

<感情を表現する単語の感覚の差について>

日本語と英語の間には、感情を表現する単語に、感覚の差がある。

不安に対する感覚は、総じて日本人の方が感じ方が繊細であると思える。

(個人差はあるが)

英語の「fear」には、日本人の感覚では「不安、不安や恐怖、恐怖」が含まれている。

日本語の「恐怖」は、パニックにつながる大変に強い感情である。

「fear」を全て「恐怖」と訳すと、日本人にとって、しっくりこないケースがある。

本稿では、将来の欠乏に対する不安を、

和文では「欠乏不安」と記載し、

英文では「fear of shortages」と記載した。

和文：(弱)-----心配----不安---恐怖----- (強)

英文：(弱)-----anxiety---fear----- (強)

.....

「歓喜」を表現する単語にも感覚の差がある。

投機を行う者が「歓喜」して自信を持つとき、日本では後ろめたい雰囲気が付きまう。

本稿では、和文では「上気」と記載したが、

この雰囲気を表現できる適切な英単語がないため、

英文では「be elated (flash/ delight/ confidence)」等と記載した。

.....

不安と上気は「Fear & Greed」に対応・関連している。

1. 投機取引中心の商品では、投機側で不安が伝播し、回避で群れ行動が起き、価格下落が起きている。

2. 実需も投機もある商品では、将来の欠乏の予想が出たときに、実需側の需要サイドで不安が伝播し、

不安克服で買いための群れ行動、供給サイドで売り惜しみの群れ行動が起きて、価格上昇が起きている。

3. 双方とも、投機側で、貪欲の達成で上気が伝播し、貪欲で群れ行動が起きて、価格上昇が起きている。

(他の生物では、貪欲はあるが上気は人間ほど鮮明に出ない。神経伝達物質の構成に変化があるとのこと)

(往々にして何か理屈や物語(stories)を伴って伝播する(新しい脳の協業)。例: ××だから上がり続ける！)

この仕組みは、古い脳が好きだと感じたものに、後で新しい脳が××だからと理由をつける仕組みに似ている)

<http://www.value-workers.co.jp/design/chick-swarm-intelligence.htm>
<http://www.value-workers.co.jp/design/chick-pricevalue-gene.htm>

これらの感情の波は、投機対象商品の価格と深く関わっている。

(Fear & Greed Index 参照のこと: <http://money.cnn.com/data/fear-and-greed/>)

これらは餌(捕食・被食)をめぐる生物の反応にルーツがあり、それが古い脳に残っていて出るものと推測する。

(崩壊時の「不安/恐怖による投資家の一斉回避」のルーツは、生物一般が持つ「被食・生存の危機回避」にあると推測する。日本では上からのバブル潰しだったため本稿では省略したが、米国ではストレートに発現した感がある。)