční úsudek“ (Keynes, 1937, s. 214).“<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> „Termín „groupthink“ používám jako rychlý a snadný způsob, jak odkázat na způsob myšlení, kterého se lidé dopouštějí, když jsou nedílnou součástí skupiny, která drží pevně při sobě. Tedy v případech, kdy snaha členů o dosažení jednomyslného jednání potlačuje motivaci realisticky posoudit alternativní možnosti, jimiž může probíhající situace pokračovat. „Groupthink“ je termínem stejného druhu jako jsou slova, která George Orwell prezentuje v newspeaku ve svém zdrcujícím díle 1984 – díle, jehož jazykový rejstřík obsahuje pojmy jako „doublethink“ a „crimethink“ (Janis, 1982:9).“ Janis své vnímání skupin převzal zejména od dvou psychoanalytiků – Bertranda Lewina a britského psychoanalytika Wilfrida Biona. Bion (1952) rozlišoval mezi *skupinami základních předpokladů*, jež používají groupthink, a mezi *pracovními skupinami*, ve kterých každý jedinec myslí sám za sebe a skupinu využívá ke kontrole a hodnocení, nikoli k potvrzení svých myšlenek. [Zajímavá se zdá být skutečnost, že stejný princip lze aplikovat pro finanční analytiku.]

<sup>4</sup> Poznámka: Aby byl jedinec součástí skupiny, nemusí v ní být nutně fyzicky přítomen. Příslušnost ke skupině může vznikat v pouhých představách. Události, které si jedinec představuje, mají velmi podobné neurobiologické důsledky jako události skutečné.

Groupthink je charakteristickým znakem jevu, který se nazývá *skupina základních předpokladů* (Bion, 1952). V této skupině jednotlivci zacházejí s informacemi z vnějších zdrojů spíše jako s rušivými daty, než aby je považovali za vnější okolnosti a jako takové je zpracovávali za účelem posouzení míry rizika a zisku, což by je dovedlo k úvahám o možných problémech. Namísto toho společně všichni činí totéž, což utužuje pocit bezpečí. Členové skupiny se obávají, že by z ní mohli být vyřazeni, a pojí je společná víra v krycí příběh. V nedávné době jim byla myšlenka, že nová finanční architektura opravdu změnila míru rizika. Banky nepotřebovaly tolik prostředků a vysoké výnosy mohly být zachovány navzdory. Povaha takových krycích příběhů obvykle spočívá v jejich novosti a složitosti, navíc jsou vždy nejasné a působí „chytře“. Shiller (Shiller, 2000) na případu internetové bubliny demonstroval, že jakmile jsou vysvětleny, nemají šanci přežít. Avšak chování jednotlivců mohou podporovat ještě měsíce i roky, až do stavu, kdy nadšení vystřídá úzkost následovaná panikou.

Snaha o získání odměny je usměrňována strachem ze ztráty. Existuje tedy potenciální konflikt, který jedinec pociťuje jako frustraci, úzkost či něco podobného. Z psychoanalytického hlediska blokáda myšlení ve skupině základních předpokladů indikuje, že v ní jedinci fungují v rámci určitého vnímání reality, které nazývám „rozštěpené“.<sup>5</sup> V tomto stavu vědomí neprožíváme emocionální konflikty přímo, ale spíše se při jejich vnímání naše vědomí zcela rozštěpí – přestáváme konflikty vnímat a frustraci ani úzkost žádným zřejmým způsobem nepociťujeme. Poté je možné, že se začneme chovat rizikově a že se tímto chováním nadchneme, aniž bychom vědomě pociťovali obavy, pochyby či jakýkoliv jiný „špatný pocit“. Při stavu rozštěpeného vědomí jsou konfliktní vjemy, které by mohly vyvolat úzkost nebo frustraci „rozštěpeny“, a tak nejsou k dispozici k okamžitému uvažování.<sup>6</sup>

Jedinec ve stavu rozštěpeného vědomí se nebezpečí plynoucích ze zacházení s *fantazijním objektem*, jako by byla realita a jeho přání shodná, nemůže obávat. Vytoužená realita je realitou skutečnou. Když se takový způsob myšlení stane ve

---

<sup>5</sup> Správným termínem užívaným v psychoanalýze je „PS“, jehož protějškem je D – pro zevrubnější vysvětlení viz Tuckett a Taffler (2008).

<sup>6</sup> Spousta drobného textu a snad i řádná péče jsou vždy na místě. Jen to jednoduše není typické.

skupinách těchto osob společensky sankcionovaný, jednotlivci mezi sebou vzrušeně soupeří o to, aby činili jen to, co chtějí, aniž by přitom mysleli na následky. A tak využijí „fantazijní“ příležitost k prolomení zaběhlých pravidel běžného života a současně zcela změní „normální“ realitu. V tomto stavu vědomí začínáme mít pocit, že to, co bylo dříve považováno za nemožné nebo čeho jsme se vzdali jako dětských snů či zbožných přání, by se nakonec mohlo stát skutečností.

Zatímco před 40 lety britské banky uchovávaly asi 30 % svého kapitálu v podobě hotovostních rezerv nebo obdobných aktiv, které mohly použít k hladkému překonání přechodného nedostatku likvidity, aniž by musely žádat o pomoc úřady, do roku 2008 tento podíl klesl na 1 % (King, 2009b). Zbývajících 29 % bylo několikrát použito k získání úvěrů, bylo rozpůjčováno a vynášelo zisky a vyplácelo dividendy a tantiémy, které exponenciálně rostly, a to bez jakékoli zjevné obavy z následků, jen co tomu zákony dovolovaly. Zdálo se, že nehrozí žádné nebezpečí. Staromódní, nudná funkce kapitálu jako bezpečnostní rezervy téměř vymizela, stejně tak jako se během internetového boomu vytratily obleky a kravaty a včasné příchody do práce. V myslích bankéřů a subjektů investujících do bank se bankovní rezervy staly „línými aktivy“, která drželi jen nenápadití, nudní, úzkostliví, zpátečníčtí a pravděpodobně postarší konzervativci, kteří nebyli na přijetí moderních metod pozitivně naladěni. A nebyly to jen banky, kdo takto postupoval, ani vlády, kdo nečinně přihlížel – jednotlivci se chovali stejně. A tak se značně zvýšila zadluženost britských domácností a rodiny na celém světě tento trend následovaly.

Shiller, Galbraith, Kindleberger a další poukazují na to, že finanční bublina nepraskne obvykle proto, že se objeví nové informace. Ale spíše kvůli tomu, že údaje, které byly k dispozici odjakživa, začnou být tak zřejmé, že je již není možné dále ignorovat. Když jen několik týdnů a měsíců poté, co nabídka nových cenných papírů zdaleka přestala dostačovat poptávce, došlo k prasknutí bubliny s internetovými doménami a vypukla panika, neobjevily se žádné nové informace, které by poskytly jakékoliv bezpečnější prognózy o jejich budoucnosti. Stejně tak nebyly k dispozici žádné nové poznatky o budoucím vývoji před pádem burzy v roce 1987. Pád Lehman Brothers samozřejmě vyvolal novou vlnu paniky, avšak v

případu z roku 2008 byly kostky vrženy už dávno předtím a o úvěrové krizi se již třináct měsíců vědělo. O pár řádků výše jsem citoval Kindlebergerovy připomínky týkající se období neklidu, ke kterému obvykle dochází před ekonomickou katastrofou. Té předchází období emocionální oscilace, při níž se ekonomické subjekty snaží nevěřit skutečným, kterým musejí čelit – jak se průběžně dělo v období mezi březnem 2007 a říjnem 2008. Spouštěcí bod je dosažen až poté, co jsou jejich obavy tak silné, že již nadále nedokáží své dlouho skrývané pochyby ignorovat.

V každé bublině, kterou jsem studoval, bylo provedeno velké množství různých autoritativních pokusů, jejichž účelem bylo varovat ekonomické subjekty a upozornit je, aby své aktivity velmi pozorně sledovaly. Taková varování se však vždy minula účinkem. A to je dalším faktem, který tu musíme objasnit. Klíčovým faktorem je dle mého názoru to, že při „rozštěpeném“ stavu vědomí, který jsem popisoval, jsou informace, které by měly vyvolávat úzkost, blokovány. Podobně nemají žádný výrazný emocionální význam ani potenciálně znepokojivé vzpomínky na podobné události v minulosti. Před rokem 2007 zaznělo mnoho varovných komentářů – ty přicházely například z MMF, byly prezentovány ve Zprávě o finanční stabilitě vydané Bank of England nebo od Warrena Buffeta. Kromě toho nebylo daleko období internetových domén a pád fondu Long Term Capital Management. Další četné výskyty obdobných potíží už navíc vyvolaly výrazné pochybnosti o správnosti matematických modelů teoretických rizik základních syntetických nástrojů u těch, kteří jim byli ochotni věnovat pozornost. Existovaly například pochybnosti o běžných předpokladech základního modelování rizik (Mandelbrot a Hudson, 2008) a dále existovalo povědomí o tom, že nejsou k dispozici žádná data o cenách bydlení, z nichž by mohly vycházet jakékoliv spolehlivé odhady o míře úpadku subprime hypoték (Tett, 2009). Podle Taleba a Trianaea (2008) celá komunita řízení rizik nějakou dobu věřila, že jsou chybné matematické základy k hodnocení rizik, z nichž všechny syntetické nástroje vycházejí.

Vina za nerespektování varování může být přičítána zločinné motivaci. Určití jedinci požívali obrovské výhody, což některé další vedlo k přesvědčení, že situace, jíž jsme byli svědky, musela být jednoznačně ovlivněna korupcí. Přestože



jsou taková vysvětlení lákavá (a byla pravidelně předkládána ihned po vypuknutí inflace cen aktiv), nemyslím si, že by nám jejich přijetí nějak výrazně pomohlo. Není to tak, že z finanční bubliny pár jedinců odkráčí s kořistí (ačkoli i to je možné), ale co se skutečně děje je to, že se většina ekonomických subjektů stává skupinou *základních předpokladů*, která funguje s *rozštěpeným* vnímáním skutečnosti. Ti se pak stávají skupinou, která není schopna příslušné dostupné informace použít k realistickému zpochybnění všeobecného přesvědčení, že se děje něco fantastického. S těmito objekty vytvářejí závislé a velmi riskantní vztahy a nezažívají přitom žádnou nebo jen velmi malou zřejmou úzkost. V nepřítomnosti úzkosti je možné podlehnout zbožným přáním na dlouhá časová období. Abychom finanční bubliny lépe pochopili, může pro nás tedy být užitečné posouzení psychologického procesu, při němž se od nadšení může úzkost separovat.

Tento proces můžeme pochopit například tak, že nejdříve přijmeme postulát, který tvrdí, že investoři vstupují s akcemi do imaginárních (duševních) vztahů. Když se zaváží k investiční strategii, zavazují se rovněž k imaginárnímu vztahu nesoucímu důsledky v podobě odměn a ztrát, které vyvolávají pocity jako je radost a bolest – podobně jako je tomu u manželské smlouvy. Psychoanalyticky uvádějí tři základní druhy imaginárních emočních vztahů, ty jsou řízeny láskou L, nenávisť H a věděním K či nevěděním –K. Z tohoto pohledu není věděním pouze kognicí, ale vytvořením citového vztahu ke skutečnosti. Prožitek skutečnosti totiž často vyvolává pocity. O úspěšném obchodu mi jeden akcionář řekl: „Tyhle akcie miluji,“ o jiném zase, „tyto nenávidím.“ Podobné výrazy jsou zcela běžné.<sup>7</sup> Lásky a nenávisť souvisí s pocity touhy, chamtivosti, závisti, ztráty, atd.

V citové trajektorii bubliny na trzích aktiv jsou „fantazijní objekty“ nejprve milovány a později nenáviděny, ale je nepravděpodobné, že se „proslaví“ v tom smyslu, že jejich základní skutečnost dojde ocenění sama o sobě. Pokud se „fantazijní objekt“ náhodou proslaví, může předmětem touhy zůstat i nadále, dále může být i vysoce ceněn, ale je nepravděpodobné, že by si uchoval svůj „fantazijní“ status, stává se totiž běžným. Chceme-li rozpoznat realitu lidí a situací, které jsou pro nás důležité, musíme je tolerovat a ocenit je za to, čím jsou.

---

<sup>7</sup> Viz popis výzkumu financovaného nadací Leverhulme, který je podrobněji popsán níže.

To nám obvykle přináší radost i působí bolest, a tím nás i do určité míry uvnitř rozpolcuje – schematicky přináší lásku a vyvolává nenávisť. Myšlení při tomto stavu vědomí, kdy mohou být „objekty“ oceněny i přesto, že v nás vyvolávají rozpolcené reakce a jsou do značné míry „skutečné“, předpokládá určitou citovou zralost a může být nazýváno *integrované*.<sup>8</sup> Ve stavu *rozštěpeného* vědomí jsou oproti tomu protikladné, konfliktní či *ambivalentní* pocity vůči lidem a objektům rozděleny do více či méně zcela oddělených vztahů, které se vyznačují láskou a nenávisť. Při takovém rozštěpeném stavu vědomí jsme osvobozeni od uvědomování si reality a pozitivní atributy nebo nedokonalosti osoby či objektu můžeme téměř exponenciálně nadsazovat. Uvědomujeme si pouze naši lásku k danému objektu kvůli jeho neobvykle dobrým vlastnostem, nebo naopak pouze nenávisť zapříčiněnou jeho zdánlivými palčivými nedostatky. Zachování tohoto stavu myslí vyžaduje velké množství nevědomé duševní práce, kterou psychoanalytici nazývají „*štěpení*“ (*splitting*), a ta není nikdy zcela u konce – jelikož nám realita neustále dodává data, jsme stále nuceni popírat to, co se nám nehodí, abychom nemuseli čelit emocionálním následkům. Čím extrémnějším se štěpení stává, tím více fantazie je od reality odtrženo, a tím výrazněji můžeme pocítit úzkost v podobě fyzických symptomů, nevysvětlitelné nervozity nebo nepochopitelného strachu, ty však zůstávají nezávislé na své příčině. *Štěpení* tak pokládá základy k velkým změnám důvěry v lidi či předměty, které se mohou velmi rychle stát objekty strachu a nenávisť.

Objeví-li se ve skupině *základních předpokladů* jedinci, kteří uvažují v *integrovaném* stavu vědomí a rozhodují se pro racionální a opatrné možnosti na základě známých skutečností, jsou odmítáni, a to i citově, a obvykle přicházejí o svá zaměstnání. Tato skutečnost vyvolává obavy, které způsobují to, že se ostatní „adaptují“ a podvolí se, čímž je celý proces dále živen. „Nervozitě“ začínají účastníci ekonomického procesu ve skupině *základních předpokladů* podléhat až tehdy, kdy už nelze dále *štěpit* úzkost vzniklou z přívalu dostupných informací a vytlačit ji do nevědomí. V okamžiku, kdy již nejsou schopni svoji úzkost dále ignorovat, se jejich ambivalentní vztah posouvá opačným směrem. Tatáž

---

<sup>8</sup> Termín „integrovaný“ používám pro psychoanalytický termín „D“. Podrobněji viz Tuckett a Taffler (2008).

informace není nyní považována za nic jiného než za „špatné“ zprávy. Ale než situace do takového bodu dospěje, jsou účastníci ekonomického procesu pod neuvěřitelným tlakem připojit se k ostatním a normální realitu s mimořádnou arogancí odmítají. To také potvrzuje slavný výrok Chucka Prince z července 2007, který navrhuje možnost být prvním člověkem, který opustí taneční parket: „Když z hlediska likvidity přestane hudba hrát, situace se komplikuje. Ale dokud hraje, musíte vstát ze svého místa a tancovat. My stále tancujeme... Kapacita zásobáren likvidity je nyní o tolik vyšší než dříve, že i ničivá událost musí být nyní mnohem ničivější...“ (Prince, 2007)

Pochopení povahy rozštěpeného a integrovaného vnímání reality nám může pomoci vysvětlit potíže při zvažování rizik a zisků během inflace cen aktiv a také proč se po ní spíše než pocit vlastní viny vyrojily nenávisť, zlost a obviňování druhých. Dále nám pomůže pochopit, proč jsou tyto události velmi často následně zapomenuty. Během života vnímáme realitu střídavě ve stavu *rozštěpeného a integrovaného vědomí*.<sup>9</sup> V *integrovaném* stavu uvažujeme o lidech, sami o sobě a o předmětech více či méně tak, jaké ve skutečnosti jsou – jako o souboru žádoucích a nežádoucích vlastností, které v nás vyvolávají smíšené pocity včetně viny či výčitek svědomí, jež se dostavují, když nejsme spokojeni s tím, co jsme udělali. Takový „realistický“ pohled na nás samé i na ostatní lidi či objekty v našich myšlenkách nám umožňuje pocítit následky našich nebo jejich nedokonalostí, ale také nám umožňuje vychutnat si radost z toho, co nám přinášejí, či z našich vlastních úspěchů. Pocit viny nás nutí zapojit se do bolestného procesu reflexe, který vede až k uznání pravdy o proběhlých událostech a našem podílu na nich. Tomu je bráněno tak dlouho, dokud převládají skupiny základních předpokladů a dokud je vnímání skutečnosti jednotlivci řízeno spíše *rozštěpeným* než *integrovaným* stavem vědomí.

Poté, co utrpíme ztrátu, nedosáhneme *integrovaného* stavu vědomí prostřednictvím paniky a vyhovění, avšak během procesu truchlení – učíme se přijmout špatnou zprávu, ale až poté, co jsme se snažili ji popřít, poté, co jsme se rozčílili, pokusili se popřít realitu a cítili se ztraceni a částečně v depresi. Pokud k

---

<sup>9</sup> Žádná z těchto poloh sama o sobě nepřevládá, obě mají podle okolností hodnotu přežití – *rozštěpený* stav by byl vhodný například v bitvě nebo v situacích, které vyžadují extrémní odolnost. O *skupinách základních předpokladů* lze říci to stejné.

přijetí špatných zpráv vůbec dojde, vyžaduje to nejprve mnoho času a bolesti, až poté nakonec poskytne kýženou úlevu, jež přichází s přijetím reality, v níž je štěpení zbytečné. Důležité je, že se není možné vinou propracovat, pokud podle vás „skutečná“ odpovědnost za příčinu problému leží jinde. Přestože korupce a zločin mohou hrát při vzniku bublin na trzích aktiv svoji roli, neboť tak činí v mnoha oblastech života, se právě z tohoto důvodu domnívám, že bychom tímto směrem naši pozornost neměli upírat. Spíše se musíme zaměřit na to, jak je možné, že taková řada lidí tak dlouhou dobu věřila nepravým realitám, a pracovat na uchování vzpomínek na tyto události a na zachování našeho chápání toho, jak se mohly stát. Dění před finančním kolapsem se účastnil celý systém finančního zprostředkování, nejen banky. Podle mého mínění není tento systém prostřednictvím stávajících ekonomických modelů dobře chápán a chci předvést, že do značné míry zůstává téměř beze změny.

## **2. Jak běžně fungují trhy**

Dominantní model pro pochopení finančních trhů je založen na formálním ekonomickém modelování, které je vystavěno na konvenčních předpokladech racionality a maximalizace zisku a je podporováno ekonometrickou prací, jež se zabývá vývojem cen. Jeho argumenty v podstatě spočívají v tom, (1) že žádný investor nemůže porazit a překonat trh vyjma velmi krátkých časových úseků nebo jen náhodou, a na tom, (2) že finanční trhy musejí být pareto-efektivní – což znamená, že vzhledem k dostupným informacím rozdělují i přes nejistou budoucnost kapitál efektivně a že rovněž účinně vstřebávají nové informace. Finanční bubliny jsou buď „racionální“, a vznikají tedy v důsledku reakcí na nové informace, nebo jsou způsobeny pochybením institucí, které mají za běžných okolností zajistit správný chod trhů tím, že jim poskytnou transparentní informace i dostatečnou volnost. Pomineme-li studie čerpající z tradice Keynesa a Minského a také Shillerovu třicetiletou snahu o popření teorie efektivních trhů, které byly až do nedávné doby z velké části na pokraji zájmu, byl tento standardní model základem výuky ekonomie a financí po celém světě. Když se bankéři centrálních

bank a někteří ekonomové sešli v roce 2002 v Chicagu k diskusi o možné vznikající inflaci cen aktiv, přivedlo je dodržování tohoto modelu zaprvé k zjištění, že celou situaci nedokáží s jistotou posoudit, a zadruhé k tomu, že nejsou schopni zasáhnout. Až na názory několika málo odpůrců mezi nimi panovala shoda, že si trh nejlépe poradí sám (Hunter aj., 2005).

Standardní modely jsou zpochybňovány tehdy, kdy problémy s agenturami a asymetrií vydávaných informací narušují standardní obraz, (viz např. Allen a Gale, 2000) a podobně je také zpochybňuje rostoucí množství prací založených na tradici behaviorální ekonomie odvozené od průkopnických výzkumů Kahnemana a Tverského. Ty využívají celou řadu v psychologii zavedených poznatků, aby podpořily argumentaci, která tvrdí, že finanční trhy nemohou být zcela účinné, jelikož mohou selhat lidští účastníci ekonomického procesu, a z tohoto důvodu podle nich tyto trhy vykazují mnoho výrazných anomálií. Jedním z důvodů, proč je behaviorální ekonomie tak populární, může být to, že racionalizuje finanční sektor. Jak poukázala Dowová (2009) a další, behaviorální teorie přesto vyvolala debatu o tom, do jaké míry je rozumné ekonomiky modelovat podle racionálního nebo iracionálního chování, a rovněž o rozsahu a významu finančních anomálií. Jelikož však mají tendenci přistupovat k racionálnímu chování tak, jak je definováno a vyjádřeno konvenční teorií rozhodování, která je benchmarkem, nechávají takové teorie tradiční model v podstatě beze změny (viz také Della Vigna, 2008).

Emocionální financování tak, jak je prezentováno v této práci, do mantinelů vymezených tradičními přístupy tak snadno nezapadá. Jak jsem podrobně uvedl výše, je jeho výchozím bodem myšlenka, že účastníci ekonomického procesu přijímají rozhodnutí v kontextu, který zahrnuje jejich subjektivní zkušenosti. Rozhodnutí přijatá v jednom časovém kontextu, tedy v určitém stavu vědomí, by měla být zcela odlišná v druhém časovém kontextu v jiném duševním rozpoložení, a to i v případě, kdy oficiální informace (údaje o výnosu, riziku, atd.) zůstávají stejné. Obecněji vzato se účastníci ovlivňují navzájem, k cenám přistupují jako k signálům a v závislosti na kontextu mohou změnit své preference nebo dokonce zaujmout zcela opačný postoj. Tyto presupozice týkající se lidského chování jsou podpořeny klinickými zkušenostmi, a pokud je čtenář

ochoten zapojit se do osobní introspekce, snad i zkušenostmi osobními. Jsou rovněž doloženy níže uvedenými výstupy z výzkumů. Na obecnější rovině jsou v souladu s nově se objevujícími neurologickými důkazy, které vycházejí z vyšetření funkční magnetickou rezonancí. Dominantním faktorem při rozhodování se při ní zdá být kontext, v němž jsou informace uvedeny (například Berns aj., 2005, 2007; Engelmann aj., 2009; Stewart aj., 2006; Vlaev a Chater, 2006). Kromě toho je tento přístup rovněž v souladu s ne vždy dobře chápanou Keynesovou prací, která se zabývá živočišnými pudy (animal spirits). Jeho myšlenka, založená na přímé zkušenosti s podnikatelskou činností, měla vysvětlit skutečnost, že se dispozice účastníků ekonomického procesu k setrvání u dlouhodobého investičního rozhodnutí různí, a to za předpokladu, že v samo o sobě nejistých podmínkách nebudou formální výpočty očekávaných budoucích přínosů, ať už budou provedeny jakkoliv pečlivě, nikdy dostatečné. Vzhledem k této nejistotě jsou rozhodnutí podnikatele nakonec vždy přijímána na základě víry v něco neurčitého – pravděpodobně proto, že mají *živočišné pudy*, nebo jinými slovy, protože je jejich pocit, že budou za vstup do závislého vztahu s jejich konkrétním projektem odměněni, silnější než strach vyvolaný představou možné ztráty. Z hlediska přístupu popsaného v této práci – překonávají ambivalenci. Z tohoto pohledu Keynes (1936, s. 147 a další) tvrdil (a), že dlouhodobá rozhodnutí nemohou být nikdy dosažena pouze na základě racionálních důvodů, a (b) že to, zda budou či nebudou závazky uzavřeny, závisí na makro ekonomických a širších psychologicko-citových souvislostech.

Rozhodnutí jednat založená na *živočišných pudech* mohou být takzvaně „extraracionální“, ale nikdy nejsou iracionální. Přál bych si zdůraznit, že přestože sled událostí probíhající v bublinách na trzích aktiv popisují jako emocionální sekvenci závisující na minulém vývoji, nemyslím si, že je užitečné dohadovat se, zda bylo chování iracionální, nebo ne, a nevěřím, že bychom se měli úplně vzdát myšlenky, že lze trhy pochopit prostřednictvím modelování – ba právě naopak. Usuzovat, že je chování, jakého jsme byli svědky v bublinách, iracionální, neznamená jen to, že jsou emoce a racionalita inherentně protikladné, ale to, že mají ve skutečnosti smysl pouze tehdy, pokud spojíme racionální vyhledávání vztahů zaměřených formou cíl/účel s jejich ex post výsledky, a tak neposuzujeme

chování z pohledu přímého účastníka situace při rozhodování, ale z pohledu, kdy hodnotíme důsledky, které výsledné rozhodnutí přineslo. Po válce je každý generál. Jak je dále popsáno níže, opozice citu a rozumu je nyní výrazně v rozporu s dosavadními znalostmi psychologie a neurovědy. A role emocí při přijímání dobrých rozhodnutí a záměny ex ante a ex post je z metodického hlediska slepou uličkou.

Předpoklad tradiční ekonomické racionality není jediným možným základem pro modelování vztahů z hlediska prostředku/cíle (Parsons, 1937). Přístupy jako je Goldthorpeova Teorie racionální volby (2007) by mohly poskytnout modernější a uspokojivější alternativní prostředí pro analýzu. Jeho přístup kombinuje interpretační a kvantitativní tradice sociálních věd a zdůrazňuje význam subjektivního kontextu, v němž k ekonomické činnosti dochází, a současně tvrdí, že by se zkoumání a následné predikce měly soustředit na identifikaci faktorů, jež nám pomáhají porozumět vlivu kontextu na volbu. Takovýto model umožňuje vyšší variabilitu. Účastníci procesu si mohou vybírat shodné cíle a prostředky k jejich dosažení, jen pokud sdílejí stejný kontext. Jestliže se nám podaří různé kontexty, které formují cíle a prostředky k jejich dosažení, empiricky identifikovat, mohli bychom zjistit, že se v nich chování řídí podle určitého schématu a že je poměrně předvídatelné. Kontexty by mohly být stanoveny částečně institucionálně, částečně v sociálním prostředí, psychologicky a neurologicky, dále by mohly být specifikovány a následně považovány za předepsané empirické poznatky. Právě při specifikaci kontextu lze uplatnit výše popsané hlavní myšlenky: fantazijní objekty, nevědomé konflikty a ambivalenci (viz také Smelser, 1998), integrované a rozštěpené stavy mysli a „groupthink“.

Během výzkumné studie, na které jsem pracoval v prvních osmi měsících roku 2007 a která byla financována nadací Leverhulme Trust,<sup>10</sup> jsem navštívil skupinu klíčových hráčů na finančních trzích – manažery fondů a portfolií. Účelem mé návštěvy bylo pochopit činnosti a proces rozhodování v jejich kontextu a

---

<sup>10</sup> Vyslechl jsem 53 zkušených manažerů a senior manažerů fondů, kteří pracovali pro 16 firem v oboru správy aktiv. Tyto firmy sídlily v Bostonu, Edinburghu, Londýně, New Yorku a Paříži. Náhoda tomu chtěla, že načasování těchto rozhovorů ani nemohlo být vhodnější. Konaly se právě v době, o níž již dnes víme, že se vyznačovala nadměrným riskováním. Poznatky budou zveřejněny v připravované publikaci autorů Tucketta a Tafflera a také v připravované monografii Davida Tucketta.

nahlédnout na ně z jejich úhlu pohledu. Oblast působnosti těchto manažerů pokrývala Velkou Británii, Spojené státy americké, Evropu a Asii a celková výše investic, kterou pro své klienty spravovali, přesahovala 550 miliard amerických dolarů.<sup>11</sup> Kapitál ovládaný jejich společnostmi byl ještě mnohem vyšší. Jednalo se o první výzkum,<sup>12</sup> jehož cílem bylo vyslechnout správce aktiv formou formálních rozhovorů, které využívají metody vyvinuté v lékařské sociologii a psychiatrické epidemiologii, tedy v oborech, které spoléhají na standardizovanou, neplánovanou techniku vedení dotazníků (SNSI) (Brown a Rutter, 1966; Brown, 1978; a Tuckett aj., 1985). Dotazování se ukázalo být užitečnou a přesnou alternativou k laboratorním technikám, a to zvláště vzhledem k tomu, že pozorování prováděná mimo místo, kde činnosti probíhají, mají kvůli vlivům experimentátora a dalším pragmatickým důvodům nízkou vnější platnost. Síla tohoto přístupu spočívá v tom, že spíše než aby SNSI předkládala pokusným subjektům uměle vytvořené modelové činnosti, poskytuje značný prostor pro přímé dotazování, testování a prozkoumání skutečného jednání jedinců přijímajících rozhodnutí, a to formou přirozené konverzace.

Každý pohovor se zabýval celou řadou témat. Manažeři byli požádáni, aby popsali, jak chápou své pracovní úkoly, a také aby promluvili o konkrétních rozhodnutích, která přijali v předchozích dvanácti měsících a s nimiž byli spokojeni, a naopak. Pohovory byly zaznamenány pro potřeby pozdější analýzy a kódování, jejichž vyhotovení zajistí třetí strany. Hlavními potenciálními metodologickými námitkami jsou v takových případech názory, které tvrdí, že kódování není spolehlivé a výběr dat objektivní. Hlavní zárukou je proto přistoupit k problému kódování pomocí systematických a transparentních metod a otázku výběru vyřešit použitím randomizace. Závěry lze podpořit použitím spíše

---

<sup>11</sup> Respondenti měli více zkušeností i pravomocí než je u manažerů fondů běžné a na svých pozicích se také udrželi mnohem delší dobu, než je v tomto oboru typické. Mnozí z nich byli vedoucími týmů o deseti či více manažerech. Oproti jejich méně zkušeným kolegům je u těchto manažerů pravděpodobnější, že si akcie ponechají na delší období, pravděpodobně nebudou tolik riskovat a budou si více uvědomovat riziko. Poznatky získané z této skupiny s největší pravděpodobností podhodnotí rozsah problematických otázek, na které bychom se měli zaměřit.

<sup>12</sup> Nedávno bylo v 26 hedge fondech a v osmi makléřských firmách s působností v celé Evropě, Spojených státech a Asii provedeno 60 rozhovorů. Ty vedli Simon a kolektiv (2009) a Smith (1999), který rovněž vypracoval průkopnickou studii, v níž použil méně formální metody.



náhodně vybraných odpovědí na úkor odpovědí pečlivě zvolených a přezkoumáním podpurných dat metodou peer review. Bylo by chybou se domnívat, že data získaná z pohovorů jsou pouhým racionalizováním. To by mohlo být pro určité účely vhodné, ale v tomto případě jsou údaje získané z pohovorů určeny k zachycení výpovědí o rozhodnutích, která subjekty učinily v daném kontextu, a to je přesně to, co chceme. Příběhy jsou vymyšleny sociálními aktéry v průběhu procesu přijímání rozhodnutí a také jsou někdy i o mnoho let později použity ke zdůvodnění a k podpoře takto přijatých rozhodnutí (viz Wright Mills, 1940). Příběhy, jež vyprávíme, dokreslují význam, který přičítáme životu, a emocionálně nás připravují na činnost – v tomto duchu nedávno posoudili Akerlof a Shiller (2009) příběhy o internetu, které na něj nahlíží jako na informační super dálnici, a podobně také poskytnutí sekuritizace jako takové pevné jistoty, díky které by mohly banky snižovat kapitalizaci donekonečna.

Manažeři fondu, s nimiž byl pohovor veden, se museli rozhodnout pro nákup, ponechání si různých tříd aktiv nebo pro jejich prodej, a tak vybudovat portfolio. Jsou jedním z několika typů finančních zprostředkovatelů a obvykle pracují s určitým právním mandátem. Jejich rozhodnutí se zakládají na informacích získaných ze všech možných zdrojů – z jednání s vedením podniků, návštěv továren, dat interních finančních analytiků, kvantitativních výzkumů třetích stran, tipů makléřů, od interních odborníků na riziko, ekonomů a dalších odborníků. V posledních padesáti letech se oblast jejich činnosti exponenciálně rozšířila a rovněž došlo k enormnímu zvýšení jejich platů. Někdy současně pracují jako analytici, v opačném případě jsou na analytících, kteří se specializují na pochopení různých průmyslových a obchodních odvětví v různých částech světa, závislí. Snaží se posoudit veškeré výsledné informace získané od svých bezprostředních poradců a dalších skupin zprostředkovatelů o každém aktivu, jehož akvizici zvažují, a také zvažují další alternativní příležitosti. Jakmile se na základě svých strategií rozhodnou pro nákup či prodej, k uzavření smluv obvykle využívají makléře (často interní), kteří pak zaměstnávají obchodníky (někdy rovněž interní). Evidencí a kontrolou uzavřených obchodů poté pověřují zaměstnance oddělení administrativní podpory (back office). Zatímco obchodníci pracují s velmi krátkými časovými lhůtami v rozmezí několika málo minut, hodin

nebo dnů, správci fondů mají většinou za cíl udržet aktiva déle – i když v některých případech jsou také schopni rychlého prodeje akcií nebo jiných aktiv, které považují za neperspektivní. Manažeři hedge fondů, kteří se této studii účastnili, mohou působit i v několika rolích současně. Zjištění studie provedené formou pohovorů můžeme na tomto místě jen hrubě načrtnout. Popisují informační a institucionální kontext, v němž správci fondů pracují, a vnitřní konflikty, s nimiž se už ze samé podstaty těchto kontextů musejí vypořádat. Rovněž jim musejí čelit kvůli třem dobře známým a zásadním, ale přesto dosud do značné míry přehlíženým, charakteristikám finančních aktiv.

## **2 Překladatelská analýza výchozího textu**

První fází překladatelského procesu, ještě před zahájením překladu samotného, by vždy měla být důkladná analýza výchozího textu. Analýzou výchozího textu se zabývá mnoho autorů např. Juliane Houseová (House, 1997). Zřejmě nejuznávanějším pojetím překladatelské analýzy je v současné době model Christiane Nordové, který jsem pro potřeby této práce zvolil k analýze vnětextových faktorů (Nord, 1991, 2005). Z něj vychází také Edita Gromová (2000), která jej částečně zjednodušuje a více se zaměřuje na text samotný čili na vnitrotextové faktory. V této práci pro překladatelskou analýzu textu využívám kombinaci obou pojetí a současně teorii funkčních stylů.

V první fázi jsem vyhodnotil vnětextové faktory, které ovlivňují komunikační situaci a jsou při překladatelské analýze klíčové, jelikož určují komunikační funkci textu. Při evaluaci těchto faktorů jsem postupoval podle strategie *top-down* (Nord, 2005, s. 43) a prozkoumal jsem tedy mimo jiné údaje o autorovi, místo a datum publikace nebo bibliografické reference obsažené ve výchozím textu. Při analýze vnitrotextových faktorů vycházím z poznatků E. Gromové a postupuji na základě teorie funkčních stylů. Ve své analýze neuvádím veškeré faktory, jelikož jsou vzájemně provázané a získané informace se opakují. Navíc je nutné uplatnit pravidlo relevance.

### **2.1 Vnětextové faktory podle modelu Ch. Nordové**

#### **2.1.1 Vysílatel**

Podíváme-li se konkrétně na analyzovaný text, můžeme s pomocí výše uvedených informací určit jeho autora. Vzhledem k povaze textu je současně jeho vysílatelem i původcem. Tímto autorem je David Tuckett, který je respektovaným

psychoanalytikem s rozsáhlou publikační činností.<sup>1</sup> Tyto informace nám pomohou určit autorův záměr, předpokládané adresáty (viz dále) a tím i zvolit vhodnou překladatelskou strategii.

### **2.1.2 Záměr vysilatele / Kanál**

Podle Nordové záměr vysilatele odpovídá základním komunikativním funkcím (1991, s. 49). Od záměru vysilatele textu a kanálu se odvíjejí obsahové a formální aspekty textu, které úzce souvisejí s konkrétními textovými typy. VT byl publikován odbornou organizací<sup>2</sup> jako vědecký článek, zveřejněn je rovněž v ekonomicky zaměřeném on-line žurnálu<sup>3</sup> určenému odborné veřejnosti. Příjemce našeho textu od něj tedy bude očekávat funkci typickou pro odborné texty.

### **2.1.3 Příjemce textu**

Adresát VT i CT je odborník v oboru psychologie či ekonomie, popřípadě student příslušného oboru, čili odborná veřejnost. Vezmeme-li v úvahu tvrzení Grygové (2010, s. 210), která mluví o množství presupozic u čtenářů odborných textů, budeme při překladu očekávat relativně úzký okruh adresátů se značným rozsahem znalostí dané tematiky.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Více informací o vysilateli viz <http://www.ucl.ac.uk/psychoanalysis/unit-staff/david>

<sup>2</sup> Britský institut pro výzkum veřejné politiky (IPPR) viz <http://www.ippr.org.uk/>

<sup>3</sup> Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, přístupný z WWW: <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2009-40>

<sup>4</sup> Náhodný příjemce se však z této kategorie může vymykat, např. autor této práce žádné formální vzdělání v psychologii ani ekonomice nemá, přesto se stal příjemcem tohoto textu, dokonce i jeho iniciátorem. Více o adresátovi a náhodném příjemci textu viz Nord, 1991, s. 4.

#### 2.1.4 Funkce textu

Textová funkce je z hlediska textové analýzy orientované na překlad jedním z nejzásadnějších faktorů. Nordová funkci textu definuje jako kombinaci komunikativních funkcí, které text vykonává v konkrétní situaci (1991, s. 70). Použijeme-li model, který představila Katharina Reissova (Reiss, 2000), je funkce analyzovaného textu převážně informativní (příjemce informuje). Není to však jediná zastoupená funkce, přítomny jsou také funkce apelová (přesvědčující příjemce) a částečně i expresivní, která textu poskytuje literární kvality.

Určitá uspořádání textových funkcí jsou typická pro konkrétní textové typy, funkce textu je totiž nejdůležitějším slohotvorným činitelem a jsou od ní odvozeny funkční styly. Informace získané o autorovi, kanálu, příjemci a dalších vnětextových faktorech tento text řadí mezi texty odborného stylu, přesněji stylu vědy a techniky (Knittlová, 1977, s. 31). To je pro nás nejpodstatnější informace, a proto se nyní můžeme podrobněji zabývat právě stylem odborných textů.

## **2.2 Vnitrotextové faktory z hlediska teorie funkčních stylů**

### **2.2.1 Obecná charakteristika odborného stylu**

Texty odborného stylu mají odborně sdělnou funkci. Jejich cílem je přesné a jednoznačné vyjádření myšlenek. Mezi obecné vlastnosti odborného stylu se řadí například promyšlená kompozice, přesná stavba vět, nociónálnost v pojmenování a domácí i mezinárodní terminologie (Čechová, 2008, s. 209). Dle Knittlové je základním slohovým postupem výklad, problém je vysvětlován, objasňován, jsou uváděny argumenty, příklady a v textu se postupuje přísně logicky (1977, s. 33). Díky odkazům na literaturu a citacím vykazují texty odborného stylu výrazné rysy intertextovosti. Nejdůležitější je u těchto textů jejich obsah.

### **2.2.2 Hybridnost stylů**

Analyzovaný text z hlediska funkčních stylů spadá mezi odborné texty, konkrétně texty stylu vědy a techniky. Funkční styl se odvíjí od funkce textu (viz výše). Vzhledem k tomu, že žádný reálný text nevykazuje pouze jednu funkci textu, je podle některých autorů rozvržení funkčních stylů do jednoduchých kategorií nedostatečné (Hatim, 1990, s. 138). V takových případech se překladatel musí zaměřit na dominantní funkci daného textu. Nejinak je tomu i v našem případě. Klasickým zástupcem stylu vědy a techniky by byly například texty z oblasti fyziky či matematiky, zkrátka přírodní vědy v širším slova smyslu. U těch obecná charakteristika odborného stylu platí v maximální míře. Osobnost autora je v nich potlačena a hlavní důraz je kladen na informativní komunikativní funkci. Analyzovaný text však obsahuje i funkci apelovou a expresivní, které jsou typické například pro publicistické texty. Jinými slovy, přítomnost těchto faktorů analyzovaný text posouvá až na samotnou hranici odborného stylu. Překladatel si tuto skutečnost musí uvědomovat a při překladu ji zohlednit.

### 2.2.3 Prvky odborného stylu ve výchozím textu

Na tomto místě se budu zabývat některými jevy, které tento text stylisticky řadí do odborného stylu, konkrétními případy se budu podrobněji zabývat v samostatných kapitolách.

První indicií k určení stylu je téma. To v analyzovaném textu identifikujeme už po přečtení názvu – *Addressing the Psychology of Financial Markets*. Okamžitě po jeho přečtení tedy víme, že text bude mít zřejmě co do činění s psychologií a finančnictvím popřípadě ekonomikou. Těmito tématy se velmi často zabývají právě texty odborného stylu.

Podle Grygové (2010, s. 206) je cílem odborného textu: „Podat přesnou, jasnou a relativně úplnou informaci, která má jisté vnitřní logické uspořádání a je zaměřena na pojmovou stránku sdělení.“ Analyzovaný text se vyznačuje přehlednou strukturou, je členěn do odstavců, jednotlivé kapitoly jsou zvýrazněny tučným písmem a větším fontem. Výrazné je i jeho vertikální členění, kdy obsahuje bohatý poznámkový aparát a množství odkazů na citovanou literaturu.

Už při zběžném pročtení textu si povšimneme výrazů, jejichž význam nám není známý. Těmi jsou například *groupthink*, *phantastic object*, *basic assumption group* a mnoho dalších. Tyto výrazy jsou totiž termíny s velmi specifickými významy. Termíny jsou typickým prvkem odborného stylu a k jejich převodu je často nutné pochopit pojem, který popisují. Lexikum odborného stylu se nevyznačuje pouze termíny, ale má určitá specifika i na rovině obecné slovní zásoby. Vyskytují se v něm i obecné termíny společné pro většinu odborných textů.

Analyzovaný text poměrně dobře zapadá do mantinelů vytyčených stylem odborných textů i z hlediska syntaxe. Na první pohled markantní jsou pro čtenáře

dlouhé a členité věty i souvětí. Orientace v textu a sledování argumentace jsou usnadněny častým užitím interpunkčních znamének, zejména středníků. Dalším typickým prvkem odborného stylu, který je ve VT zastoupen, jsou větné kondenzory. Ty slouží zejména k dosažení vyšší ekonomičnosti vyjádření. Syntaktickou kondenzací nalezneme například ve větě:

***In a basic assumption group, rather than processing information to reflect on risk and reward as external realities, which would lead to consideration of what could go wrong, individuals treat information from outside the group as background noise and feel secure by all doing the same thing together.***

Ve stejné větě hraje důležitou roli aktuální větné členění. V odborném stylu je na jejím začátku obvykle téma, které je známé a odkazuje na dříve řešenou informaci, až po něm následuje réma. Tato příkladová věta začíná příslovečným určením místa a podmět přichází později, což koresponduje s tvrzením Knittlové (2010, s. 156), podle které většina vět v odborném stylu nezačíná podmětem, ale jiným větným členem.

V celém textu je rovněž vyšší míra pasivizace, než je tomu běžné u jiných funkčních stylů. Na druhou stranu se tím, že se VT řadí mezi společenskovední texty, v textu pasivních konstrukcí vyskytuje méně než například u odborných textů exaktních věd.

Z bohatého systému gramatických časů je nejhojněji využívaný čas přítomný, zejména přítomný čas prostý.



### 3 Komparativní analýza výchozího a cílového textu

#### 3.1 Grafická stránka a typografie

##### 3.1.1 Kompozice textu

Psané odborné projevy jsou typické svojí promyšlenou kompozicí. Výraznou roli tu sehrává horizontální členění textu. Ten začíná názvem, v našem případě je pod ním uvedeno jméno autora. Podle Knittlové (2003, s. 150) je angličtina odborných textů obvykle v názvu méně expresivní než čeština, která rovněž většinou přináší větší množství informací. V analyzovaném textu je u nadpisu míra expresivity obou jazykových verzí na srovnatelné úrovni, česká verze je funkčním ekvivalentem VT. Situace vypadá následovně:

*Addressing the Psychology of Financial Markets*

*K psychologii finančních trhů*

Dále je podle Knittlové typické, že názvy anglických odborných textů obsahují tzv. key words, a to kvůli usnadnění moderního bibliografického zpracování (2003, s. 151). Toto platí i v překladu (psychologie je jedním z klíčových slov).

Běžným jevem při překladu názvů a nadpisů je také rozdíl v psaní velkých a malých písmen. Zatímco se v angličtině velká písmena píšou u všech důležitých slov a malá písmena u předložek a členů,<sup>5</sup> v češtině je standardně velké pouze písmeno první.

---

<sup>5</sup> The Chicago Manual of Style Online, dostupný z WWW: <http://www.chicagomanualofstyle.org/home.html>.

Pro odborný text tohoto typu je dále typický abstrakt, který ovšem pro potřeby této práce není součástí vybrané pasáže výchozího textu, a není tedy přítomen ani v překladu. Text je členěn do kapitol, které jsou pro usnadnění orientace očíslovány, dále je logicky dělen do odstavců. Autor začíná v souladu s žánrem úvodem, následuje vlastní stať a končí závěrem, který z kapacitních důvodů rovněž není součástí této práce. Slohovým postupem tohoto textu je postup výkladový a úvahový.

Tento textový typ má rovněž výrazné vertikální členění textu (Čechová, 2008, s. 213). To zahrnuje odkazy na odbornou literaturu, citace, parafráze a bohatý poznámkový aparát autora. Právě z těchto důvodů se podle Grygové u textů tohoto typu projevuje intertextualita (Grygová, 2010, s. 207).<sup>6</sup>

### 3.1.2 Formální rozdíly

Anglické odborné texty běžně využívají i dalších prostředků ke zlepšení orientace čtenáře a celkové přehlednosti. Důležitá slova mohou být například zdůrazněna pomocí kurzívy. V analyzovaném textu je takových výrazů celá škála, např. *phantastic object*, *basic assumption group*. Tyto výrazy jsou povětšinou termíny a při jejich překladu jsem se snažil zachovat jejich grafickou podobu. Autor však v rámci textu není zcela konzistentní a kurzívu nepoužívá vždy. V takových případech jsem se držel originálu. Například výraz *fantazijní objekt* je někdy uváděn jako *phantastic object*, jindy stojí v uvozovkách bez kurzívy „phantastic object“ a v jednom případě není zvýrazněn vůbec.

Ne vždy angličtina využívá stejných zdůrazňovacích prostředků jako čeština. To může být názorně dokázáno na následujícím příkladu. V poznámce pod čarou číslo 3 výchozího textu jsou uvedeny výrazy *Basic Assumption groups* a *Work*

---

<sup>6</sup> Někteří překladatelé v rámci překladu používají vlastní poznámkový aparát například k vysvětlení některých pragmatických rozdílů. Takové poznámky musejí být jednoznačně odlišeny od poznámek autora textu (např. kurzívou). Tuto strategii jsem se rozhodl neuplatnit.

**Groups.** Oba jsou uvozeny velkými písmeny. Pokud by velká písmena byla zachována při překladu, došlo by k narušení úzu českého jazyka, kdy v podobných případech není použití velkých písmen odůvodněné. Rozhodl jsem se tedy oba termíny zdůraznit použitím kurzívy – *skupinami základních předpokladů* a *pracovními skupinami*.

Formální rozdíly mezi angličtinou a češtinou se mohou objevit v textu kdekoliv a v různých podobách. Překladatel by s nimi měl být dobře obeznámen a v textu s nimi pracovat. Obvyklým příkladem je psaní znaku procent (%). V angličtině je tento znak uváděn bezprostředně za číslicí, v češtině je od ní oddělen mezerou.<sup>7</sup>

***30% of their capital***

***30 % svého kapitálu***

### **3.1.3 Transkripce**

Knittlová (2003, s. 14) o transkripci udává: „Transkripcí se rozumí přepis z VJ více či méně adaptovaný úzu cílového jazyka.“ V analyzovaném textu na překladatele číhá nástraha v podobě odkazování na autory použité literatury.

***Tuckett and Taffler***

Toto je odkazování typické pro anglický jazyk a styl Chicago. Český překlad by se však měl řídit českými úzy a odpovídat normám ISO 690 či ISO 690-2. Nepozorný překladatel by tuto referenci mohl pouze doslovně transkribovat, to by však bylo chybou. I v odkazování na použitou literaturu je nezbytné zachovat úzus cílového jazyka. Anglické *and* musíme nahradit českým *a*. Dále je nutné obě

---

<sup>7</sup> Internetová jazyková příručka, dostupný z WWW:  
<<http://prirucka.ujc.cas.cz/?id=785&dotaz=procent>>.

jména skloňovat. Z tohoto důvodu je tedy tato reference v cílovém textu v následující podobě:

### *Tucketta a Tafflera*

Transkripce byla uplatněna i na jiných místech překladu. Kupříkladu jméno Aladdin je při překladu do češtiny nutné upravit do podoby Aladin.<sup>8</sup>

Na první pohled nenápadný, ale o to záladnějši rozdíl mezi angličtinou a češtinou může způsobit závažnou faktickou chybu. Tímto rozdílem mám na mysli syntetičnost českého jazyka, konkrétně v oblasti přechylování ženských jmen. Autor v textu odkazuje na velké množství dalších osob. Na základě bibliografických odkazů původní verze jsem tedy dohledal všechny autory a zjistil, že jsou mezi nimi dvě ženy, a sice Gillian Tettová a Sheila Dowová. Jméno první z nich nebylo v souladu s normou ISO 690 (Bratková, 2008, s. 7) nutné upravovat, nacházelo se totiž ve formě citace v závorce. Druhé jméno se již vyskytlo v kontextu, muselo být tedy přechýleno – Dow => Dowová.

---

<sup>8</sup> Český národní korpus, dostupný z WWW: <<http://www.korpus.cz>>.

## 3.2 Textová rovina

### 3.2.1 Aktuální členění větné

Překladatel musí být schopen v textu rozlišit novou či zdůrazněnou informaci a umístit ji v cílovém textu na správnou pozici se správným důrazem. Angličtina a čeština jsou jazyky typologicky odlišné, a tak ke zvýraznění informace užívají různých prostředků (Knittlová, 2003, s. 96). V angličtině jsou obvyklým nástrojem například tzv. cleft structures. Jednu takovou si ukážeme i v následujícím příkladu.

**It was not only banks who did this or governments that stood idly by; individuals did the same thing.**

**A nebyly to jen banky, kdo takto postupoval, ani vlády, kdo nečinně přihlížel – jednotlivci se chovali stejně.**

Ve VT je užitá vytykáací struktura, kdy je *it*, jež nenesé žádný význam, uvozeno v tematické pozici, čímž je dosaženo zdůraznění větných členů, které by v této pozici obvykle stály. Pro převod do CT bylo užitó stejného vzorce. Takový postup většinou nectí uzuálnost a přirozenost cílového jazyka, v tomto konkrétním případě se i vzhledem ke kontextu však tato varianta jevila jako adekvátní, žádné vhodnější řešení jsem neobjevil.

V analyzovaném textu je tato vytykáací struktura jediným příkladem neobjektivního slovosledu, styl vědy a techniky obvykle vyžaduje přesné a objektivní vyjádření informací a podobné prostředky příliš nevyužívá. Podle Knittlové (2003, s. 144) je aktuální členění větné v odborném stylu spíše užitó k odlišení nové a známé informace.

### 3.2.2 Koherence

Koherence je síť vztahů, které organizují a vytvářejí text. Koherenci z textu vyrozumíváme, je subjektivní a různí čtenáři ji mohou chápat různě (Knittlová, 2003, s. 99). Podle Mony Bakerové koherence textu závisí na faktorech, jako jsou věk, pohlaví, vzdělání a zkušenosti (Baker, 1992, s. 219). To plně platí i pro analyzovaný text. Ten se může náhodnému příjemci zdát nekoherentní, avšak odborná veřejnost, které je primárně určen, k jeho koherenci naopak nebude mít žádné výhrady.

### 3.2.3 Koheze

Koheze je síť lexikálních, gramatických a dalších vztahů, které tvoří strukturu textu. Je objektivní a přispívá k logičnosti textu (Knittlová, 2003, s. 99 – 103).

Jedním z důležitých kohezivních prostředků jsou spojovací výrazy. V analyzovaném textu se nejčastěji vyskytují spojky *and* a *but*, hojně je také použití vztažných zájmen *which* a *that*. Čeština je však na velké množství vztažných zájmen poměrně citlivá a jejich nadužívání by se mohlo jevit jako stylistická neobratnost překladatele. V českém textu jich je navíc oproti originálu obvykle víc, jelikož jsou často součástí strategie k převodu polovětných vazeb. Tuto skutečnost demonstruje následující příklad, ve kterém se opakování vztažného zájmena  *který*  předejde pomocí zájmena *jenž*, které je sice knižní, ale jeho užití je v rámci odborného stylu obhajitelné.

*Groupthink is a form of group behaviour supported by decades of psychological research modelled on psychoanalytic understanding, which Irving Janis used to explain what happened in the Kennedy White House before the Bay of Pigs invasion.*

*Groupthink je formou skupinového chování,  které je doložené desetiletými psychologického výzkumu postaveného na psychoanalytickém porozumění, jež Irving Janis použil k vysvětlení jednání Kennedyho vlády před invazí v Zátocě svini.*

Dalším typickým kohezivním prostředkem je pro angličtinu užití substitučního výrazu, který zastupuje plnovýznamovou jednotku. Následující příklad obsahuje zástupné *did*, kterým čeština nedisponuje. CT je proto rozšířen o další plnovýznamové sloveso. V této větě navíc došlo k narušení hranic větných celků.

*The old-fashioned, boring function of capital as security and reserve had almost vanished;  as did suits and ties and coming to work on time during the Internet boom*

*Staromódní, nudná funkce kapitálu jako bezpečnostní rezervy téměř vymizela,  stejně tak jako se během internetového boomu  vytratily obleky a kravaty a včasné příchody do práce.*

Rozšíření cílového textu je při překladu poměrně častou strategií, překladatel tak zvyšuje kohezi v cílovém textu a tím i zvyšuje jeho celkovou koherenci. Zvýšení koheze jsem uplatnil například v těchto případech:

*[...] his approach emphasises the relevance of the subjective context in which economic action takes place and argues that enquiry and subsequent prediction should focus on identifying [...]*

*[...] zdůrazňuje význam subjektivního kontextu, v němž k ekonomické činnosti dochází, a  současně tvrdí, že by se zkoumání a následné predikce měly soustředit na [...].*

V posledním příkladu bych rád demonstroval zájmenou referenci, kdy angličtina odkazuje na výrazy uvedené dříve v textu. Je všeobecně známo, že by se v češtině nemělo odkazovacích zájmen nadužívat. V našem případě bylo anglické *they* jednou převedeno zájmenem nevyjádřeným, podruhé bylo nahrazeno lexikálně jako *lidé*. Uvedené souvětí navíc obsahuje další případ substitučního *do*.

*Why is it that professional investors bought dotcoms or mortgage-backed securities for their funds or invested so very heavily in the financial sector? Or why for that matter did they do so in funds run by Mr Madoff? Put another way, how and why did they and others form and maintain [...]?*

*Z jakého důvodu profesionální investoři nakupovali pro své fondy internetové firmy nebo cenné papíry zajištěné hypotékami a proč tak výrazně investovali do finančního sektoru? A když už jsme u toho, proč tak činili u fondů řízených Bernardem Madoffem? Jinak řečeno, jak a proč tito lidé i mnoho dalších vytvořilo a živilo přesvědčení, [...]?*



### 3.3 Morfologicko-syntaktická rovina

Podle Ilka (1977) jsou pro syntax odborného stylu typické zejména logická výstavba vět, objektivní slovosled, polovětné vazby, časté užití pasiva a neosobní vyjadřování. Dále se v textech tohoto typu hojně vyskytují předložky, ukazovací zájmena, příslovce, vsuvky atd. V této kapitole se pokusím některé běžné jevy odborného stylu na úrovni syntaxe stručně popsat a uvést příklady z VT i CT.

#### 3.3.1 Hranice větných celků

Vhledem ke komplikovanosti větného členění a vnitřní logiky textu je někdy pro překladatele útvary odborného stylu obtížné dodržet hranice větných celků VT. V analyzovaném textu se hojně vyskytují souvětí obsahující středníky. Užití středníků v češtině není tak běžné a tato skutečnost byla při překladu zohledněna. Obecně lze říci, že při překladu souvětí se středníkem byla tato souvětí do češtiny rozdělena do kratších vět, jak můžeme vidět na následujícím příkladu:

*As Shiller forensically showed in the case of the Internet bubble (Shiller, 2000) they do not survive real illumination; but they can go on supporting actions for months and years until excitement gets overwhelmed by anxiety and panic ensues.*

*Shiller (Shiller, 2000) na případu internetové bubliny demonstroval, že jakmile jsou vysvětleny, nemají šanci přežít. Avšak chování jednotlivců mohou podporovat ještě měsíce i roky, až do stavu, kdy nadšení vystřídá úzkost následovaná panikou.*

Jindy byl středník jednoduše nahrazen čárkou a následovala věta vedlejší:

*Guilt (that is, feeling bad because one feels personally responsible) is not evident; instead, blame is placed elsewhere.*

*Provinilost (čili pocit viny, kvůli kterému jedinec cítí osobní odpovědnost) nepocit'ují, vinu naopak svalují na jiné.*

V takových případech se tedy hranice větných celků ve VT a CT liší.

### 3.3.2 Pasívum

Pasivní konstrukce jsou v angličtině obecně mnohem častější než v češtině. V odborném stylu má pasívum ještě větší uplatnění, a to platí i pro český jazyk, kde je též využíváno více než v ostatních funkčních stylech. Texty odborného stylu, jak již bylo uvedeno, se snaží o co nejpřesnější a nejobjektivnější zprostředkování informací. Pasivní konstrukce jsou k tomuto účelu vhodným nástrojem, jelikož neuvádí konatele a dochází k redukci nepodstatných informací. Chce-li autor konatele vyjádřit, může ho za pasívum připojit předložkou *by*. Takto vyjádřený konatel děje je však v angličtině příznakový, je rematizován. V následujících příkladech se pokusím uvést několik způsobů, jakými jsem v překladu pasívum převedl.

První příklad znázorňuje zachování pasíva v české verzi.

*Shameful experience is avoided and memory wiped clean.*

*Zahanbující zkušenost je anulována a vymazána z paměti.*

Ve druhém případě je pasivní forma zcela vypuštěna a je nahrazena podstatným jménem se shodným přívlastkem.

*In this final stage there is a marked tendency to blame or even criminalise those who are held responsible, [...].*

*V této závěrečné fázi převládá tendence vinit či dokonce kriminalizovat odpovědné osoby.*

Velmi častým postupem je převedení pasiva do rodu činného, třetí příklad tuto strategii využívá v první části věty, ve druhé kopíruje užití pasiva (viz první příklad).

*In this phase doubts are raised but dismissed or rationalised, [...].*

*V této fázi vznikají pochybnosti, ty jsou však posléze odmítány nebo racionalizovány [...]*

V českém překladu se vyskytuje i zvláštní forma pasíva, kterou je reflexivní pasivum.

*In the 2008 case, although it is obvious that the failure of Lehman Brothers sparked a significant new round of panic, the die had long been cast and the credit crunch had already been apparent for thirteen months.*

*Pád Lehman Brothers samozřejmě vyvolal novou vlnu paniky, avšak v případě z roku 2008 byly kostky vrženy už dávno předtím a o úvěrové krizi se již třináct měsíců vědělo.*

### 3.3.3 Větné kondenzory

Větné kondenzory jsou, stejně tak jako pasivum, v angličtině jevem zcela běžným, leč v českém jazyce jich je užíváno jen okrajově. V češtině se nejčastěji objevují

v odborných textech, které jsou nominálnější než ostatní textové typy. Podle Knittlové by se kondenzované konstrukce měly do češtiny obecně převádět pomocí vedlejší věty s určitým slovesným tvarem (2003, s. 148).<sup>9</sup>

### 3.3.3.1 Infinitivní vazby

Infinitivní vazby jsou obvykle ve formě časovaného slovesa, které je následováno infinitivem s částicí *to* nebo holým infinitivem (infinitivem bez *to*). Jelikož jde o jev pro angličtinu typický, nalezneme jej i ve výchozím textu. Na tomto místě bych rád uvedl několik příkladů.

V prvním příkladu je ve VT infinitivní vazba s částicí *to* do češtiny přeložena pomocí vedlejší věty podmětné. Navíc je z hlediska překladatelského postupu v této větě užito transpozice a dochází k posunu trpného rodu v angličtině na rod činný v češtině.

*In the emotional trajectory of an asset price bubble “phantastic objects” are loved and later hated, but are unlikely to become “known” in the sense that their underlying reality is appreciated in and for itself.*

*V citové trajektorii bubliny na trzích aktiv jsou „fantazijní objekty“ nejprve milovány a později nenáviděny, ale je nepravděpodobné, že se „proslaví“ v tom smyslu, že jejich základní skutečnost dojde ocenění sama o sobě.*

Ve druhém příkladu si můžeme všimnout dvou dalších typů infinitivních vazeb. První je vazba s holým infinitivem, v tomto případě po slovese *let*, druhým je infinitiv, který se neváže na sloveso, ale na podstatné jméno, v našem případě na

---

<sup>9</sup> V analýze VT se ukázalo, že tento text obsahuje menší množství větných kondenzorů, než je tomu u textů odborného stylu obvyklé. To je patrně způsobeno jeho vyšší esejičností.

substantivum *failures*. Při překladu tohoto souvětí došlo k prodloužení CT, které je při překladu větných kondenzorů velmi časté. Původní anglické souvětí je tedy v české větě rozšířeno o vedlejší větu přívlastkovou a způsobovou.

*Financial bubbles are either “rational”, that is explained by necessary adjustments to new information, or the result of institutional failures to provide both the freedom and transparent information to let markets work properly.*

*Finanční bubliny jsou buď „racionální“, a vznikají tedy v důsledku reakcí na nové informace, nebo jsou způsobeny pochybením institucí, které mají za běžných okolností zajistit správný chod trhů tím, že jim poskytnou transparentní informace i dostatečnou volnost.*

Jako poslední příklad uvádím gramaticky poměrně složitou konstrukci v angličtině, která je do češtiny pomocí souvětí s jednou větou vedlejší ovšem převedena velmi jednoduše. Výrazy *seem* a *appear* jsou v angličtině velmi rozšířené napříč styly a někdy je do češtiny není nutné převádět vůbec.

*There seems to have been no conflict.*

*Zdálo se, že nehrozí žádné nebezpečí.*

### 3.3.3.2 Gerundium

Gerundií v angličtině existuje celá řada a je jich hojně využíváno. Dušková se jim v publikaci *Mluvnice současné angličtiny na pozadí češtiny* věnuje velmi podrobně. O užití gerundia uvádí: „Užívá se ho obdobným způsobem jako infinitivu, a to ve funkci podmětu, předmětu, jmenné části přísudku, přívlastku a příslovečného určení.“ Anglické gerundium může vytvářet polovětné konstrukce,

které nemají v češtině obdobu a často je nutné je převést pomocí vedlejších vět (1994, s. 569).

První příklad znázorňuje gerundium ve funkci příslovečného určení způsobu. To se obvykle vyskytuje po předložce *by* a ptáme se na něj otázkou „jak, jakým způsobem“? V daném překladovém řešení bylo kondenzované anglické souvětí přeloženo několika větami vedlejšími. Při překladu první části souvětí jsem navíc CT značně specifikoval.

*We can think about this by postulating that investors create imagined (mental) relations to stocks.*

*Tento proces můžeme pochopit například tak, že nejdříve přijmeme postulát, který tvrdí, že investoři vstupují s akciemi do imaginárních (duševních) vztahů.*

V dalším příkladu nabírá tato polovětná vazba ve VT formu substantivního modifikátoru v postpozici. Do češtiny je tento jev převeden vedlejší větou přívlastkovou. Na této větě je rovněž vidět, že překladatel zvýšil kohezi CT tím, že na jejím začátku odkázal ukazovacím zájmenem na předchozí větu.

*Fear of this happening causes others to “adapt” and conform, and so fuels the process.*

*Tato skutečnost vyvolává obavy, které způsobují to, že se ostatní „adaptují“ a podvolí se, čímž je celý proces dále živen.*

### 3.3.3.3 Participium

Anglické participium je v češtině obvykle vyjádřeno jako přídavné jméno slovesné či jako přechodník (Dušková, 1994, s. 580).

#### **3.3.3.3.1 Participium v premodifikaci**

Překlad atributivních participií v premodifikaci, ať už jsou to participia přítomná či minulá, většinou nepředstavuje výrazný problém. Přídavné jméno obvykle zůstává v češtině taktéž v premodifikaci.

*developing asset-price inflation*      *vznikající inflace cen aktiv*

*covering story*      *krycí příběh*

*related situations*      *související situace*

*established findings*      *zavedené poznatky*

#### **3.3.3.3.2 Participium v postpozici**

Situace u postponovaného participia je poněkud složitější. Následující dvě přítomné participiální vazby byly do CT přeloženy pomocí vedlejší věty, přestože je možný i překlad adjektivem. Výsledné překladatelské řešení by však bylo příliš nominální, což odporuje zvyklostem češtiny, a nebylo by tak přirozené.

*If a variety of contexts shaping ends and means are empirically identified, then behaviour in the different contexts may be patterned and relatively predictable.*

*Jestliže se nám podaří různé kontexty, které formují cíle a prostředky k jejich dosažení, empiricky identifikovat, mohli bychom zjistit, že se v nich chování řídí podle určitého schématu a že je poměrně předvídatelné.*

*Sometimes they double as analysts or otherwise depend on analysts specialising in understanding different industrial and commercial sectors in different parts of the world.*

*Někdy současně pracují jako analytici, v opačném případě jsou na analyticích, kteří se specializují na pochopení různých průmyslových a obchodních odvětví v různých částech světa, závislí.*

Poslední příklady se týkají minulého participia v postpozici. První z nich jsem opět vyřešil vedlejší větou, ostatní jsem převedl přímo, pomocí adjektiva.

*the fund managers interviewed*

*manažeři fondu, s nimiž byl pohovor veden*

*approach offered here*

*přístup popsán v této práci*

*methods developed in medical sociology*

*metody vyvinuté v lékařské sociologii*

Výše uvedené příklady dle mého názoru naznačují, že při převodu participia v postpozici má překladatel možnost volby minimálně mezi dvěma postupy.



Posoudit, které z možných řešení je adekvátní, musí na základě svých zkušeností a se zřetelem na přirozenost a užitečnost cílového textu.

### 3.3.4 Verbálnost češtiny a nominálnost angličtiny

To, že angličtina tíhne k nominálnosti a čeština k verbálnosti, je obecně přijímanou skutečností. Platnost tohoto tvrzení ostatně dokazují i výše uvedené příklady překladu větných kondenzorů. Jedním z důvodů pro vyšší nominálnost angličtiny může být to, že nominálně vyjádřený děj je konkrétnější než děj vyjádřený verbálně a vyvolává u recipienta konkrétní představu (Poláčková, 1988, s. 21). Následující příklad dokumentuje tento rozdíl mezi oběma jazyky. Nominální prvky VT jsou v CT vyjádřeny slovesně.

***This creates feed-back—price increase, increased enthusiasm, increased demand, increased prices and so on.***

***Ta způsobí změnu dalších atributů – zvyšuje se cena, roste nadšení, stoupá poptávka, dále se navyšují ceny a tak dále.***

Někdy je však možné, a to obzvláště při překladu odborných textů, které jsou oproti jiným textovým typům zpravidla hutnější a kondenzovanější, použít opačný postup. Ten demonstruje další ukázka, ve které je slovesné vyjádření VT v české verzi nominalizováno.

***The fund managers interviewed had to make decisions to buy, hold or sell various classes of assets and so to build a portfolio.***

***Manažeři fondu, s nimiž byl pohovor veden, se museli rozhodnout pro nákup, ponechání si různých tříd aktiv nebo pro jejich prodej, a tak vybudovat portfolio.***

### 3.4 Lexikální rovina

#### 3.4.1 Obecná slovní zásoba

Odborné texty obsahují kromě odborné terminologie rovněž obecnou slovní zásobu. Ta je ve VT formální, neobsahuje expresivní výrazy – výjimkou je například uvedení přímé řeči s výrazy *love* a *hate*. Jiným případem je *Internet boom*, který může působit expresivně, ale v ekonomice své expresivní konotace ztrácí. Jako jiný příklad ztráty expresivní konotace může posloužit výraz *asset price bubble*, který je v podstatě figurativním vyjádřením, ale v ekonomickém prostředí si asi jen málokdo uvědomí, že jde o metaforu.<sup>10</sup> Dále se autor snaží užívat slova, která spadají do obecné frazeologie odborného stylu, čili výrazy neutrální např. *moreover*, *probably*, *generally*, *in particular*, které současně slouží ke zvýšení koheze textu, a slova běžně se vyskytující ve spisovné řeči např. *instance*, *factors* a *entrepreneurs*.

#### 3.4.2 Všeobecné termíny

VT obsahuje všeobecné termíny jako *object*, *tendency* či *influence*. Takové výrazy jsou obsaženy ve většině textů odborného stylu.

#### 3.4.3 Odborné termíny

Nejtypičtější vlastností odborných textů je termín, ten je pro ně tím, čím metafora pro texty esteticky sdělné. Mnoho teoretiků překladu sice zastává názor, že se

---

<sup>10</sup> Výraz *asset price bubble* je ekonomickým termínem, nespadá tedy do obecné slovní zásoby. Na tomto místě je uveden společně s ostatními příklady ztráty expresivity.

termíny zásadně nepřekládají, nýbrž pouze substituují termíny cílového jazyka (Horecký, 1978, s. 61), míra terminologizace jednotlivých vědních oborů však tento pohled poněkud komplikuje. Oblastí, kterou se analyzovaný text zabývá, nejsou exaktní vědy, obsahově i tematicky se řadí mezi společenskovědní obory. Oproti exaktním vědám je tedy výrazně esejistický a je v něm ve větší míře zastoupena neterminologická složka. Právě tato skutečnost může překladateli při procesu překladu působit potíže. U podobných textů je obtížnější jednotlivé termíny rozeznat. Termín může být správně přeložen až tehdy, kdy jej překladatel rozezná od všeobecných termínů odborné angličtiny a identifikuje ho jako speciální termín konkrétního vědeckého oboru. Na tomto místě je nutné zdůraznit, že překladatel si takový termín nemůže dovolit doslovně či jinak překládat, nýbrž musí dohledat již zavedené termíny. Z toho vyplývá, že jsem při překladu VT termíny opravdu pouze substituoval. V této části práce bych rád některé z nich okomentovat a uvedl zdroje jejich překladu.

Termíny jsou rozděleny podle překladatelských strategií, jimiž byly do češtiny převedeny. Jako příloha je rovněž připojen malý glosář, ve kterém jsou termíny rozděleny dle oblasti na psychologické a ekonomické.

### **3.4.3.1 Výpůjčky**

Výpůjčkami je většina termínů VT.

#### ***Hedge fund***

V češtině se někdy používá výraz *zajišťovací fond*, avšak tato varianta již není příliš častá. *To hedge* znamená chránit, v dnešní době se jedná spíše o agresivní investiční fondy, překlad výrazu *hedge* by proto mohl být zavádějící. Výraz je

tedy převeden jako *Hedge fond*.<sup>11</sup> (Rovnocenně se používají varianty *hedgový fond*, *hedgeový fond*, což jsou jen různé transkripce stejného výrazu.

### *Ambivalence*

Ve výchozím textu se tento termín objevoval i v adjektivní podobě *ambivalent*. Při jeho převodu vznikl problém, který jsem popsal v úvodu této kapitoly. Překladaři neznalému psychoanalytické terminologii se v důsledku nerozpoznání termínu nabízí překlad obecným výrazem *rozpolcenost*. Naopak překladatel, který je s psychoanalytickou terminologií dobře obeznámen ví, že jde o ustálený termín, který zavedl Eugen Bleuler a běžně se používá jako výpůjčka z anglického jazyka. V psychoanalytickém kontextu neznačí dvojakost či dvojznačnost, nýbrž nabývá užšího významu. Popisuje duševní stav, při kterém má člověk současně zcela protichůdné pocity. Tyto informace může získat i překladatel laik, a to po nastudování odborné literatury daného oboru či konzultací s odborníkem. Definicí tohoto termínu uvádí například Kritický slovník psychoanalýzy,<sup>12</sup> kde je uveden český ekvivalent *ambivalence*.

### *Ex post, ex ante*

Tyto výrazy jsou výpůjčkou z latiny. Slova řeckého či latinského původu jsou v současnosti v indoevropských jazycích pro odborný styl běžná (Grygová, 2010, s. 211). V analyzovaném textu dále například *likvidita*, slovo převzaté z anglického *liquidity*, původem však z latinského *liquidus*.<sup>13</sup>

### *Peer review*

### *Metoda peer review*

---

<sup>11</sup> JOŠTIAKOVÁ, V., *Zákon a pořádek aneb hedge fondy troubí do útoku I.*, 2005.

<sup>12</sup> Kritický slovník psychoanalýzy, dostupný z WWW: <<http://www.iapsa.cz/rycroft/>>.

<sup>13</sup> Oxford Dictionaries, dostupný z WWW: <<http://www.oxforddictionaries.com/definition/liquidity?view=uk>>.

V tomto případě se jedná o výpůjčku z angličtiny. V akademické oblasti jde o slovo zcela běžné. V CT je před něj ještě předsunut obecný modifikátor, který slouží k usnadnění deklinace.

Mezi výpůjčky spadá celá řada dalších termínů, například *benchmark*, *randomization*, *behavioural economics* a *representation – benchmark*, *randomizace*, *behaviorální ekonomie*<sup>14</sup> a *reprezentace*.

### 3.4.3.2 Doslovný překlad

Doslovný překlad je u odborných textů také velmi rozšířenou překladatelskou strategií. V CT je takto přeložených termínů hned několik.

#### *Splitting*

Pojem, který tento termín označuje, je v podstatě rozdělení (rozštěpení) objektu na dvě protikladné části, přičemž první je zpravidla pozitivní a druhá negativní.

V psychoanalytické literatuře je tento termín výpůjčkou z anglického jazyka a je používán ve své původní podobě nebo je užito jeho českého překladu *štěpení*. Tento termín popisuje například Plzáková,<sup>15</sup> zabývá se jím i Kritický slovník psychoanalýzy,<sup>16</sup> kde je uvedena jeho definice.

V cílovém textu jsem používal český ekvivalent. Při prvním výskytu termínu jsem však v závorkách uvedl i jeho anglickou verzi.

#### *Divided state of mind*

---

<sup>14</sup> Touto problematikou se zabývá Z. Berná ve svém článku „Experimentální a behaviorální ekonomie“, který je zdrojem překladu tohoto termínu.

<sup>15</sup> PLHÁKOVÁ, A., *Dějiny psychologie*, s. 177, 2006.

<sup>16</sup> Kritický slovník psychoanalýzy, dostupný z WWW: <http://www.iapsa.cz/rycroft/>

V tomto případě jsem byl nucen obrátit se na odborníka. Tento i následující termín jsou odvozeny od teorií Melanie Kleinové, která píše o schizoidně-paranoidním stavu vědomí respektive o schizoidně-paranoidní pozici, což je termín (a překlad) v psychoanalytické literatuře zcela obvyklý, avšak pro laiky krajně nesrozumitelný. Z tohoto důvodu se je pravděpodobně autor snažil nahradit přístupnější formulací.<sup>17</sup>

Právě tato skutečnost při překladu textu neoborníkem překladateli způsobí komplikace při vyhledávání termínů, spojení *rozštěpený stav vědomí* by bez znalosti oboru pravděpodobně neobjevil.

### *Integrated state of mind*

V tomto případě nepředstavoval překlad žádný problém, český ekvivalent *integrovaný stav vědomí* po zohlednění výše uvedených informací odpovídá psychoanalytické terminologii.

### *Basic assumption group*

Skupiny základních předpokladů formuloval britský psychoanalytik Wilfred Bion jako tři typy obranných konfigurací.<sup>18</sup> Českým ekvivalentem tohoto termínu je *skupina základních předpokladů*.

Další doslovné termíny jsou například *Work group* a *Pareto efficient*.

Jejich překlady jsou *pracovní skupina* a *pareto-efektivní*.<sup>19</sup>

### **3.4.3.3 Modulace**

---

<sup>17</sup> PhDr. Olga Pechová, Ph.D., katedra psychologie FF UP. E-mail ze dne 2. 3. 2011

<sup>18</sup> Institut skupinové analýzy, dostupný z WWW: <http://www.igapraha.cz/TERMS/terms.php>

<sup>19</sup> KUTÁČEK, S., *Aplikace teorie externalit na vybraný segment odvětví dopravy*, 2009.

Překlad některých termínů byl realizován pomocí modulace.

### *Animal spirits*

S tímto konceptem přišel klasik ekonomie 20. století John Maynard Keynes. Jako zdroj českého ekvivalentu animal spirits posloužila publikace *Animal spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism* od autorů G. A. Akerlofa a R. J. Shillera, která byla přeložena pod názvem *Živočišné pudy: jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*.<sup>20</sup> Termínem v CT jsou tedy *živočišné pudy*. Na první pohled by se mohlo zdát, že se jedná o přílišnou generalizaci, že je tento termín příliš obecný a mohl by u čtenářů vyvolávat nežádoucí konotace, v oblasti ekonomie a psychologie je však význam tohoto výrazu zúžen. Přesto jsem s ohledem na presupozice čtenářů analyzovaného textu při prvním výskytu za tento výraz do závorky uvedl i jeho anglický protějšek. Je totiž pravděpodobné, že s ním bude většina příjemců textu obeznámena.

### *Phantastic object*

Jiný druh problému při překladu odborných textů může představovat volba správného ekvivalentu v případech, kdy se překladateli nabízí několik možností. Od překladatele se očekává dobrá znalost daného oboru. Pokud jí disponuje, nepůsobí volba mezi několika ekvivalenty ve většině případů žádný problém. Míra potřebných znalostí překládaného oboru a orientace v něm však není u všech oborů stejná. V některých případech si překladatel vystačí s dodatečnou konzultací odborníka. V takových případech tedy termín není jen prostým převodem „kus za kus“, jelikož překladatel musí zvolit správný termín v závislosti na jazykovém nebo věcném kontextu (Hanáková, 1991). V analyzovaném textu se například mnohokrát objevuje výraz phantastic object. Nabízí se tu možnost doslovného překladu – fantastický objekt – avšak ten by nebyl správný.

---

<sup>20</sup> AKERLOF, George A., Shiller, Robert J., *Živočišné pudy : jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*, 2010.

V psychoanalýze existuje běžné spojení *fantazijní objekt*. Tento termín byl získán až na základě konzultace odborníka.<sup>21</sup>

### *Goldthorpe's Rational Action Theory*

Toto spojení obsahuje nominální řetězec, což je jev, který je pro odborné texty typický. Aby byl překlad do češtiny idiomatický, je třeba jednotlivé složky přeskupit. Navíc slovo *action* není přímým slovníkovým protějškem pro slovo *volba*. Procesem modulace tedy v CT vzniká termín *Goldthorpeova Teorie racionální volby*.<sup>22</sup>

#### 3.4.3.4 Amplifikace

Při amplifikaci dochází k rozšíření CT.

### *Path-dependence*

#### *Závislost na minulém vývoji.*

Tento termín se v textu objevuje v podobě adjektiva – *path-dependent emotional sequence*. Při jeho převodu jsem zvolil obdobnou strategii jako u mnoho dalších termínů. Při prvním výskytu jsem s ohledem na presupozice čtenářů za český ekvivalent do závorek uvedl anglickou verzi, vycházel jsem při tom ze dvou zdrojů – diplomové práce<sup>23</sup> a vysokoškolské učebnice<sup>24</sup>. Termín samotný je v CT specifitější než ve VT.

---

<sup>21</sup> PhDr. Olga Pechová, Ph.D., katedra psychologie FF UP. E-mail ze dne 2. 3. 2011

<sup>22</sup> CHROMÝ, T., *Teorie racionální volby v sociologii náboženství*, 2009.

<sup>23</sup> NOVOTNÁ, M., *Role institucí v transformačním procesu*, 2007.

<sup>24</sup> HOLMAN, R. a kol., *Dějiny ekonomického myšlení*, 1999.



### 3.4.4 Pragmaticky podmíněné termíny

#### *Groupthink*

Při překladu esteticky sdělných textů musí být překladatel připraven na to, že se v textu může vyskytnout velké množství kulturních aluzí. Překladatel odborných textů se s tímto problémem většinou potýkat nemusí. Avšak, jak jsem již několikrát uvedl, analyzovaný text leží někde na hranici stylu odborných textů a vzhledem k jeho esejistickým kvalitám se v něm aluze mohou objevovat. Konkrétním případem je například výraz *groupthink*. Autor textu se k tomuto termínu naštěstí vyjádřil v poznámkovém aparátu, kdyby tak neučinil, mohl by ho překladatel snadno přehlédnout. Takto se dozvídá, že jde o slovo podobné výrazům Newspeaku v románu George Orwella *1984*. V něm nejsou dotyčné výrazy *crimethink* a *doublethink* do češtiny přeloženy.<sup>25</sup> Jako psychoanalytický termín je však *groupthink* používán nejen ve své anglické podobě, nýbrž existuje i jeho překlad, kterým je *skupinové myšlení*.<sup>26</sup> Stejná autorka uvádí i termín *skupmysl*, některé zdroje uvádějí i výraz *skupinářské myšlení*. V prvním případě, kdy je *groupthink* použit v češtině ve své původní podobě, jde o výpůjčku z angličtiny. Slovo *skupmysl* je pak kalkem. V překladu používám jak anglický originál *groupthink*, tak jeho český ekvivalent *skupinové myšlení*.

### 3.4.5 Zkratky

Analyzovaný text neobsahuje téměř žádné zkratky. V případě, že se v něm zkratka objeví, jde o zkratku známou nebo snadno dohledatelnou, např. *fMRI*, *UK* či *IMF*. Popřípadě je zkratka uvedena i se svým plným zněním jako například *SNSI*. Výjimkou jsou však zkratky *L*, *H*, *K* a *-K*. Běžně se překladateli nabízejí dvě možnosti, a sice použít zkratky v jejich původní podobě, nebo užít příslušné české ekvivalenty. S dotazem, jaká je jejich podoba v českém jazyce, jsem se opět

---

<sup>25</sup> ORWELL, G., *1984*, 1991.

<sup>26</sup> KOLAJOVÁ, L., *Týmová spolupráce : jak efektivně vést tým pro dosažení nejlepších výsledků*, s. 48, 2006.

obrátil na odborníka.<sup>27</sup> Zjistil jsem, že v rámci psychoanalýzy se nejedná o zavedené značky. Vzhledem k tomu, že jejich český ekvivalent neexistuje, jsou v překladu užity v původní podobě.

---

<sup>27</sup> PhDr. Olga Pechová, Ph.D., katedra psychologie FF UP. E-mail ze dne 2. 3. 2011

## ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo vyhotovit překlad odborného textu s psychologicko-ekonomickým zaměřením a doplnit jej překladatelským komentářem. Praktický přínos této práce spočívá ve vytvoření glosáře psychologických a ekonomických termínů, který může posloužit jako referenční zdroj pro začínající překladatele a studenty translatologie. Stejná cílová skupina v této práci může nalézt užitečné informace o komparativní analýze překladu a práci s textem na jednotlivých jazykových úrovních. Tato bakalářská práce současně přinesla mnoho poznatků mně samotnému a osvětlila mi některé oblasti lingvistiky a teorie překladu. Nabyté poznatky využiji při skládání státních zkoušek a věřím, že přinesou i další zkvalitnění výsledků mé překladatelské praxe.

První část této práce je praktická a je tvořena samotným překladem. V něm jsem se pokusil reflektovat poznatky, které jsem získal během studia i překladatelské praxe.

V další části práce je vyhotovena krátká analýza výchozího textu, která by měla být nedílnou součástí překladatelského procesu. Na základě této analýzy je text zařazen mezi texty odborné z hlediska teorie funkčních stylů. Dále se tato část krátce věnuje právě charakteristice tohoto stylu a s ním spojeným rozdílům mezi angličtinou a češtinou, konkrétní případy jsou uvedeny v dalších kapitolách.

Hlavní částí práce je komparativní analýza výchozího textu s textem cílovým na všech jazykových rovinách, tedy na úrovni textové, morfologicko-syntaktické a lexikální, přičemž hlavní důraz je kladen zejména na rovinu lexikální. Nejdůležitějším poznatkem na této úrovni je skutečnost, že by termíny neměly být překládány, nýbrž substituovány již zavedenými výrazy. Z hlediska textové roviny je klíčové, aby překladatel rozpoznal téma a réma výchozího textu a přidělil jim odpovídající pozici v textu cílovém. Na morfologicko-syntaktické

úrovni se projevily systémové rozdíly mezi angličtinou a češtinou. Příklady z překládaného textu dokazují, že ne vždy čeština kopíruje strukturu anglické věty a dochází tak k porušení hranic větných celků, a také to, že je český překlad v porovnání se svým anglickým protějškem často rozšířen a nabývá na délce, což je způsobeno zejména převodem polovětných vazeb pomocí vedlejších vět.

## PŘÍLOHA 1 – VÝCHOZÍ TEXT

### **Addressing the Psychology of Financial Markets**

*David Tuckett*

*University College London*

#### **1 Asset Price Bubbles and a Disturbance in the Capacity to Think**

The development of asset price bubbles is very consistent and has been well described (for example, Kindleberger, 2000; Galbraith, 1993; Shiller, 2000). An object<sup>1</sup> of desire capable of generating excitement becomes the focus of attention. This creates feed-back—price increase, increased enthusiasm, increased demand, increased prices and so on. The object's desirability then gets associated with a narrative rhetoric, generalised belief or covering explanatory story as in all mass movements (Smelser, 1962, 1998). The inventors are charismatically portrayed and considered as exceptionally clever. A kind of euphoric stage is eventually reached, at which point the pressure to join in becomes almost irresistible. In this stage those who doubt or criticise what is happening are dismissed, ignored, greeted with derision, or even threatened. It becomes adaptive to join in. Eventually unease sets in “*uneasiness, apprehension, tension, stringency, pressure, uncertainty, ominous conditions, fragility,*” wrote Kindleberger (2000:95). Finally there is panic and the crash, followed by an aftermath. In this final stage there is a marked tendency to blame or even criminalise those who are held responsible, but it is also striking that there is no real effort to explore how

---

<sup>1</sup> In the philosophical sense of an idea or representation, not necessarily a physical object.

everyone came to believe them. This tendency arguably also characterises mainstream economic theory. It is commonplace to explain bubbles in terms of regulatory errors, to build theories about external exogenous shocks or foreign influences, or even to argue they were quite “rational”.

From a psychoanalytically informed perspective the development described above is striking in that it comprises a rather obvious path-dependent emotional sequence in which a normal sense of the balance between risk and reward relationships undergoes several modifications.<sup>2</sup> Whichever instance of an asset price bubble we may care to examine, what happens is that beliefs about what is risky, what is desirable, what is possible and what is likely, all shift in an expansive or excited direction under the influence of “a generalized belief” (Smelser, 1962) or covering story. The individuals concerned always begin to believe that something innovative provides exciting paradigm shifting opportunities—it is a “*phantastic object*” and individuals begin to imagine that if they get it they will have something exceptional and omnipotent like Aladdin (who owned a lamp which could call a genie); or like the fictional bond trader Sherman McCoy, (who Tom Woolf portrayed as feeling like a Master of the Universe). The excitement that follows is so intense that previously normal caution is usually lampooned or treated as a thing of the past, behavioural rules are altered and excessive risk-taking and excitability eventually reach euphoria. In this phase doubts are raised but dismissed or rationalised—exactly as appeared to happen when investment funds, bank managements and monocline insurers were given the perceived opportunity to increase yield by securitising loans in ever-increasingly complex packages. Then, after a period of fluctuating unease, unmanageable doubt floods in and the final outcome is panic. Those who are felt to have initiated the whole process are then invariably blamed along with anyone else who can be found. Guilt (that is, feeling bad because one feels personally responsible) is not evident; instead, blame is placed elsewhere. Eventually the original innovation, usually a good idea, becomes stigmatised to the point that it is hard to find anyone who will admit that they were ever a supporter. It is then argued that people didn’t really believe in the idea and if they participated it was

---

<sup>2</sup> The argument here is taken from Tuckett and Taffler (2008).

because they had to. Eventually, if the stigma wears off, the idea makes a more ordinary contribution to human life. The fact that no one feels conscious guilt, i.e. no one feels responsible, makes it difficult to learn from the experience and to remember it; shameful experience is avoided and memory wiped clean. If any guilt is felt unconsciously, it is left behind in the form of uncertain and ill-directed feelings of delinquent resentment and anger against some vague authority. Such feelings may even help to spur the next incident.

Why does this emotional trajectory recur with such persistence? Why is it that professional investors bought dotcoms or mortgage-backed securities for their funds or invested so very heavily in the financial sector? Or why for that matter did they do so in funds run by Mr Madoff? Put another way, how and why did they and others form and maintain the belief that something akin to superman skill had *really* discovered a combination of exceptional return and low risk? In particular how and why did they and many others manage to maintain such beliefs in the face of at least formally diligent investigations and all the other paraphernalia of regulated investment process?

I suggest that the answer is that situations of excitement and euphoria interfere with calculation and due diligence, even when these are attempted by very intelligent people with considerable knowledge and past track records of success. The decision-making that gives rise to and takes place in bubbles is possible because the “thinking” on which it is based is situated within a particular state of mind. In this state of mind, people are ready to embrace a story about unusually exceptional success; they are somehow caught up in the euphoria and this renders them unable to become worried or reflective enough to ask and answer thoroughly the questions that might uncover the potential risk of loss. These questions will of course then be asked later on in the panic phase (and so in a different state of mind) and will then be answered very differently.

From this viewpoint the issue is not lack of information about the new innovations, lack of transparency about the underlying instruments or lack of understanding (important as those may be) nor even new information later. Rather, the difficulty stems from the fact that information is processed in different ways in different states of mind. In the minds of economic actors what is “known”

is “thought” about differently depending on the specific mental context. Accounts of asset price bubbles and related situations suggest that the individuals involved do not think for themselves but engage in *groupthink* (Janis, 1982). Groupthink is a form of group behaviour supported by decades of psychological research modelled on psychoanalytic understanding, which Irving Janis used to explain what happened in the Kennedy White House before the Bay of Pigs invasion.<sup>3</sup> As it happens, Keynes (who was psychologically sophisticated) seems to be discussing much the same thing in his analysis of the difficulties of reaching independent judgement in anticipating future market developments. He recognised the tendency in markets to conform to the average and wrote “The Psychology of a society of individuals each of whom is endeavouring to copy the others leads to what we may term “conventional judgement” (Keynes, 1937:214).<sup>4</sup> Groupthink is a feature of a what is termed a *basic assumption group* (Bion, 1952). In a basic assumption group, rather than processing information to reflect on risk and reward as external realities, which would lead to consideration of what could go wrong, individuals treat information from outside the group as background noise and feel secure by all doing the same thing together. Group members are afraid of feeling left out and are united by their belief in a supporting cover story. In recent times this was the idea that the new financial architecture had really changed the nature of risk. Banks didn’t need so much capital and returns could be higher for always. The nature of such cover stories is that they are new, complex, always rather vague and appear “clever”. As Shiller forensically showed in the case of the Internet bubble (Shiller, 2000) they do not

---

<sup>3</sup> “ I use the term “groupthink” as a quick and easy way to refer to a mode of thinking that people engage in when they are deeply involved in a cohesive in-group- when the members strivings for unanimity override their motivation to realistically appraise alternative course of action. “Groupthink” is a term of the same order as the words in the newspeak vocabulary George Orwell presents in his dismaying *1984*—a vocabulary with terms such as “doublethink” and “crimethink”” (Janis, 1982:9) Janis took his ideas about groups particularly from two psychoanalysts—Bertrand Lewin and the British psychoanalyst, Wilfrid Bion. Bion (1952) distinguished between *Basic Assumption* groups, which use groupthink, and Work Groups, in which each individual thinks for himself using the group to test and elaborate rather than to confirm. [Interestingly it seems financial analysts can be used in the same way.]

<sup>4</sup> Note; it is not necessary to be physically present in a group to belong to it; it can be done in imagination. Moreover, imagined events have neurobiological consequences not that different from actual events of the same kind.



survive real illumination; but they can go on supporting actions for months and years until excitement gets overwhelmed by anxiety and panic ensues.

The pursuit of reward is tempered by the fear of loss; there is a potential conflict, which is felt emotionally as frustration, anxiety or something similar. From a psychoanalytic viewpoint the blockage to thinking in a basic assumption group indicates that the individuals within it are operating within a particular sense of reality which I will call “*divided*”.<sup>5</sup> In this state of mind, rather than experiencing emotional conflicts directly we cut ourselves off from being aware of them—we make them unconscious and no longer feel frustrated nor anxious in any obvious way. We can then engage in potentially risky behaviour and be excited by it without any conscious awareness of being anxious about it or of having doubts or any other “bad feeling”. In a divided mind conflicting perceptions that could give rise to anxiety or frustration are “split off” from consciousness and so are not available to prompt thought.<sup>6</sup>

In particular, an individual in a divided state of mind cannot worry about the danger of treating a *phantastic object* as if wishes and reality are the same; wished-for reality *is* reality. When this way of thinking comes to be socially sanctioned within peer groups, individuals excitedly vie with each other to do just what they want with no thought of the consequences; to grasp the “phantastic” opportunity to break the rules of usual life and so turn “normal” reality on its head. In this state of mind, we start to feel that what was previously thought to be impossible or given up as childish or wishful thinking might happen after all.

For example, whereas 40 years ago British banks kept about 30% of their capital as cash reserves or equivalent which they could use to smooth over temporary shortages of liquidity without recourse to the authorities, by 2008 this was down to 1% (King, 2009b). The missing 29%, leveraged up several times, was lent out, earning revenue and paying exponentially multiplied dividends and performance bonuses, without any apparent fear for the consequences so long as regulation allowed it. There seems to have been no conflict. The old-fashioned, boring function of capital as security and reserve had almost vanished; as did suits and

---

<sup>5</sup> The correct psychoanalytic term is “PS” which alternates with D—see Tuckett and Taffler (2008) for a fuller explanation.

<sup>6</sup> There is always plenty of small print and perhaps even due diligence. It’s just not salient.

ties and coming to work on time during the Internet boom. In the minds of bankers and those investing in banks, bank reserves became treated as “lazy assets” held by unimaginative, boring, anxious, backward and probably elderly conservatives who were not switched on to modern methods. It was not only banks who did this or governments that stood idly by; individuals did the same thing. Thus UK households massively increased their indebtedness, as did others around the world.

Shiller, Galbraith, Kindleberger and others have made the point that when financial bubbles burst this is not usually because new information becomes available. Rather, what happens is that what has always been available to be known becomes salient in such a way it can no longer be ignored. When the dotcom bubble burst and panic set just weeks and months after numerous massively oversubscribed IPO’s, no news had become freshly available to provide any more secure predictions as to their futures. Similarly, in the 1987 crash no new knowledge had become available about the future. In the 2008 case, although it is obvious that the failure of Lehman Brothers sparked a significant new round of panic, the die had long been cast and the credit crunch had already been apparent for thirteen months. Above I quoted Kindleberger’s comments about the period of unease that regularly occurs before a crash. Major crashes are preceded by a period of emotional oscillation as economic agents struggle not to believe what confronts them—as happened on and off between March 2007 and October 2008. Only when they are made so anxious that they can no longer avoid the doubts they have been hiding from themselves for a long time is the trigger moment reached.

In every bubble I have studied, a wide range of authoritative attempts have been made to warn economic actors to look very carefully at what they are doing, but these warnings never have any influence. This is another fact that we need to explain. I suggest that the crucial factor is that in the “divided” state of mind I have been describing, information that should create anxiety is blocked. Similarly, potentially worrying memories of similar past events take on no salient emotional meaning. So, in the years before 2007 there were many warning comments—from the IMF, in the Bank of England’s Financial Stability Report or by Warren Buffet,

for example. Moreover, the dotcom period was not far off and the collapse of Long Term Capital Management and numerous smaller examples of similar troubles had already created significant doubts about the mathematical models of theoretical risk underlying synthetic instruments for those that wanted to heed them. There were, for instance, doubts about the normality assumptions underlying risk modelling (Mandelbrot and Hudson, 2008) and awareness that there was no housing price data on which any reliable estimates of sub-prime defaults could be based (Tett, 2009). According to Taleb and Triana (2008) the entire risk management community had believed for some time that the mathematical basis of risk assessment on which all synthetic instruments rest was flawed.

The failure to heed warnings can be blamed on criminal motivation; large benefits have certainly been enjoyed, leading some to suggest that the situation we have been witnessing is criminal corruption. Tempting as such explanations are (and they have been made regularly in the wake of asset price inflations) I do not think it helps us very much to adopt them.

What happens during a financial bubble is not that a few people walk off with the loot (although they may) but that a dominant proportion of economic agents become a *basic assumption* group operating with a *divided* sense of reality. They then become a group incapable of using relevant and available information realistically to question the generalized belief that something “phantastic” is happening. They establish dependent relations with these very risky objects, with little or no apparent anxiety. In the absence of anxiety, it is possible to be misled by wishful thinking for a long time. Therefore, in order to come to a better understanding of financial bubbles, it may be helpful to consider the psychological process by which anxiety can become detached from excitement.

We can think about this by postulating that investors create imagined (mental) relations to stocks. When they commit to an investment strategy, they commit to an imagined relationship with consequences for reward and loss which induce feelings such as pleasure and pain—not unlike a marriage contract. Psychoanalysts postulate three principal kinds of imagined emotional relationships, governed by L (loving), H (hating), and K or –K (knowing or anti-

knowing). In this view knowing is not just cognition but the creation of an emotional relationship with reality; because the experience of reality often evokes feelings. “I love that stock” a professional investor told me about one success or “I hate it” about another and expressions of this kind are common.<sup>7</sup> Love and hate are part of feeling desire, greed, envy, loss, and so on.

In the emotional trajectory of an asset price bubble “phantastic objects” are loved and later hated, but are unlikely to become “known” in the sense that their underlying reality is appreciated in and for itself. Should a “phantastic object” become known it may still be desired or highly valued but it is unlikely to remain “phantastic”; it becomes ordinary. To come to know the reality of people and situations that are important to us is to come to tolerate and appreciate them for what they are; usually causing us both pleasure and pain and so some degree of conflict—schematically, love and hatred for them. Thinking in this state of mind, where “objects” can be appreciated despite evoking conflicting responses and are pretty much “real”, implies some emotional maturity and can be called *integrated*.<sup>8</sup> By contrast, in a *divided* state of mind, opposed, conflicted or *ambivalent* feelings towards people and objects are split into more or less entirely separated relationships of love and hate. In such a divided state of mind, we are freed from the awareness of reality and can almost exponentially exaggerate both a person’s or an object’s positive attributes and their deficiencies. We are then aware only of either our love for the object because of its extraordinarily good qualities or our hatred for it because of its perceived terrible faults. Maintaining this state of mind requires a great deal of unconscious mental work that psychoanalysts call “*splitting*” which is never absolutely complete—because reality keeps offering us data, we are continually forced to deny what doesn’t fit in order not to have to face the emotional consequences. The more extreme splitting becomes—the more phantasy is divorced from reality—the more anxiety in the form of physical symptoms, unexplained jitters or nameless dread may be felt, but it remains unconnected to its cause. *Splitting* thus lays the foundation for

---

<sup>7</sup> See the description of the Leverhulme interview study below.

<sup>8</sup> I am using the term “integrated” for the psychoanalytic term “D”. See Tuckett and Taffler (2008) for a fuller exposition.

huge reversals in confidence or trust in people or objects, which can very quickly become feared and hated.

In a *basic assumption* group, any outsiders who think in an *integrated* state and make use of known facts to make “rational” and cautious choices are dismissed emotionally and actually, and tend to lose their jobs. Fear of this happening causes others to “adapt” and conform, and so fuels the process. Only when the anxieties produced by available information can no longer be *split off* and made unconscious will economic actors within *basic assumption* groups start to become overwhelmed by “jitters”. Their *ambivalent* relationship shifts in a reverse direction at the point when they are no longer able to dismiss their anxieties about it. Exactly the same information is now considered to be nothing but “bad” news. But before this point is reached, the pressure to join in is enormous, and ordinary reality is dismissed with extraordinary arrogance—as indicated by Chuck Prince’s famous remark in July 2007 about not being the first to leave the dance: “When the music stops, in terms of liquidity, things will be complicated. But as long as the music is playing, you’ve got to get up and dance. We’re still dancing....The depth of the pools of liquidity is so much larger than it used to be that a disruptive event now needs to be much more disruptive than it used to be...” (Prince, 2007)

An understanding of the nature of divided and integrated states of mind can help us to explain the difficulty with thinking about risk and reward during asset price inflation, why hatred, anger and blame rather than guilt erupt in the aftermath, and why these events all too often subsequently get forgotten. Throughout life our thinking oscillates between *divided* and *integrated* states.<sup>9</sup> In an *integrated* state we think about people, ourselves and things more or less as we or they are—a mix of desirable and undesirable attributes producing mixed feelings in us, including guilt or remorse when we are not happy with what we have done. Such a “realistic” view of both ourselves and other people or objects of our thought allows us to experience the consequences of our or their imperfections, but also enables us to enjoy the pleasure of what they bring us or what we achieve. Feeling guilt requires us to engage in a painful process of working through to a

---

<sup>9</sup> Neither mode is inherently superior as both modes have survival value depending on the circumstances—a *Divided* state, for example, would be useful in battle or in situations requiring extreme endurance. The same may be true of *Basic assumption groups*.

recognition of the truth of events and our part in them. This is avoided so long as basic assumption groups are predominant and so long as individuals' sense of reality is governed by a *divided* rather than an *integrated* state of mind.

After loss, we do not reach an *integrated* state of mind through panic and compliance but through the process of mourning—learning to accept bad news but only after we have tried to deny it, become angry, tried to bargain with reality and felt lost and a bit depressed. If acceptance is to happen at all, it takes time and feels painful before eventually providing the considerable relief that comes with acceptance of reality, which renders splitting unnecessary. Significantly, it is not possible to work through guilt so long as the “real” responsibility for the cause of the problem is felt to lie elsewhere. For this reason, while corruption and crime may be factors in causing asset price bubbles, as they are in many areas of life, I suggest we should not be diverted in that direction. Rather, we need to look at how a wide range of people were misled for so long and work to preserve our memories of it and our understanding of how this could have happened. What happened before the crash involved a whole system of financial intermediation well beyond banks. In my view this system is not well understood through current economic models and I want to show that in significant ways it remains largely untouched.

## **2 How Every Day Markets Work**

The dominant model for understanding financial markets is founded on formal economic modelling based on the conventional assumptions of rationality and profit maximisation and supported by econometric work on price series. In essence the argument is (1) that no investor can beat the market and outperform except for a very short time or by luck and (2) that financial markets must be Pareto efficient—meaning that despite the fact of uncertain futures they allocate capital efficiently given available information and absorb new information efficiently as well. Financial bubbles are either “rational”, that is explained by necessary adjustments to new information, or the result of institutional failures to

provide both the freedom and transparent information to let markets work properly. Leaving aside work in the Keynesian and Minsky traditions and also Shiller's thirty-year record of challenging the efficient markets thesis, which have been largely marginalised until very recently, this standard model has been the basis of economics and finance teaching worldwide. When central bankers and some economists gathered in Chicago in 2002 to discuss what they thought might be developing asset-price inflation, adherence to this model led them to conclude first that they could not be sure and second that they could not interfere. Despite a few dissenters, the consensus was that the market knew best (Hunter et al, 2005). Standard models are questioned insofar as agency and information asymmetry issues are considered to upset the standard picture (see for example, Allen and Gale, 2000) and similarly by a growing body of work based on the behavioural economics tradition, deriving from the pioneering enquires of Kahneman and Tversky. They applied a range of established findings from the psychology laboratory to argue that because human economic agents are error-prone, financial markets cannot be fully efficient and so exhibit a range of important anomalies. One reason for the popularity of behavioural economics may be that it rationalises the finance industry. However, as Dow (2009) among others has pointed out, the behavioural theories have introduced a debate about how far it is reasonable to model economies on rational or non-rational behaviour and the extent and significance of financial anomalies. Nevertheless, because they have tended to treat rational behaviour, as defined and expressed by conventional decision theory, as the benchmark, such theories have essentially left the conventional model intact (see also Della Vigna, 2008).

Emotional finance, as represented by this contribution, is not easily encompassed within traditional perspectives. As elaborated above, it takes as one starting point the idea that economic actors make decisions in a context which includes their subjective experience through time. Decisions taken in one temporal context and therefore in one state of mind are expected to be quite different in a second temporal context in a second state of mind, even if the formal information available (data on return, risk, etc.) remains the same. More generally, agents are influenced by each other, treat prices as signals and can alter or even reverse

preferences, according to context. These propositions about human behaviour are backed by clinical experience and, if the reader cares to engage in personal introspection, perhaps also by personal experience. They are also supported by the interview data presented below. Much more generally, they are consistent with the developing neuroscience evidence deriving from fMRI scans in which the context in which information is presented appears to be a dominant factor in decision outcome (for example, Berns et al., 2005, 2007; Engelmann et al., 2009; Stewart et al., 2006; Vlaev and Chater, 2006.). Additionally, the approach is also consistent with Keynes' not always well understood thesis about "animal spirits". His idea, based on direct experience of entrepreneurial activity, was to explain the fact that economic actors have a varying propensity to commit to long term investment decisions, by supposing that in inherently uncertain conditions formal calculation of expected future benefits, however carefully undertaken, will never be enough. Given this uncertainty, the decisions entrepreneurs make are ultimately always a leap of faith—possible because they have "animal spirits" or in other words because their feeling that they will be rewarded from entering a dependent relationship to their particular project is stronger than the anxiety induced by the thought they might make a loss. In the terms of the approach offered here, they overcome ambivalence. From this perspective Keynes (1936: 147 et seq) argued (a) that long-term decisions could never be made on rational grounds alone and (b) that whether or not commitments were made would depend on the macro-economic and wider psychological context-sentiment.

Commitments to act based on "animal spirits" may be, so to speak, extra-rational, but they are not non-rational. I want to stress that while I describe the sequence of events in asset price bubbles as a path-dependent emotional sequence, I do not think it useful to argue whether behaviour was irrational or not, and I do not believe that the idea that markets can be understood through modelling should be jettisoned—far from it. To conclude that behaviour of the kind witnessed in bubbles is irrational not only implies that emotions and rationality are intrinsically opposed but in fact makes sense only if we conflate the rational pursuit of means-ends relationships ex ante with their outcomes ex post and so judge behaviour not from the viewpoint of the actor in the situation he found himself when making the



decision but from the viewpoint at its outcome. We can all be wise after the event. As discussed below, the opposition of emotion and reason is now substantially contradicted by current knowledge in psychology and neuroscience as to the role of emotion in good decision-making and the confusion of *ex post* and *ex ante* is a methodological dead end.

The assumption of traditional economic rationality is not the only possible basis for modelling means-end relationships (Parsons, 1937). Approaches like Goldthorpe's (2007) Rational Action Theory may provide a modern and more satisfactory alternative framework for analysis. Combining the interpretive and quantitative traditions in social science, his approach emphasises the relevance of the subjective context in which economic action takes place and argues that enquiry and subsequent prediction should focus on identifying the factors that help us to understand the influence of context on choice. A model of this kind makes space for more variability. Actors may only consistently select the same ends and means if they share the same context. If a variety of contexts shaping ends and means are empirically identified, then behaviour in the different contexts may be patterned and relatively predictable; contexts may be determined part institutionally, part socially, part psychologically and part neurologically and specified and weighted as empirical findings dictate. It is in specifying context that we can introduce the main ideas just discussed: phantastic objects, unconscious conflict and ambivalence (see also Smelser, 1998), integrated and divided states of mind and "groupthink".

In an exploratory study I conducted in the first eight months of 2007 funded by the Leverhulme Trust.<sup>10</sup> I visited one group of key players in financial markets; fund or portfolio managers. The aim was to understand their task and their decision-making in their context and from their point of view. They were based in the UK, US, Europe and Asia and between them they controlled over \$550 billion

---

<sup>10</sup> I interviewed 53 highly experienced and senior fund managers working for 16 asset management houses in Boston, Edinburgh, London, New York and Paris. As luck would have it the timing of these interviews could not have been more opportune. They took place at the very time we now know was characterised by excessive risk-taking. Findings will appear in Tuckett and Taffler (forthcoming) and in Tuckett (forthcoming).

of client investments.<sup>11</sup> Their firms controlled many times more. This was the first research effort to talk to asset managers<sup>12</sup> in formal interviews using methods developed in medical sociology and psychiatric epidemiology which rely on a standardised non-schedule interview technique (SNSI) (Brown and Rutter, 1966; Brown, 1978; and Tuckett et al, 1985). Interviewing has been shown to provide a useful and rigorous alternative to laboratory techniques, especially when, due to experimenter effects and practical considerations, observations conducted away from the locus where actions take place have low external validity. The strength of the SNSI approach is that rather than inventing artificial activities for experimental subjects to undertake, it provides considerable scope to cross-question, test and explore actual decision-makers' accounts in a naturalistic conversational setting.

Each interview covered a series of topics. Managers were asked to describe how they understood their task and asked to talk about some specific decisions they were satisfied and not satisfied with which they had made in the previous twelve months. Interviews were recorded for later analysis and coding by third parties. The main potential methodological objections in such situations are that coding is not reliable and then that data selection is biased. The main safeguard, therefore, is to address coding issues by using systematic and transparent methods and to address selection issues by employing randomisation; inferences can be supported by presenting randomly rather than conveniently selected quotations, allowing for peer review to judge the supporting data. It would be a mistake to assume interview data is mere rationalisation. That could matter for some purposes, but in this case interview data is intended to capture the accounts actors give of their decisions in context—which is what we want. Narratives are developed by social actors as part of taking decisions and also used in anticipation of justifying & supporting decisions; perhaps for years afterwards (see Wright Mills, 1940). The

---

<sup>11</sup> The managers interviewed had more experience, more authority and had survived longer than most fund managers who do not typically have a long life in their jobs. Many of them were heads of teams of ten or more other managers. They are probably more likely to hold stocks over the long-term, less likely to gamble and more appreciative of risk than those with less experience. Findings from this group are likely to under-estimate the extent of the different problematic issues to be discussed.

<sup>12</sup> Smith (1999) conducting a pioneering study using more informal methods and Simon et al (2009) have recently conducted 60 interviews in 26 hedge funds and 8 brokerage firms across Europe, the United States and Asia.

stories we tell support the meaning we give to life and emotionally fortify us for action—much as Akerlof & Shiller (2009) have recently suggested for stories about the Internet as an information super highway or about securitisation as providing such deep security that banks could reduce capitalisation to infinitesimal amounts.

The fund managers interviewed had to make decisions to buy, hold or sell various classes of assets and so to build a portfolio. They are one of several types of financial intermediaries and typically operate under a particular legal mandate. Their decisions are based on information gleaned from wherever they can get it; discussions with enterprise managements, visits to factories, inputs from in-house financial analysts, quantitative 3rd party screens, broker's tips, in house risk specialists, economists and many other specialists. Their industry has expanded exponentially in the last 50 years and the salaries they are paid have too. Sometimes they double as analysts or otherwise depend on analysts specialising in understanding different industrial and commercial sectors in different parts of the world. They attempt to digest the mass of resulting information produced by their immediate advisers and other groups of intermediaries about each asset they consider owning and alternative opportunities. Once they decide to buy or sell to implement their strategies they generally employ brokers (often in house) who then employ traders (also sometimes in house) actually to make deals and “back office” staff to record and reconcile what happened. Whereas traders operate with very short time frames of minutes, hours or days, fund managers mostly aim to hold longer—even if in some cases they are also able to short sell stocks or other situations they consider to have poor prospects. Hedge fund managers, included in the sample, may perform several of these roles. Only some broad outlines of the findings from the interview study can be mentioned here. They describe the informational and institutional context in which fund managers work and the inherent conflicts to which they are subjected by the nature of these contexts and by three well known and fundamental, but nonetheless hitherto largely overlooked, characteristics of financial assets.

## PŘÍLOHA 2 – GLOSÁŘ TERMÍNŮ

En	Cz
<b>Economics</b>	<b>Ekonomické termíny</b>
asset price bubble	bublina na trhu aktiv
back office staff	zaměstnanci oddělení administrativní podpory
behavioural economics	behaviorální ekonomie
benchmark	benchmark
cash reserve	hotovostní rezerva
dotcom	internetová firma
Financial stability report	zpráva o finanční stabilitě
hedge fund	hedge fond
liquidity	likvidita
mortgage-backed securities	cenné papíry zajištěné hypotékami
pareto efficient	pareto-efektivní
path-dependance	závislost na minulém vývoji
peer review	metoda peer review
rational action theory	teorie racionální volby
risk management	řízení rizik
sub-prime default	míra úpadku subprime hypoték

En	Cz
<b>Psychology</b>	<b>Psychologické termíny</b>
ambivalence	ambivalence
animal spirits	živočišné pudy
basic assumption group	skupina základních předpokladů
cover story	krycí příběh
divided state of mind	odtržený stav vědomí
fMRI	funkční magnetická rezonance
groupthink	skupinové myšlení, groupthink
integrated state of mind	integrováný stav vědomí
medical sociology	lékařská sociologie
neuroscience	neurověda
phantastic object	fantazijní objekt
psychiatric epidemiology	psychiatrická epidemiologie
randomisation	randomizace
representation	reprezentace
splitting	štěpení
work group	pracovní skupina

## SUMMARY

The aim of the present bachelor thesis is to elaborate a commented translation of a specialised text with the focus on psychology and economics. It comprises three main parts – a practical and two theoretical/practical sections. The former is the translation itself; the latter is a comprehensive translation analysis which is further divided into two main sections, those being a source text analysis and a comprehensive analysis of the source and target texts.

The first part of the thesis is the translation itself. The source text is a scientific article called “Addressing the Psychology of Financial Markets” and was published by the Institute for Public Policy Research. Its author, David Tuckett, is a renowned psychoanalyst and a professor at the University College London. The reason for choosing this article as the focus of a translation analysis was my interest in the translation of texts dealing with economics and also the fact that the subject matter is highly topical. In the translation, I strove to put to use the skills and knowledge obtained during my studies of translation theory at the Faculty of Arts at the Palacký University in Olomouc.

The theoretical/practical part encompasses two main sections.

The first section represents a source text analysis. This analysis is based on the model introduced by Christiane Nord who concentrates on extratextual and intratextual factors. However, not all the factors are analysed and attention is paid only to some of the extratextual factors, what with the rule of recursiveness and relevance. The intratextual factors are dealt with more from the point of view of the theory of functional styles. This theory is a key concept of the Czech stylistics tradition and rather a great number of translation theorists speak of the need to assign the translated text to a particular functional style. The division developed by the Czech scholar Dagmar Knittlová is used in the present thesis and the source text is evaluated as belonging to the style of science and technology.

The second part is a comparative analysis of the source and target texts. The translation and its English original are compared on all language levels, i.e. textual, morphosyntactic and lexical, and many examples are presented. A separate chapter is also reserved to evaluate the formal and visual differences between the source and target texts.

The chapter dealing with graphical layout and typography addresses the issue of text organisation and the transfer of formal and visual differences, such as capital letters or female forms of proper nouns.

On the textual level, the two texts are compared in terms of the functional sentence perspective typical for the Czech language and the relatively strict word order of English. A short section is also devoted to cohesive devices and coherence.

The part devoted to morphosyntax is concerned with sentence unit boundaries and notices that the formal boundaries of the Czech and English sentences analysed are not always identical. The next section of this part aims at the wide use of passive constructions in English texts of the style of science and technology and gives examples of the strategies used to translate passive structures into Czech. A considerable space is also allocated to sentence condensers – gerunds, infinitives and participles. Various solutions are offered to show the translation strategies applied for the transfer of these grammatical devices. In spite of the fact that some of the above mentioned sentence condensers have a direct Czech equivalent, it is argued that these structures are most commonly translated using a complex sentence with one or more subordinate clauses.

The most emphasis is laid on the analysis of the lexical level which contains terms and is according to many scholars therefore the core of specialised texts translation. The thesis gives a number of terms with their Czech equivalents, they are listed based on the translation process applied. It has been shown that the

process that is used most is borrowing, closely followed by loan translations. Terms occurring in the source and target texts were then processed and are listed in a concise glossary of terms in Appendix 2 where they are divided based on their subject matter, i.e. as terms deriving from psychology or economics.

## BIBLIOGRAFIE

### Seznam použité literatury

BAKER, M. *In other words : a coursebook on translation*. London : Routledge, 1992. 304 s. ISBN 0-415-03086-2.

ČECHOVÁ, M.; KRČMOVÁ, M.; MINÁŘOVÁ, E. *Současná stylistika*. Praha : Nakladatelství Lidové noviny, 2008. 381 s. ISBN 9788071069614.

GRYGOVÁ, B. Překlad odborného textu. In Knittlová, D. a kol. *Překlad a překládání*. Olomouc : Univerzita Palackého, 2010. s. 203 – 213.

DUŠKOVÁ, L. a kol. *Mluvnice současné angličtiny na pozadí češtiny*. 2. vyd. Praha : Academia, 1994. 673 s. ISBN 80-200-0486-6.

GROMOVÁ, E. Teória a didaktika prekladu odborných textov. In: PLUTKO, P., ed. *Preklad a tlmočenie 2*. Banská Bystrica : FiF UMB, 2000. s. 191 – 198.

HATIM, B.; MASON, I. *Discourse and the translator*. London : Longman, 1990. 258 s. ISBN 0-582-02190-1.

HANÁKOVÁ, M. Termín z hlediska překladau odborného textu. In HRDLÍČKA, M. – REDEK, R. *Hovory o překladau a tlmočení*. Praha : Interlingua servis, 1991. s. 88 – 107.

HORECKÝ, J. O prekladaní terminológie. In POPOVIČ, A., ed. *Preklad spoločenskovedných textov*. Bratislava : Obzor, 1978. s. 61 – 66.

HOUSE, J. *Translation quality assessment : a model revisited*. Tübingen : Gunter Narr, 1997. 207 s. ISBN 3-8233-5075-7



ILEK, B. Místo teorie odborného překladu v soustavě věd o překladu. In POPOVIČ, A., ed. *Překlad odborného textu*. Bratislava : Slovenské pedagogické nakladateľstvo, 1977. s 19 – 38.

KNITTLOVÁ, D. *K teorii i praxi překladu*. 2. vyd. Olomouc : Univerzita Palackého, 2003. 215 s. ISBN 80-244-0143-6.

KNITTLOVÁ, D. a kol. *Překlad a překládání*. Olomouc : Univerzita Palackého, Filozofická fakulta, 2010. 291 s. ISBN 9788024424286.

KNITTLOVÁ, D.; ROCHOVANSKÁ, I. *Funkční styly v angličtině a v češtině : Určeno pro posl. FF [filozofická fakulta] a PSG [postgraduální studium]*. Olomouc : Univerzita Palackého, 1977.

NORD, Ch. *Text analysis in translation : theory, methodology, and didactic application of a model for translation-oriented text analysis*. 2. vyd. Amsterdam : Rodopi, 2005. 274 s. ISBN 90-420-1808-9. Dostupný také z WWW: <<http://books.google.com/books?id=HaHTZ2IxIX4C&printsec=frontcover&dq=translation+analysis+in+translation&hl=cs#v=onepage&q&f=false>>.

NORD, Ch. *Text analysis in translation : theory, methodology, and didactic application of a model for translation-oriented text analysis*. Amsterdam : Rodopi, 1991. 250 s. ISBN 90-5183-311-3.

POLÁČKOVÁ, M. K poměru nominálních a verbálních rysů mezi češtinou a angličtinou z hlediska překladu. In *Philologica Pragensia 70*. Praha, 1988, č. 4, s. 21-26.

REISS, K. *Translation criticism – the potentials and limitations : categories and criteria for translation quality assessment*. Manchester : St. Jerome Pub, 2000. 127 s. ISBN 1-900650-26-6.

## Internetové zdroje

BRATKOVÁ, E. (zprac.). *Metody citování literatury a strukturování bibliografických záznamů podle mezinárodních norem ISO 690 a ISO 690-2 : metodický materiál pro autory vysokoškolských kvalifikačních prací* [online]. Verze 2.0, aktualiz. a rozšíř. Praha : Odborná komise pro otázky elektronického zpřístupňování vysokoškolských kvalifikačních prací, Asociace knihoven vysokých škol ČR, 2008-12-22 [2008-12-30]. 60 s. (PDF). Dostupný z WWW: <<http://www.evskp.cz/SD/4c.pdf>>.

Český národní korpus – SYN2000 [online]. Praha : Ústav Českého národního korpusu FF UK, 2000. [cit. 8. března 2011] Dostupný z WWW: <<http://www.korpus.cz>>.

Internetová jazyková příručka [online] : Jazyková poradna ÚJČ AV ČR, v. v. i. ÚJČ AV ČR, c2008 [cit. 2011-03-31]. Značky a čísla, řadové číslovky. Dostupný z WWW: <<http://prirucka.ujc.cas.cz/?id=785&dotaz=procent>>.

Liquidity. In *Oxford Dictionaries : The world's most trusted dictionaries* [online]. Oxford University Press, 2010 [cit. 2011-03-20]. Dostupný z WWW: <<http://www.oxforddictionaries.com/definition/liquidity?view=uk>>.

The Chicago Manual of Style Online [online]. Chicago : The University of Chicago, 2010. Dostupný z WWW: <<http://www.chicagomanualofstyle.org/home.html>>.

UCL Division of Psychology and Language Science : Psychoanalysis Unit [online]. London : University College London, c1999 – 2011 [cit. 2011-02-15]. David Tuckett. Dostupný z WWW: <<http://www.ucl.ac.uk/psychoanalysis/unit-staff/david>>.

## Zdroje termínů

AKERLOF, George A.; Shiller, Robert J. *Živočišné pudy : jak lidská psychologie řídí ekonomiku a proč je podstatná pro světový kapitalismus*. Přel. Stanislav Pavlíček. 1. vyd. v českém jazyce. Praha : Dokořán; Argo, 2010. 303 s. (Aliter; sv. 44). Přeloženo z angličtiny. ISBN 978-80-7363-299-1.

BERNÁ, Z. Experimentální a behaviorální ekonomie : možnosti a limity. In *MEKON' 10*. Ostrava : VŠB – TU Ostrava, Faculty of Economics, 2010. 8 s. ISBN 978-80-248-2165-8.

HOLMAN, R. a kol. *Dějiny ekonomického myšlení*. 1. vyd. Praha : C. H. Beck, 1999. 544 s. ISBN 80-7179-238-1.

CHROMÝ, T. *Teorie racionální volby v sociologii náboženství*. Brno, 2009. 38 s. Bakalářská práce (Bc). Masarykova Univerzita, Fakulta sociálních studií. Dostupný také z WWW: <[http://is.muni.cz/th/180189/fss\\_b/?lang=en](http://is.muni.cz/th/180189/fss_b/?lang=en)>.

Institut skupinové analýzy. *Institut skupinové analýzy : Institute Of Group Analysis (IGA) PRAHA* [online]. Praha : IGA Praha, c2004 [cit. 2011-04-13]. Pojmy. Dostupný z WWW: <<http://www.igapraha.cz/TERMS/terms.php>>.

JOŠTIAKOVÁ, V. Zákon a pořádek aneb hedge fondy troubí do útoku I. *Finanční noviny* [online]. 2005 [cit. 2011-05-12]. Dostupný z WWW: <[http://www.financninoviny.cz/os-finance/investice/index\\_view.php?id=126113](http://www.financninoviny.cz/os-finance/investice/index_view.php?id=126113)>. ISSN 1213-4996.

KOLAJOVÁ, L. *Týmová spolupráce : jak efektivně vést tým pro dosažení nejlepších výsledků*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, a.s., 2006. 105 s. ISBN 80-247-1764-6.

KUTÁČEK, S. *Aplikace teorie externalit na vybraný segment odvětví dopravy*. Brno, 2009. 168 s. Dizertační práce. Masarykova Univerzita, Ekonomicko-správní fakulta. Dostupný také z WWW: <[http://is.muni.cz/th/11271/esf\\_d/DIZERTACE\\_Kutacek\\_velka-obhajoba.pdf](http://is.muni.cz/th/11271/esf_d/DIZERTACE_Kutacek_velka-obhajoba.pdf)>.

NOVOTNÁ, M. *Role institucí v transformačním procesu*. Brno, 2007. 87 s. Diplomová práce (Mgr). Masarykova Univerzita, Ekonomicko-správní fakulta. Dostupný také z WWW: <[http://is.muni.cz/th/76386/esf\\_m/Diplomova\\_prace.pdf](http://is.muni.cz/th/76386/esf_m/Diplomova_prace.pdf)>.

ORWELL, G. *1984*. Překl. Eva Šimečková. 1. vyd. Praha : Naše vojsko, 1991. 268 s. Přeloženo z angličtiny. ISBN 80-206-0256-9.

PECHOVÁ, O. *RE: Bakalářská práce : prosba o konzultaci termínů* [elektronická pošta]. Message to: Martin Svěrák. 2 Mar 2011 [cit. 2011-03-15]. Osobní komunikace.

PLHÁKOVÁ, A. *Dějiny psychologie*. Praha : Grada Publishing a.s., 2006. 328 s. ISBN 80-247-0871-X. Dostupný také z WWW: <[http://books.google.com/books?id=X\\_A6QYIRPV4C&printsec=frontcover&dq=plh%C3%A1kov%C3%A1&hl=cs#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com/books?id=X_A6QYIRPV4C&printsec=frontcover&dq=plh%C3%A1kov%C3%A1&hl=cs#v=onepage&q&f=false)>.

RYCROFT, Ch. *Kritický slovník psychoanalýzy* [online]. Praha : Institut aplikované psychoanalýzy, c1993 [cit. 2011-02-30]. Dostupný z WWW: <<http://www.iapsa.cz/rycroft/>>.

## ANOTACE

Autor:	Svěrák Martin
Katedra:	Katedra anglistiky a amerikanistiky FF UPOL
Název česky:	Překlad psychologicko-ekonomického textu s překladatelským komentářem
Název anglicky:	A translation of a specialised text focusing on economics and psychology with a translation commentary
Vedoucí práce:	Mgr. Josefína Zubáková
Počet stran s přílohami:	86
Počet stran bez příloh:	59
Počet znaků s přílohami:	133 262
Počet znaků bez příloh:	82 175
Počet příloh:	2
Počet titulů použité literatury:	36
Klíčová slova v ČJ:	Překladatelská analýza, analýza výchozího a cílového textu, komparativní analýza, vnětextové a vnitrotextové faktory, textová rovina, morfologicko-syntaktická rovina, lexikální rovina, překlad, ekonomie, psychologie, groupthink

Klíčová slova v AJ:

Translation analysis, source and target text analysis, comparative analysis, extratextual and intratextual factors, textual level, morpho-syntactic level, lexical level, translation, economics, psychology, groupthink

Anotace v ČJ:

Cílem bakalářské práce je vytvoření komentovaného překladu odborného textu z oblasti ekonomie a psychologie. Praktickou částí je samotný překlad. V teoreticko/praktické části je provedena analýza výchozího textu a komparativní analýza výchozího i cílového textu. Text je analyzován na všech jazykových rovinách, zvláštní zřetel je kladen na rovinu lexikální. Jednotlivé jevy jsou dokumentovány příklady a praktickými řešeními. Jedním z výstupů této práce je i stručný glosář termínů.

Anotace v AJ:

The aim of this bachelor thesis is to elaborate a commented translation of a text specialising in economics and psychology. The practical part of the thesis is the translation itself. An analysis of both the

source and target texts and a comparative analysis are performed in the theoretical/practical part. The text is analysed on all language levels, a special attention is paid to the lexical level. Individual problems are accompanied by examples and practical solutions. One of the outputs of this thesis is a concise glossary of terms.