



**CROSS - BORDER JOURNAL  
OF SOCIAL AND ECONOMICS  
STUDIES**



**Year 1, No 1/2012**

**Year 1, 1/2012**

**ISSN: 1868-6443**

***Instructions for authors:***

Periodical CROSS – BORDER JOURNAL OF SOCIAL AND ECONOMICS STUDIES is published twice during the year, both on the Internet and also paper editions in July and December. Contributions are able to be sent until 15.1. for July's issue and 15.6. for December. Contributions must be written in ENGLISH or GERMAN. The article must be sent in doc format (name of aggregate: Author.doc). Font: Times New Roman, font size 12, spacing 1,5 to eMail: institute.eumotion@googlemail.com.

Heading (name of article)

Name of author (country, institution, address, email address)

Abstract: max. 10 lines

Key words:

Text:

Conclusion:

Those contributions without formal requisites or positive reference will not be published.

**Science Board / Wissenschaftlicher Rat**

Prof. Thomas Eberhard, London, England

Prof. Leif Erickson, Stockholm, Sweden

Prof. PhDr. Ivan Jakubec, Csc., Prague, Czech Republic

Ing. Soňa Gullová, Ph.D., Prague, Czech Republic

Professor László Kiss, Budapest, Hungary

Professor Ursula Liebsch, Germany

Ing. Tomáš R. Zeithamer, Ph.D., Prague, Czech Republic

Ing. Ladislav Šípek, Csc., Prague, Czech Republic

**Editorial Board / Redaktionsrat**

Prof. Dr. Rudolf Brabeck – Chairman - BRD

Doz. Ing. František Drožen, CSc. – Czech Republic

Doz. PhDr. et JUDr. Jan Štemberk, Ph.D. – Czech Republic

Ing. Katariná Štofková, Ph.D. – Slovakia

# **ZUR EINFÜHRUNG**

## **der Zeitschrift**

### **CROSS-BORDER JOURNAL OF SOCIAL AND ECONOMIC STUDIES**

Dear friends

You have received the first issue of a new magazine, which was preceded by an animated discussion regarding the orientation of its focus. We live in difficult times and requirements on scientific publications are constantly increasing. There are many scholars, researchers and scientists, who have no chance to publish in peer-reviewed journals and even less so in journals with non-zero impact. This is due to the narrow specialization of periodicals and last but not least due to administrative demands. Therefore, our new magazine only defines its content on an abstract level.

The magazine will provide a forum for the publication of basic and applied research in the field of social sciences. Contributions may generally be classified into one of the following three areas:

- applied research (low level of abstraction) with an emphasis on practice
- combined basic and applied research – medium degree of abstraction
- basic research (high level of abstraction)

The aim is to provide a broad international platform for the mutual exchange of ideas and scientific approaches in the social sciences. We do not wish to create a closed specialized magazine, but rather an interdisciplinary periodical able to facilitate

collaboration and the meshing of social science topics. Studies will be subjected to an independent peer review procedure and accepted for publication based upon two review assessment recommendations.

Articles will be published in German or English. After editing, accepted articles will be published on the internet and in the printed periodicals, depending on space.

Finally, let me present brief, obligatory, but by no means formal, thanks to all who are involved in the creation of the magazine and support its publishing.

On behalf of the editorial board,

**Prof. Dr. Dr. Rudolf Brabeck**

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen, liebe Freunde,  
es freut uns sehr, dass Sie die erste Ausgabe unseres neuen Magazins lesen.

Seiner Entstehung ging eine angeregte Diskussion im Hinblick auf Orientierung und Ausrichtung voraus. Wir leben in dynamischen und komplexen Zeiten – auch die Ansprüche an wissenschaftliche Publikationen steigen kontinuierlich. Zahlreiche Wissenschaftler und Forscher haben keine Möglichkeit, in peer-reviewed Zeitschriften – und noch weniger in einschlägigen, populären Fachmedien – zu publizieren, verursacht durch enge Spezialisierung von Medien, nicht zuletzt bedingt durch administrative Regelungen.

Wir definieren unser neues Magazin über die Ebenen der Abstraktion. Unser neues Journal soll Raum für die Veröffentlichung von Studien der Grundlagen- und Anwendungsforschung im Bereich der Gesellschaftswissenschaften – mit Hauptausrich-

tung Sozialwissenschaften – bieten. Unsere fachliche Ausrichtung lässt sich durch folgende Typologie ausdrücken:

- Angewandte Forschung (niedriges Abstraktionsniveau) – mit dem Fokus auf den Praxis-Bezug,
- Bereich zwischen Grundlagen- und angewandter Forschung – mittleres Abstraktionsniveau,
- Grundlagenforschung – hohes Abstraktionsniveau.

Unsere zentrale Absicht ist es, eine breite internationale Plattform für den Austausch von Ansichten und wissenschaftlichen Konzepten im Bereich der Gesellschaftswissenschaften zu schaffen. Ziel ist somit keine abgeschlossene spezialisierte Zeitschrift, sondern die Entwicklung eines interdisziplinären Periodikums, das die Zusammenarbeit und Durchdringung aktueller gesellschaftswissenschaftlicher Themen ermöglicht.

Studien werden einem unabhängigen Rezensionsverfahren unterzogen und nur auf der Basis von zwei empfehlenden unabhängigen Gutachten zur Publikation empfohlen.

Alle Artikel werden in deutscher oder englischer Sprache realisiert. Entgegengenommene Beiträge werden nach Ablauf des skizzierten Verfahrens im Internet und – je nach Kapazität – auch als Printmedien veröffentlicht.

Abschließend bedanke ich mich zumindest kurz – aber bei weitem nicht formal ausreichend – bei allen, die sich für die Entstehung des ‚Cross-Border Journal of Social and Economic Studies‘ engagiert haben.

Im Namen aller Beteiligten:

**Prof. Dr. Dr. Rudolf Brabeck**

# Contents / Inhalt

*František Drozen: Ignorabimus, Ignarobimus!* .....5

*Tomáš R. Zeithamer: Economic Phenomena from  
the Viewpoint of Physics*..... 13

*Tomáš R. Zeithamer: Motion Equation of Monotone  
Commodity State Development with Inflexion*.....25

*Soňa Gullová: Current Standard of Social Manners Among  
Czech Managers* .....35

*Alena Jakubcová: Prag: Traum – Erinnerung – Leben  
Johannes Urzidils*.....64

## **Reviews / Buchbesprechungen**

*Klara Polasek: Štemberk, J.: Fenomén cestovního ruchu.  
Možnosti a limity cestovního ruchu v meziválečném  
Československu [Tourism Phenomenon. Possibilities and Limits  
of Tourism in the Interwar Czechoslovakia].* ..... 83

*Helena Aksamítová: Drozen, F., Přeučil, J.: Rétorika a etiketa.  
[Rhetorik und Etikette]*..... 86

*Alice Drozenová: Grayling, A. C.: What is Good?  
The Search for the Best Way to Live Phoenic*..... 88

## **Informations / Informationen**

*Alexander Fazik: Scientific Conference on Current Issues  
in Leisure and Tourism*.....92

# IGNORABMUS, IGNAROBIMUS!

*František Drožen*

**Abstract.** No two sciences are alike. The internet offers us a whole range of opinions on the concepts of science and approaches to science. What is science? Seemingly, the question is fairly simple. However, answers to simple questions are often more difficult than answers to complex questions. The paper deals with questions of science with a bit of exaggeration, hyperbole, with the aim to induce discussion. Exaggeration is undoubtedly a part of the discussion.

**Key words:** Science, cognition, source of knowledge, doctoral studies.

**JEL classification codes:** A19.

Wir holen weit aus. Wer kennt nicht das verbreitete und so gern benutzte folgende Zitat des athenischen Philosophen Sokrates (469 – 399 v.u.Z.)?

**Ich weiß, dass ich nichts weiß!**

(Andere Versionen:

Das Einzige, was ich weiß, ist dies, dass ich nichts weiß.

Alles, was ich weiß, ist dies, dass ich nichts weiß, während andere glauben,

sie würden wissen, was sie aber gar nicht wissen.)

Diese weisen Worte können als ein gewisser Beweis dienen, dass sich Sokrates voll bewusst war, dass der Mensch, um wahrhaft weise zu sein, seine eigene Unwissenheit erkennen

muss. Vielleicht auch deswegen wird von Sokrates gesagt, er hätte die Philosophie vom Himmel auf die Erde gebracht. Sokrates war ebenso wie auch eine Reihe weiterer großer Philosophen Gegenstand des kritischen Interesses der Zeit, in der er lebte. Seinen Kampf mit der damaligen Gesellschaft verlor er und wurde auf der Grundlage einer Anklage wegen Gottlosigkeit hingerichtet. Sokrates war nicht mit den Gesetzen einverstanden, auf deren Grundlage er hingerichtet wurde, er respektierte sie jedoch, weswegen er das Urteil annahm. Er verbot seiner Familie, um Gnade zu ersuchen, und lehnte die Hilfe seiner Freunde ab, ihm bei der Flucht vor der Hinrichtung zu helfen. Es bleibt die Frage offen und unbeantwortet, warum sich Sokrates so verhielt. Heute können wir meinen, dass ein außerordentlicher Mensch hinter seiner Überzeugung stand, für die er alles opferte, also auch sein Leben. Oder er könnte im Grunde seiner Seele ein eitler Mensch gewesen sein (was bei Männern wie bekannt ein recht starker Charakterzug ist, der vieles bewirken kann). Es wäre außerordentlich gewagt, die vorhergehenden Zeilen als Kritik an Sokrates verstehen zu wollen, hierzu sind Personen berufener, die athenische Philosophie und historische Zusammenhänge studieren. Wir haben Sokrates nur wegen seiner Betonung der Erkenntnis der eigenen Unwissenheit ausgewählt.

Auf geniale Weise erklärt die Erkenntnistheorie Jára Cimrman. Diese erdachte Gestalt der bekannten Autoren Ladislav Smoljak und Zdeněk Svěrák unterhält das tschechische Theaterpublikum bereits seit 1966 sehr erfolgreich. Cimrman erklärt, wie L. Smoljak berichtet, das Herangehen zweier Wissenschaftler an die Erkenntnistheorie. Bohlen geht von der Voraussetzung aus, daß die Wahrheit existiert, auch wenn sie ungenau ist, weswegen sie so lange zu konkretisieren ist, bis wir alles wissen. Auf der anderen Seite nimmt Cimrman an, dass der Irrtum genau ist, der widerlegt

werden muss. Wenn uns dies nicht gelingt, wissen wir nichts.<sup>1</sup> Dies ist in dem folgenden Schema dargestellt:

Die Ergebnisse dieser beider Theorien fasste Cimrman noch mit dem sogenannten DOPPELPUNKTOPERATOR zusammen, der beiden sich widersprechenden Behauptungen eine gemeinsame Einmündung in den berühmten philosophischen Satz gibt: WIR WISSEN ALLES: WIR WISSEN NICHTS.“<sup>2</sup> Und wieder sind wir bei Sokrates.

Wissenschaft und Wissenschaft sind nicht dasselbe<sup>3</sup>. Schon im Internet finden wir eine ganze Reihe von Meinungen über das Verständnis der Wissenschaft. Was ist das, Wissenschaft? Auf den ersten Blick eine einfache Frage. Trotzdem sind die Antworten auf einfache Fragen oft schwieriger als auf komplizierte Fragen. Bereits in der Grundschule weiß jeder Schüler, dass die Gleichung einer Geraden ist. Ganz anders sieht diese Gleichung unter Verwendung des griechischen Alphabets aus, z.B. . Für viele Leute ist dies nur eine Frage der formalen

---

<sup>1</sup> Frei übernommen aus Smoljak, L., Svěrák, Z.: Divadlo Jára Cimrmana – hry a semináře. (Das Jára-Cimrman-Theater – Spiele und Seminare.) Praha, Paseka, 2009, S. 67. ISBN 978-80-7185-973-4.

<sup>2</sup> Smoljak, L., Svěrák, Z.: Divadlo Jára Cimrmana – hry a semináře. Paseka, Praha 2009, S. 67. ISBN 978-80-7185-973-4.

<sup>3</sup> Tenzer, O. a kol.: Úvod do metody myšlení pro ekonomy. (Einführung in die Methode des Denkens für Ökonomen.) Praha, Svoboda 1972, S. 9. „Die Wissenschaft ist ein systematisches Wissen über das Sein, das der menschlichen Gesellschaft eigen ist, der es als Instrument der Erkenntnis und der Umgestaltung der gesellschaftsgeschichtlichen Wirklichkeit dient. Nicht jedes Wissen betrachten wir als Wissenschaft. Wissenschaft ist für uns eine systematische Abbildung der Wirklichkeit. Unter Forschung und wissenschaftlicher Untersuchung verstehen wir eine solche gesellschaftliche Tätigkeit, durch die wir zu einem systematischen Wissen über den Inhalt und das Wesen der Welt gelangen. Die Wissenschaft ist immer eine gewisse gesellschaftshistorische Form der Erkenntnis und des Denkens über das Wesen des Seins“.

Niederschrift, die Verwendung des griechischen Alphabets soll ein wissenschaftliches Herangehen andeuten.

Das Ergebnis der Wissenschaft sollte eine wissenschaftliche Erkenntnis sein, die folgende Punkte enthält:

1. Grundprinzipien der Disziplin, des Fachs oder der Wissenschaft.
2. Entwicklung, Nachweis und Untersuchung der angeführten Prinzipien und ihrer Anwendungen.
3. Dynamischer Charakter der Prinzipien im Sinne der Feststellung von Anomalien und Widersprüchen und Suche nach neuen Prinzipien.
4. Entdeckung neuer Möglichkeiten und wissenschaftlicher Methoden und weitere Entwicklung.<sup>4</sup>

Wissenschaft sollte ein Wissenschaftler „machen“<sup>5</sup>. Die Definition des Wissenschaftlers ist schwierig, aber es kann davon ausgegangen werden, daß es sich überwiegend um eine Person mit einem akademischen Grad wie z.B. Bc. – Baccalaureus, Ing. – Ingenieur, PhDr. – philosophie doktor oder JUDr. – juris utriusque doktor handeln wird.<sup>6</sup> Die Spitze ist der Titel Professor, d.h. der Titel eines Hochschulpädagogen, der höchste wissenschaftlich-pädagogische Grad. Ein Professor für ein gewisses Fach wird vom Präsidenten der Republik auf einen über den Minister eingereichten Vorschlag des wissenschaftlichen Rats

---

<sup>4</sup> Teilweise nach: Tenzer, O. – Pstružina, K.: Svět moderního myšlení. (Die Welt des modernen Denkens.) Praha, Svoboda, 1984, S. 52.

<sup>5</sup> Ein Wissenschaftler ist auch ein Mensch (und hier entschuldigen wir uns für eine gewisse Vulgarisierung), der sich mit Dingen befaßt, die niemanden interessieren.

<sup>6</sup> Mit dieser Voraussetzung können wir jedoch eine wissenschaftliche Entdeckung durch eine Person ohne akademische Titel nicht ausschließen.

der Hochschule ernannt<sup>7</sup>. Ebenso wie Wissenschaft und Wissenschaft nicht dasselbe ist, ist auch nicht ein Professor wie der andere. So ist zum Beispiel Prof. Janský der breiten Öffentlichkeit durch seine Verdienste in der Hämatologie bekannt. Im Jahre 1907 teilte er als Erster das Blut nach seinen Eigenschaften in vier Grundgruppen ein. Sein Beitrag zur Hämatologie hat bis heute ungezählte Leben gerettet. Im Jahre 1921 wurde er zum ordentlichen Professor ernannt.

Der Titel PhD. (der Titel „Doktor hinter dem Namen“) ist Ergebnis des Studiums im Rahmen der sogenannten Doktorstudienprogramme. Die Anforderungen für den Eintritt in das Doktorstudium sind etwa an allen Hochschulen gleich.

Der Bewerber muss ein Absolvent eines Magisterstudiums sein.

Er muss in der Lage sein, selbständig und kritisch die Vergangenheit zu untersuchen, muss entsprechende Kenntnisse über die politische, wirtschaftliche, soziale und kulturelle Entwicklung der menschlichen Gesellschaft besitzen (auf dem Niveau des Magisterstaatsexamens), er muss mit veröffentlichten und nicht veröffentlichten Quellen arbeiten können, er muss ein kritisches Herangehen an die Fachliteratur besitzen, er muss die Fähigkeit für Grundlagen- und angewandte Forschung und für ihre theoretische Verallgemeinerung besitzen und in der Lage sein, schöpferisches Denken bei der Bewertung von Tatsachen und Vorgängen anzuwenden.

Eine Grundanforderung sind die Fähigkeiten des Bewerbers zu einer wissenschaftlichen Arbeit, eigene fachliche Profilierung und eine gute Orientierung in der Fachliteratur.

Ein Vorteil ist eine erfolgreiche Publikationstätigkeit.

---

<sup>7</sup> Siehe näher § 73 des Hochschulgesetzes Nr. 111/1998 Slg.

An Hochschulen ist es meistens nötig, vor der Verteidigung einer Doktorarbeit auch eine Publikationstätigkeit nachzuweisen. Einige Universitäten fordern Publikationen in rezensierten Zeitschriften und einige auch in renommierten Zeitschriften. Die Anforderung einer Publikationstätigkeit ist sicher berechtigt, aber nur 5% der veröffentlichten wissenschaftlichen Arbeiten bringen tatsächlich neue und anregende Erkenntnisse<sup>8</sup>. Das bedeutet, daß die verbleibenden 95% vor allem kompilativen Charakter haben. Warum sollte also der Doktorand zum Schreiben von Fachartikeln gedrängt werden? Der Student macht sich Folgendes bewusst.

- 1) Das Schreiben irgendeines Textes, also auch eines Fachtextes, übt das Denken, vervollkommnet den Wortschatz und trägt zur Hebung der Kultur des schriftliche Ausdrucks bei, was für den Studenten gewinnbringend ist.
- 2) Er möchte die Anforderungen des Doktorstudiums erfüllen und das Studium erfolgreich beenden.

Wenn der Doktorand, der die wissenschaftliche Ausbildung gleich nach Absolvierung der Hochschule beginnt, an der er im Rahmen des Studiums nur oberflächlich mit den Geheimnissen der wissenschaftlichen Analyse und Synthese einschließlich des methodischen Apparats bekanntgemacht wurde, so ist ein origineller (aber auch fachlicher) Artikel, der einen Fortschritt in der Wirtschaftswissenschaft bedeuten würde, eine fast die menschlichen Möglichkeiten übersteigende Aufgabe. Auf der einen Seite steht die strenge (möglicherweise berechnete) Forderung nach Veröffentlichungen, auf der anderen Seite jedoch das Gewissen beim Abschreiben und Umformulieren bereits geschriebener Dinge. Persönlich bin ich der Meinung, dass alles bereits schwächer geschrieben oder gesagt wurde, dass schon fast alles geschrieben

---

<sup>8</sup> Hier ist ein Fachtext von einer wissenschaftlichen Arbeit, von einem wissenschaftlichen Ergebnis zu unterscheiden.

wurde, weswegen das Geschriebene bereits als Grundlage genommen wird, wobei wir es von einem anderen Gesichtspunkt aus ansehen, denn wir brauchen eine Publikationstätigkeit und Zitationen. Wenn jemand eine neue Erscheinung bemerkt, die noch nicht veröffentlicht wurde (was zu überprüfen ist), so ist diese zur Veröffentlichung geeignet. Die Beschreibung der vorliegenden Erscheinung (z.B. einer Gesetzlichkeit) ist nur eine Seite, die Erhebung der Gesetzlichkeit zum Gesetz die andere.<sup>9</sup>

Wir wollen nicht die Frage hören, warum ich mich zum Doktorstudium anmeldete, wenn wir die Publikationsanforderungen für das Studium in Zweifel stellen, bin ich überhaupt für ein solches Studium geeignet? Uns will nur scheinen, dass ein Artikel in einer Impuls auslösenden Zeitschrift nicht schlechter als ein Artikel in einer anderen Zeitschrift sein muss. Beide können sich im Niveau der Abstrahierung unterscheiden, und der beginnende Autor oder die beginnende Autorin müssen sich bewusst machen, dass derjenige Vertrauen in der Wissenschaft erlangt, der die Welt überzeugt, keinesfalls derjenige, dem dieser Gedanke zuerst einfällt.

Die Wissenschaft, die Untersuchung neuer Erscheinungen, hat zweifelsohne ihren Platz im menschlichen Leben, und dies im Bereich der Grundlagen- und der angewandten Forschung. Das Problem, das zwar klein erscheint, jedoch grundsätzliche Bedeutung hat, ist die Entlohnung der Wissenschaftler für ihre Arbeit, die einen Bienenfleiß in der vorliegenden Problematik

---

<sup>9</sup> In der Vergangenheit war eine allgemein anerkannte Tatsache, daß ein Körper durch die Erdanziehungskraft nach unten fällt. Diese Gesetzlichkeit bemerkten ebenfalls Galileo Galilei (1546 – 1642) und Isaac Newton (1643 – 1727), der das Gesetz des freien Falls in die Form brachte, wobei  $\underline{s}$  der Weg,  $\underline{g}$  die Erdbeschleunigung ( $9,81 \text{ m/s}^2$ ) und  $\underline{t}$  die Zeit ist. Damals handelte es sich um die Entdeckung eines neuen Gesetzes, heute ist dies Inhalt von Mittelschullehrbüchern.

erfordert. Nicht wenige unserer Bekannten, die eine wissenschaftliche Ausbildung im Rahmen eines Doktorstudiums an technischen Hochschulen oder medizinischen Fakultäten begannen, gaben ihr Studium auf – sie ließen sich von lukrativen Angeboten von Firmen locken. Wer wird die Wissenschaft – eine wirkliche Wissenschaft – in Zukunft „machen“?

## **Benutzte Literatur**

- [1] Smoljak, L., Svěrák, Z.: Divadlo Jára Cimrmana – hry a semináře. (Das Jára-Cimrman-Theater – Spiele und Seminare.) Praha, Paseka, 2009, S. 67. ISBN 978-80-7185-973-4.
- [2] Tenzer, O. – Pstružina, K.: *Svět moderního myšlení*. (Die Welt des modernen Denkens.) Praha, Svoboda, 1984, S. 52.
- [3] Tenzer, O. a kol.: *Úvod do metody myšlení pro ekonomy*. (Einführung in die Methode des Denkens für Ökonomen.) Praha, Svoboda, 1972, S. 9.

*František Drozen*

University of Economics, Prague  
Faculty of International Relations  
Department of Retailing and Commercial Communications  
W. Churchill Sq. 4  
130 67 Prague 3  
Czech Republic  
e-mail: drozen@vse.cz

# ECONOMIC PHENOMENA FROM THE VIEWPOINT OF PHYSICS

*Tomáš R. Zeithamer*

**Abstract.** The article describes the increasing use of physical and mathematical models to describe and analyze economic processes based upon the analogies found between physical and economic processes during the formation of the Lausanne and Cambridge Schools of Economics. In brief, one of the necessary outcomes of the application of physical-mathematical methods in economics has been the gradual creation of conditions in basic and applied economic research during the course of the twentieth century, which at the turn of the millennium gave rise to econophysics. Contributions of the Czech School of Economics are documented, particularly the analogy between the length of fatigue cracks in metals exposed to periodic loads over time and the fall of market prices for commodities over time.

**Key words:** Econophysics, theory of elasticity, statistical mechanics, Lausanne School of Economics, Cambridge School of Economics.

**JEL classification codes:** Primary B410, A120; Secondary D010.

## 1 The origins of econophysics

The term econophysics was coined as a combination of two scientific fields, economics and physics, with economics being the primary field of study, and physics providing mathematical and theoretical models which can be applied in economics. In its current stage of development, econophysics serves primarily to enhance economic research through methods of theoretical

physics research. Methods of theoretical physics research are considered by many economists to be extremely simplistic, and are therefore rejected because they have been developed to describe systems which do not have a great deal of self-correcting elements in comparison with economic systems (either micro or macro-economic). Self-correction is always understood in relation to initial and boundary conditions, thus self-correction may be positive or negative with regard to the initial state. Many economists also reject the application of theoretical physics methods in the research of economic systems because economic processes cannot be repeated under the exact same initial and boundary conditions for a given process, as is possible within a certain degree of accuracy for some cases in physics. Of course, economics is not the only field in which processes cannot be repeated under the exact same conditions. In astrophysics for example, the developmental stages in the life cycle of a single population of stars are not repeated under the exact same conditions. We encounter a similar situation when repeatedly observing the circulation configuration of the Earth's atmosphere. Many other instances may be found of physical processes for which it is not possible to ensure the exact same initial and boundary conditions during the repetition of a certain process. It should be noted at this point that an analysis of the historical development of science reveals similar beginnings of what are today renowned scientific fields such as astrophysics, geophysics, and biophysics, as well as biomathematics, biometrics, biostatistics and others. Today, we are direct participants, both passive and active, in the early stages of the transition from clearly differentiated scientific fields to their gradual synthesis, and the unifying element in this transition is the language of mathematics.

## 2 Econophysics in the broader sense

The origins of econophysics can be traced to the 1870s, when methods of theoretical physics and mathematics were first used to describe economic phenomena and processes. The use of these methods however was glossed over by claims of the exclusive economic application of mathematics, gradually giving rise to the term mathematical economics. The use of the methodologies of mathematics and theoretical physics to analyze and describe economic phenomena and processes in the late 1800s is considered econophysics in the broader sense. In a most admirable manner economic phenomena and processes were described using analogies to theoretical physics, including the physical and mathematical significance of the differential of variables<sup>1</sup>. For example, the specific elongation of a body and Hooke's law, analyzed in the elasticity theory of solids, inspired Alfred Marshall to introduce the elasticity of demand (Marshall, 1890).

Biographical research of a number of major economists of this period shows that they were typically first educated in mathematics and/or physics. Giovanni Battista Antonelli (17. 9. 1858 – 12. 5. 1944) began his early studies at the Technical Institute of Leghorn and then continued to study at the University of Pisa where, in 1882, he received a doctorate in mathematics and in 1884 became a professor of mathematics. After this, he completed his engineering studies at the Polytechnic School in Milan, where he was awarded the title of civil engineer. Marie Esprit Léon Walras (16. 12. 1834 – 5. 1. 1910) studied mine

---

<sup>1</sup> In the first approximation the differential of a physical quantity is the change in the value of the physical quantity, expressed in the given units, which is sufficiently small to serve as a mathematical differential, and sufficiently large to be measured with a certain degree of accuracy. The differential of economic quantity is understood in the same manner.

engineering at École de Mines in Paris, where he acquired knowledge not only of mathematics and general physics, but also the statics and the dynamics of mine construction (Jaffé, 1965). Alfred Marshall (26. 7. 1842 – 13. 7. 1924) studied mathematics and physics at Cambridge University, where he also taught mathematics (Zemánek, 2006). Vilfredo Pareto (15. 7. 1848 – 19. 8. 1923) studied at the Polytechnic Institute of Turin, where he wrote his dissertation on the theory of elasticity „Principi fondamentali della teoria della elasticità de corpi solidi in 1869 (Pareto, 1869).

The late nineteenth century is a period in which there was a synthesis of the partial knowledge of economic laws formulated by the previous generation of economists, and increased attempts to describe these laws using the language of physics and mathematics, comprising both the mathematical and physical meaning of the differential of variable quantity; the foundations of econophysics in the broader sense were laid and expanded. Comprehensive works of major economists were written at this time, such as that of Antonelli „*Sulla Teoria Matematica della Economia Politica*“ (published by the author in Pisa in 1886, translated into English in 1971 under the title „Mathematical Theory of Political Economy“) (Antonelli, 1886). Antonelli essentially uses the theory of vector functions of  $n$  real variables to describe an idealized model of a perfect market, the only components of which are buyers with real functions of demand and sellers with real functions of supply. In 1874 the first edition was published of Walras' work „*Éléments d'économie politique pure*“ (Walras, 1874), translated into English under the title „Elements of Pure Economics, or the theory of social wealth“ (the first edition of the English translation was published in 1954 (Walras, 1954)). Walras' background in physics and mathematics is evident in a number of formulations which brilliantly describe

analogies between physical and economic processes. For illustration, let us consider his analogy between a perfect competitive market and a machine in which friction is entirely ignored (Part II, Lesson 5, pp. 83-91 first English edition (Walras, 1954). Likewise, Walras' general equilibrium theory is based on an analogy with the physical concept of mechanical equilibrium. In the first edition of Marshall's „*Principles of Economics*“, from 1890, we encounter the „elasticity of demand“, a concept founded upon an analogy with specific elongation and Hooke's law. Also in Pareto's two-volume work „*Cours d'économie politique*“, published in Lausanne from 1896 – 1897 (Pareto, 1896 – 1897), we can see the influence of the elasticity theory of solid bodies on the description of economic systems (Pareto, 1896).

### **3 Econophysics in the broader sense – Czech contributions**

The first half of the twentieth century witnessed a deepening integration of economics, mathematics, and physics. At the Czech School of Economics during this time, no reliable sources have yet been found indicating such an interdisciplinary approach or related original work. At the end of the twentieth century however, we do find an economist at the Czech School of Economics whose work represents econophysics in the broader sense. This economist is František Drožen (born 30. 5. 1949), who was inspired by the work of German engineer August Wöhler (22. 6. 1819 – 21.3.1914) (Wöhler, 1855, 1870; Timoshenko, 1983; Schutz, 1996). From 1855 – 1871 August Wöhler examined the causes of fatigue cracks in the wheel shafts of railway cars and the dependence of the number of cyclic loads until axle fracture on stress amplitude. The graphic depiction of Wöhler's findings in the form of Wöhler curves is still used today in the investigation of metal fatigue in various

constructions. František Drozen constructed the following analogy between the process of fatigue crack growth in axles and the process of price reduction for goods: the immediate length  $\mathbf{m}$  of a fatigue crack in railway axle at time  $t$  corresponds to the immediate price  $\mathbf{n}$  of goods at time  $t$ . The period  $t$  of monitoring cracks in the axle is the product of the duration of a single cyclic load times the number of load cycles. Thus the differential change in the price of goods  $d\mathbf{n}$  for time interval  $dt$  (differential change in time  $t$ ) is directly proportional to the product of immediate price  $\mathbf{n}$  and the differential change in time  $dt$ , just as the differential change  $d\mathbf{m}$  in immediate crack length  $\mathbf{m}$  for differential change in the number of cyclic loads  $d\mathbf{N}$  is directly proportional to the product of immediate crack length  $\mathbf{m}$  and the differential change in numbers of cyclic loads  $d\mathbf{N}$ , where  $d\mathbf{N} \cdot T = dt$ ;  $T$  is the time interval in seconds expressing the duration of one cyclic load. The market value of goods over time is expressed as a price  $\mathbf{n}(t)$  at any time  $t$ . Drozen now makes the assumption that the instantaneous rate of reduction of the market value is directly proportionate to the instantaneous price of the goods (Drozen 2008). Then the deterministic differential equation of price which expresses this assumption is

$$\frac{d\mathbf{n}(t)}{dt} = -k \mathbf{n}(t), \quad (1)$$

where  $k > 0$  is a proportionality constant, and negative sign is used to indicate that  $\mathbf{n}$  is decreasing. The initial condition is that over time  $t = 0$  the market value is  $\mathbf{n}(0) = \mathbf{n}_0$ . It means that the time is measured from the instant of purchase, i.e., when the purchase-sale transaction has been completed. This approach to modeling the process of falling prices for goods can be found in its final form in several of Drozen's works (Drozen 1993, 1995, 2003, 2008). We know make the generalizing assumption that the instantaneous acceleration of reduction of the market value is

directly proportionate to the instantaneous rate of reduction of the market value (Zeithamer 2010). Then the deterministic differential equation of price which expresses this assumption is

$$\frac{d^2 \mathbf{n}(t)}{dt^2} = -A \frac{d\mathbf{n}(t)}{dt}, \quad (2)$$

where  $A > 0$  is proportionality constant, and negative sign is used to indicate that  $\mathbf{n}$ , the market value of goods, i.e., a price, is decreasing and the acceleration of reduction of the market value is increasing function of time. The initial conditions now are that

over time  $t = 0$  the market value is  $\mathbf{n}(0) = \mathbf{n}_0$  and  $\frac{d\mathbf{n}(0)}{dt} = \mathbf{r}_0 < 0$ .

The more detailed approach to modeling the process of falling prices with acceleration can be found in the work as follows (Zeithamer 2010, 2011).

#### **4 Econophysics in the strict sense**

Let us now briefly mention econophysics in the strict sense of the word, i.e. the approach of physicists to economics based upon statistical mechanics (this subject will be addressed in detail in the work accompanying this article). Given the scope of this article, it is not possible to present the results of econophysics in the broader sense during the course of the 20th century. However, it is important to realize that the findings of econophysics in the broader sense during this period have increasingly focused the attention of theoretical physicists towards economics. This has led to collaboration with economists in researching analogies between economic processes and physical processes addressed by statistical mechanics, and to research in describing macro and microeconomic processes using statistical mechanics methods. Statistical mechanics essentially describes the complicated variability over time of the configuration of a large number

of subsystems, which comprise the physical system being monitored and which are governed by certain laws of interaction. The complexity of development over time of the internal structure of physical systems has its origins in the interaction and disorder of subsystems. Expressed economically, this is the interaction and competition of subsystems. Financial markets are sufficiently complicated systems to be assessed both according to their output and their internal structures. A large number of investors present in many various markets create the internal structure of the market through exchanges of stocks, bonds, commodities, and other products. Investment decisions change the prices of the assets being traded, and these prices in turn affect the business decisions of investors, and nearly all commercial transactions are recorded electronically. To facilitate the analogy between the development of internal structures of the market and internal structures of physical systems (with a great number of subsystems), we assume that a trader of a given good has three possibilities: to buy, sell, or not trade (Voit, 2005). This approach enables an analogy between the development of market structures over time and the Ising model (or Potts model). Essentially, the Ising model describes the interaction of the monitored physical subsystem with the entire internal structure of the physical system, and the response of this monitored subsystem to the existing internal structures of nearby subsystems. One of leading proponents of the application of statistical mechanics in economics is German physicist and mathematician Prof. Johannes Voit, who has comprehensively described the results of the application of statistical mechanics in financial markets in his book published in 2001 and in later expanded editions (Voit, 2001, 2003, 2005). Such analogies are the foundation of today's econophysics, econophysics in the strict sense, a new scientific branch of contemporary economics.

## **5 Conclusions**

From the above it is clear that in addition to mathematics, physics has gradually explicitly and implicitly impacted economics, not only through its specific manner of expression used to describe economic phenomena and processes, but also through its methodology of theoretical research of phenomena and processes. This gradual process of the incorporation of physics into economics began with the founders of the Lausanne and Cambridge Schools of Economics, students of physics and mathematics who later fully devoted themselves to economic research.

## **Acknowledgements**

The author is grateful to Mrs. Pavla Jará and the National Technical Library for great effort and excellent work which enabled him to complete a large portion of this work. The paper is dedicated to Mrs. Věra Ruml-Zeithamer and Mrs. Anna Ruml.

## **References**

- [1] Antonelli, G., B.: *Sulla teoria matematica della Economia politica, nella Tipografia del Folchetto*. Pisa, 1886 (privately published); translated into English as Chap. 16 „On the Mathematical Theory of Political Economy“; In: J. S. Chipman, L. Hurwicz, M. K. Richter and H. F. Sonnenschein (eds.) – *Preferences, Utility and Demand*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1971, ISBN 0-15-571077-X; also In: G. Chichilnisky (ed.) – *Mathematical Economics*, Vol. 1, Cheltenham, UK, Elgar, 1998, pp. 3-30, ISBN 1-85898-260-X.

- [2] Antonelli, S.: *Biographical Notes and Bibliography of G. B. Antonelli*. In: G. Chichilniski (ed.) *Mathematical Economics*, Vol. 1, Cheltenham, UK, Elgar, 1998, pp. 31-34, ISBN 1-85898-260-X.
- [3] Drozen, F.: *Oceňování majetku*, habilitační práce. Prague, 1993 (in Czech).
- [4] Drozen, F.: *Oceňování movitého majetku*. VŠE, Prague, 1995, ISBN 80-7079-330-9 (in Czech).
- [5] Drozen, F.: *Cena, hodnota, model*. Oeconomia, Prague, 2003, ISBN 80-245-0501-0 (in Czech).
- [6] Drozen, F.: *Modelling of price dynamics and appreciation*. In *Ekonomický časopis (Journal of Economics)*, Vol. 56, No. 10, pp. 1033-1044, 2008, ISSN 0013-3055.
- [7] Jaffé, W. (ed.): *Correspondence of Léon Walras and Related Papers*. Vol. I, Amsterdam, North – Holland Publishing Company, 1965, pp. 1-15.
- [8] Marshall, A.: *Principles of Economics*. Macmillan, London, 1890 (First Edition).
- [9] Pareto, V.: *Principi fondamentali della teoria della elasticità de corpi solidi*. Torino, 1869 (Dissertazione e tesi presentate commissione esaminatrice della Scuola di applicazione per gl'ingegneri in Torino da Fritz Wilfrid Pareto da Genova per essere dichiarato ingegnere laureato).
- [10] Pareto, V.: *Cours d'économie politique*. F. Rouge, Lausanne; Pichon, Paris; Leipzig, Dunker&Humblot, 1896-1897 (2 vol.).
- [11] Schutz, W.: *A History of Fatigue*. In *Engineering Fracture Mechanics*. Vol. 54, No. 2, pp. 263-300, 1996, ISSN 0013-7944.

- [12] Timoshenko, S., P.: *History of the Strength of Materials*. Dover, New York, 1983, pp. 167-173, ISBN 0-486-61187-6.
- [13] Voit, J.: *The Statistical Mechanics of Financial Markets*. Springer, Berlin, 2001 (1st ed.), ISBN 3-540-41409-6; Springer, Berlin, 2003 (2nd ed.), ISBN 3-540-00978-7; Springer, Berlin, 2005 (3rd ed.), ISBN 978-3-540-26285-5.
- [14] Walras, L.: *Éléments d'économie politique pure*. L. Cobarz, Lausanne, 1874; Guillaumin, Paris, 1874; H. Georg, Bale, 1874.
- [15] Walras, L.: *Elements of Pure Economics, or, The Theory of Social Wealth*. (1st ed.) Routledge, London, 1954; (2nd ed.) Routledge, 2003, ISBN 0-415-31340-6.
- [16] Walras, L.: *Théorie mathématique de la richesse sociale*. L. Cobarz, Lausanne, 1883.
- [17] Wöhler, A.: *Theorie rechteckiger eiserner Brückenbalken mit Gitterwänden und mit Blechwänden*. In *Zeitschrift für Bauwesen*, Vol. 5, pp. 121-166, 1855.
- [18] Wöhler, A.: *Über die Festigkeitsversuche mit Eisen und Stahl*. In *Zeitschrift für Bauwesen*, Vol. 20, pp. 73-106, 1870.
- [19] Zeithamer, R., T.: *The Deterministic Differential Equation of the Fall in the Market Value of Goods with the Acceleration*. In *EuMotion*, Vol. 10, No. 12, (2010), ISSN 1868-6443.
- [20] Zeithamer, R., T.: *The Approach of Physics to Economic Phenomena*. 10th International Conference Aplimat 2011, Proceedings, pp. 1303-1308, Bratislava, 2011. ISBN 978-80-89313-51-8.

- [21] Zeithamer, R., T.: *On the Possibility of Econophysical Approach to Commodity Valuation Theory*. 7. Konference o matematice a fyzice na vysokých školách technických 2011, Proceedings, pp. 142-150, Brno, 2011. ISBN 978-80-7231-816-2.
- [22] Zemánek, J.: Alfred Marshall (1842 – 1924) – tvůrce moderní ekonomie. In: euroekonom. cz-osobnosti hospodářských dějin, 6. 10. 2010.

*Tomáš R. Zeithamer*

University of Economics, Prague  
Faculty of Informatics and Statistics,  
Department of Mathematics  
Ekonomická 957, 148 00 Prague 4,  
Czech Republic,  
e-mail: zeith@vse.cz

# MOTION EQUATION OF MONOTONE COMMODITY STATE DEVELOPMENT WITH INFLEXION

*Tomáš R. Zeithamer*

**Abstract.** A method of modelling commodity depreciation, based on the methodology of theoretical physics, is used to derive a deterministic linear motion equation of the second order to describe the degressive and progressive development of the instantaneous relative depreciation and price of a commodity over time in a model of market structure with perfect competition. The same approach is used to derive a non-linear motion equation of the second order for instantaneous relative depreciation with degressive/progressive development over time.

**Key words:** Depreciation, differential equation, econophysics, equation of motion.

**JEL classification codes:** Primary C690, D410; Secondary D870.

## 1 Introduction

Let us assume that instantaneous commodity depreciation  $w$  at every time  $t$  throughout the entire lifetime of the commodity is composed of the instantaneous commodity physical depreciation  $w_{PD}$  and the instantaneous commodity external depreciation  $w_{ED}$ . The law of internal composition of both types of depreciation is designated as  $\Delta$ , so the instantaneous commodity depreciation  $w$  is  $w = w_{PD}\Delta w_{ED}$ . The law of composition of magnitudes of instantaneous commodity physical and external depreciation is also designated by the symbol  $\Delta$ , so that  $w(t) = w_{PD}(t) \Delta$

$w_{ED}(t)$ . In further considerations we presume (in linear approximation) that the law of composition of magnitudes of instantaneous commodity physical and external depreciation is algebraic addition, thus  $w(t) = w_{PD}(t) + w_{ED}(t)$ , so that the law of internal composition  $\Delta$  of instantaneous commodity physical and external depreciation is designated „+“ and so  $w = w_{PD} \Delta w_{ED} = w_{PD} + w_{ED}$ . For simplicity, we assume that the law of internal composition  $\Delta$ , or law of composition of magnitudes  $\Delta$  respectively, does not change over time for both kinds of depreciation. We further assume in the linear approximation that the instantaneous commodity depreciation  $w$ , the instantaneous commodity physical depreciation  $w_{PD}$  and the instantaneous commodity external depreciation  $w_{ED}$  are continuous real functions at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  ( $t_0$  is the initial time of monitoring of the instantaneous commodity state and  $t_e$  is the time at which we cease monitoring the instantaneous commodity state i.e. level of the instantaneous commodity depreciation). The instantaneous commodity physical depreciation  $w_{PD}$  is defined as the permanent adverse change in the surface or dimensions of bodies of various states, induced by the interaction of functional surfaces or a functional surface and medium which causes wear [4]. The instantaneous commodity external depreciation  $w_{ED}$  is defined as a supplement to the instantaneous commodity physical depreciation i.e. the instantaneous commodity external depreciation is the permanent adverse or favorable change in market value of a commodity, which is not caused by instantaneous commodity physical depreciation (damage).

In a market structure with perfect competition<sup>1</sup>, the instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  is defined by the magnitudes of instantaneous commodity relative depreciation in accordance with relation [1; 6]

$$RD(t) = \frac{w(t)-w(t_0)}{w(t_0)}, \quad (1)$$

where  $w(t_0) = w_0$  is the magnitude of instantaneous commodity depreciation at the initial time  $t_0$  and  $w(t)$  is the magnitude of instantaneous commodity depreciation at time  $t(t \geq t_0)$ . In addition to instantaneous commodity relative depreciation  $RD$ , the instantaneous commodity relative price  $RP$  is also defined under the condition of perfect competition by the magnitudes  $RP(t)$  at time  $t$  in accordance with the relationship [1; 6]

$$RP(t) = \frac{p(t_0)-p(t)}{p(t_0)}, \quad (2)$$

where  $p(t_0) = p_0$  is the magnitude of instantaneous commodity price  $p$  at the initial time  $t_0$  of monitoring the instantaneous commodity price on a select model market and  $p(t)$  is the magnitude of instantaneous commodity price at time  $t \geq t_0$ .

---

<sup>1</sup> In the model of a market structure with perfect competition we assume the following conditions are met: a) in each market there are a large number of buyers and sellers, none of which are strong enough to influence the price or output of a sector; b) all goods are homogeneous; c) there is free entry to and exit from all markets; d) all manufacturers and consumers have perfect information about prices and quantities traded on the market; e) companies attempt to maximize profit and consumers attempt to maximize utility; f) companies have free access to information about technologies [2; 3].

## 2 Linear motion equation of commodity state without inflexion

Instantaneous commodity depreciation  $w$  is a real composite function of time, i.e.  $w(t) = w(p(t))$ , where  $w(p)$  is the continuous decreasing real function of instantaneous commodity price  $p$  and instantaneous commodity price  $p$  is a continuous decreasing real function of time  $t$ . If we monitor the development of instantaneous commodity depreciation at time interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ , then for the first derivation of functions  $w(p)$  and  $p(t)$  it holds that  $\frac{dw}{dp}(p) < 0$  for  $p \in \langle p(t_e), p(t_0) \rangle$  and  $\frac{dp}{dt}(t) < 0$  for  $t \in \langle t_0, t_e \rangle$ . It directly follows from these relationships that for the interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ ,  $\frac{dw}{dt}(t) = \frac{dw}{dp}(p(t)) \cdot \frac{dp}{dt}(t) > 0$ . This means that instantaneous commodity depreciation  $w$  is a continuous increasing real function of time  $t$ , which corresponds to trends for common commodities over time. Then, instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  is also a continuous real function at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  and  $\frac{dRD}{dt}(t) > 0$  for every time  $t \in (t_0, t_e)$ .

The magnitude of instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  over time  $t$  increases with acceleration and the acceleration of instantaneous commodity relative depreciation increases in direct proportion to the instantaneous speed of change of instantaneous commodity relative depreciation at time  $t$ . The motion equation of instantaneous commodity relative depreciation is thus [6]

$$\frac{d^2RD}{dt^2}(t) = B \frac{dRD}{dt}(t), \quad (3)$$

where  $B$  is the constant of proportionality,  $B > 0$ . In addition, let initial conditions be met where  $RD(t_0) = RD_0 > 0$ ,  $\frac{dRD}{dt}(t_0) =$

$v_0 > 0$ , so that the solution of differential equation (3) at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  is then

$$RD(t) = RD_0 - \frac{v_0}{B} + \frac{v_0}{B} e^{B(t-t_0)}. \quad (4)$$

From here it directly follows that instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  is a purely convex function at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ . This means that the increase in instantaneous commodity relative depreciation at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  is progressive.

Instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  increases with acceleration at time  $t$  again and the acceleration of instantaneous commodity relative depreciation increases in direct proportion to the speed of change of relative depreciation at time  $t$  while the constant of proportionality is negative. The motion equation of instantaneous commodity relative depreciation is then [5; 6]

$$\frac{d^2RD}{dt^2}(t) = -B \frac{dRD}{dt}(t), \quad (5)$$

where  $(-B)$  is the constant of proportionality,  $B > 0$ . In addition, let initial conditions be met

where  $RD(t_0) = RD_0 > 0$ ,  $\frac{dRD}{dt}(t_0) = v_0 > 0$ , so that the solution of the differential equation (5) at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  is then

$$RD(t) = RD_0 + \frac{v_0}{B} - \frac{v_0}{B} e^{-B(t-t_0)}. \quad (6)$$

From here it directly follows that instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  is a purely concave function at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ . This means that the increase in instantaneous commodity relative depreciation at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  is degressive. The progressive increase of instantaneous commodity relative depreciation is characteristic, for example, of certain types of food goods, while degressive increase of relative depreciation may be seen in certain commodities in the automotive industry.

Specific types of commodities are not listed here as the breakdown of all commodities under the condition of perfect competition into individual disjoint classes of commodities is the subject of a separate investigation.

Motion equations (3) and (5) for instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  yield a deterministic differential equation for instantaneous commodity price  $p$  while a commodity is an element of one of the disjoint classes of the set of all commodities. For each commodity class found, it will be necessary to determine the functional relationship between instantaneous commodity depreciation  $w$  and the instantaneous commodity price  $p$  at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ . Assume that we have selected a single specific class of commodity from the set of all commodities. For each commodity of this particular class let  $w(t) = D(p(t_0) - p(t))$ , so that, in accordance with equation (1),  $RD(t) = \frac{[D(p_0 - p(t)) - w_0]}{w_0}$  at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ . A constant  $D$  ( $D > 0$ ) is given in such units to ensure that the same units are found on both sides of the equation  $w(t) = D(p(t_0) - p(t))$ . Directly following from deterministic differential equation (3) for instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  is the deterministic differential equation for instantaneous commodity price  $p$  at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$ , which is  $\frac{d^2 p}{dt^2}(t) = B \frac{dp}{dt}(t)$  with initial conditions  $p(t_0) = p_0 > 0$ ,  $\frac{dp}{dt}(t_0) = r_0 < 0$ , where  $\frac{dp}{dt}(t) < 0$  for  $t \in (t_0, t_e)$ . The solution of this differential equation for a purely concave drop in the instantaneous commodity price may be written as  $p(t) = p_0 - \frac{r_0}{B} (1 - e^{B(t-t_0)})$ . Deterministic differential equation (5) for instantaneous commodity relative depreciation  $RD$  yields a deterministic differential equation for instantaneous commodity price  $p$  at interval  $\langle t_0, t_e \rangle$  which is

$\frac{d^2p}{dt^2}(t) = -B \frac{dp}{dt}(t)$  with initial conditions  $p(t_0) = p_0 > 0$ ,  $\frac{dp}{dt}(t_0) = r_0 < 0$ , where  $\frac{dp}{dt}(t) < 0$  for  $t \in (t_0, t_e)$ . The solution of this differential equation for a purely convex drop in the instantaneous commodity price may be written as  $p(t) = p_0 + \frac{r_0}{B}(1 - e^{-B(t-t_0)})$ .

### 3 Non-linear motion equation of commodity state with inflexion

In this section of our work we again presume the following conditions to be met: (1) the commodity is on one of the markets of the model of market structure with perfect competition at initial time  $t_0$ ; (2) at time  $t_0$  the commodity is found in its initial state, which is uniquely determined by the magnitude of instantaneous commodity depreciation  $w(t_0) = w_0$ .

Let the acceleration of  $\frac{d^2RD}{dt^2}$  of the instantaneous commodity relative decrecation be the sum of two components, i.e.

$$\frac{d^2RD}{dt^2} = \left(\frac{d^2RD}{dt^2}\right)_1 + \left(\frac{d^2RD}{dt^2}\right)_2. \quad (7)$$

The first component of acceleration is a consequence of physical and chemical processes (including also social/psychological processes in physico-chemical approximation), which cause the first component of the instantaneous acceleration to increase in direct proportion to the magnitudes of rate of change of the instantaneous commodity relative depreciation, i.e.

$$\left(\frac{d^2RD}{dt^2}(t)\right)_1 = B \frac{dRD}{dt}(t), \quad (8)$$

where  $B$  is the proportionality constant,  $B > 0$  and  $t \in (t_0, t_e)$ . The second component of acceleration results from physical and

chemical processes (including also social/psychological processes in physico-chemical approximation), which cause the second component of the instantaneous acceleration to be directly proportional to the product of the magnitude of rate of change of the instantaneous commodity relative depreciation  $\frac{dRD}{dt}(t)$  and the magnitude of instantaneous commodity relative depreciation  $RD(t)$ , while the proportionality constant is negative, thus

$$\left(\frac{d^2RD}{dt^2}(t)\right)_2 = -A \frac{dRD}{dt}(t)RD(t), \quad (9)$$

where  $(-A)$  is the proportionality constant,  $A > 0$ ,  $t \in \langle t_0, t_e \rangle$ .

By substituting relations (8) and (9) into equation (7), we obtain the following motion equation for the acceleration of instantaneous commodity relative depreciation

$$\frac{d^2RD}{dt^2}(t) = B \frac{dRD}{dt}(t) - A \frac{dRD}{dt}(t)RD(t), \quad (10)$$

where  $A > 0, B > 0, t \in \langle t_0, t_e \rangle$ .

One of the subsets of the set of solutions for motion equation (10) is given by

$$RD(t) = \frac{y_2 + y_1 e^{\sqrt{D}(t+C_2)}}{1 + e^{\sqrt{D}(t+C_2)}},$$

where for constants  $D, y_1, y_2, C_2$  it follows that  $D = B^2 + 2AC_1$ ,  $y_1 = \frac{B+\sqrt{D}}{A}$ ,  $y_2 = \frac{B-\sqrt{D}}{A}$ ,

$$0 < |y_2| < y_1, y_2 < 0, \quad -\frac{B^2}{2A} < C_1 < 0, \quad C_2 = \frac{1}{\sqrt{D}} \ln \left( \left| \frac{y_2}{y_1} \right| \right) - t_p.$$

At time  $|t_p|$  the value of instantaneous commodity relative depreciation is zero. The given subset of the solutions of motion equation (10) shows the progressive – degressive increase of

instantaneous commodity relative depreciation with an inflexion point at time  $t = -C_2$  and a limit at  $\lim_{t \rightarrow +\infty} RD(t) = y_1$ .

## 4 Conclusions

Assuming that the market value of the commodity at time  $t$  is fully determined exclusively by the value of the instantaneous commodity price  $p(t)$ , methodological procedures taken from theoretical physics were used to construct motion equations for instantaneous commodity relative depreciation  $RD$ . Motion equations (3) and (5) for the progressive and degressive increase of instantaneous commodity relative depreciation are linear differential equations of the second order with constant coefficients assuming market structures with perfect competition. Motion equation (10) of instantaneous commodity relative depreciation for the progressive/degressive growth of depreciation is a non-linear differential equation of the second order with constant coefficients. Motion equation (10) was also derived for instantaneous commodity relative depreciation on a market with perfect competition. In the solutions set for motion equation (10), there is the subset of solutions which model progressive/degressive growth of the magnitudes of instantaneous commodity relative depreciation with a single inflexion point.

## Acknowledgement

The author is grateful to Mrs. Pavla Jará and the National Technical Library for their great effort and excellent work, which was indispensable in the completion of a large portion of this work. This paper is dedicated to Mrs. Věra Ruml – Zeithamer and Mrs. Anna Ruml and Mr. František Ruml.

## References

- [1] Drozen, F.: *Modelling of price dynamics and appreciation. Ekonomický časopis (Journal of Economics)*, Vol. 56, No. 10, pp. 1033-1044, 2008, ISSN 0013-3055.
- [2] Goodwin, N., Nelson, J., A., Ackerman, F., Weisskopf, T.: *Microeconomics in context*, 2nd ed., M. E. Sharpe, Inc., Armonk, New York, 2009, ISBN 978-0-7656-2301-0
- [3] Nicholson, W., Snyder, Ch.: *Microeconomic Theory-Basic principles and extensions*, 10th ed., South-Western College Pub., 2008, ISBN 978-0324-42162-0.
- [4] Pošta, J., Veselý, P., Dvořák, M.: *Degradace strojních součástí, (Degradation of machine parts)* 1st ed., ČZU, Praha, 2002, ISBN 80-213-0967-9 (in Czech).
- [5] Zeithamer, R., T.: *The Approach of Physics to Economic Phenomena*. 10th International conference Aplimat 2011, Proceedings, pp. 1303 – 1308, Bratislava, 2011, ISBN 978-80-89313-51-8.
- [6] Zeithamer, R., T.: *On the Possibility of Econophysical Approach to Commodity Valuation Theory*. 7. Konference o matematice a fyzice na vysokých školách technických 2011, Proceedings, pp. 142 - 150, Brno, 2011, ISBN 978-80-7231-816-2.

*Tomáš R. Zeithamer*

University of Economics, Prague  
Faculty of Informatics and Statistics,  
Department of Mathematics  
Ekonomická 957, 148 00 Prague 4,  
Czech Republic,  
e-mail: zeith@vse.cz

# CURRENT STANDARD OF SOCIAL MANNERS AMONG CZECH MANAGERS

*Soňa Gullová*

**Abstract.** We expect our businesspeople, managers and also representatives of state administration to know and apply Central European rules of etiquette. When travelling abroad or dealing with people from different countries the guest, of course, adjusts their behaviour according to their host, however, only as far as their own etiquette allows. The trouble is that many Czech managers are ignorant of the rules of their own etiquette. In these days the knowledge of etiquette is becoming an economic must. It is becoming evident that in order to gain or retain a job or be promoted one must abide by its rules. Companies no longer tolerate negotiations to suffer due to undue behaviour on the side of their employees or for such behaviour to harm the working atmosphere within the company. The more the professional qualification of employees evens out, the more their manners and neat appearance gain in importance. Significant deficiencies in this respect are apparent especially in dealing with foreigners. On international level, above all, perfect manners are imperative.

**Key words:** Business etiquette, business negotiations, diplomatic protocol, managers.

**JEL classification codes:** M12, M14.

## Introduction

After the political changes in 1989, many people believed that in social intercourse anything was acceptable. Quite a few people continue to think so until today. It is not the aim of this

paper to uncover the causes of this phenomenon. This is up to psychologists, historians and political scientists. Loose morals, vulgarity, unwillingness to comply with certain rules and standards are being associated with the previous era. Today, this excuse is however not acceptable anymore. The nearly 20 years of democratic development of the society gave everyone a chance to get rid of any aspect of social intercourse and manners typical for the previous society they disapproved of. Past times are also often referred to by those who cannot even remember them.

Another population group believes the rules of social intercourse to be obsolete. They argue that the way they treat others and the way they dress or look are nobody else's business. Unfortunately, such views are still shared by quite a few people engaged in economics and politics, who should represent the elite. Guth-Jarkovský says in short that what one has inside, should be reflected on the outside. People who cannot behave can then hardly require good manners from others. It is unpleasant to communicate and interact with them.

Yet other people are aware of the current unfavourable situation in the area of proper conduct. Their conviction stems from several causes. One reason is the fact that more and more people are confronted with other countries and realize that we still have a long way to go in the formal aspects of personal and business intercourse. Another reason is the emergence of a new generation of workers and entrepreneurs in Czech as well as foreign companies, who have never during their school or previous work experience encountered the rules of social intercourse. To their surprise, both these groups gradually discovered that certain situations are governed by a set of given rules. The ignorance and the intentional or unintentional failure to act by these rules hurts one in the eyes of their partner – and it need not always be a foreign business partner. Many of our

managers experienced embarrassing situations just because they did not know who meets whom first.

Currently, the low standard of social behaviour in the Czech republic is actually acknowledged. In a way we can speak of a certain renaissance of social behaviour in our country. Many companies, entrepreneurs and organizations realize that there is room for improvement and purposefully seek to ensure that their behaviour and actions not differ from those of their more experienced and foreign partners. Buying an expensive car or expensive clothes will just not do. Mastering social norms even during everyday business intercourse requires much more. Professional behaviour is required in all aspects of modern life. On top of the factual knowledge of the topic and language skills in case of contact with a foreign partner, professional behaviour is also required in demeanour, in manners. In serious business, certain rules are applied to the formal aspects of the intercourse. These rules must be known and adhered to. They relate e.g. to meetings procedures, greetings, introductions, formal address, attire, table manners, talking on the phone, etc. Compared to Guth-Jarkovský times current social behaviour is less formalized. Fixed codes of conduct are, however, fighting their way back through the corporate culture that emerge in the Czech Republic especially through the influence of foreign companies.

Nowadays, being familiar with the etiquette is primarily an economic necessity. For individuals – to step up the career ladder, land a job or keep it. For enterprises – to distinguish themselves from the competition and sell more of their products. This is illustrated by a recent survey of the consulting firm Goworr Consulting (CGC) among 600 managers in the EU<sup>2</sup>. According to the survey, 87% of managers see a direct causality between

---

<sup>2</sup> Consulting company Goworr Consulting materials, 2007.

personal professional success and courteous demeanor. Almost three quarters of managers confirm that personal behavior affects the negotiation process and business results.

It is by far not merely a question of appearance. Enterprises no longer tolerate negotiations to fail due to a manager's improper conduct or for a manager's behaviour to distort the working atmosphere in a company. As professional qualifications of candidates level up, good manners and neat appearance gain ever more in importance. I was taken aback by HR representatives, who claimed to have daily experience with top management post candidates who ignore seemingly trivial rules. They arrive late to interviews, in wrong attire, in poor quality shoes; they sprawl in their chairs, bite their nails, blow their noses loudly in crumpled tissues, talk on the phone, etc. Even during the ever more frequent candidate dinners or lunches with future bosses, which selected applicants are invited to, they often manage to ridicule themselves. Candidates lean on cutlery, lick their knife or spoon, hold their glasses by the bowl, eat finish all the bread from the basket before the appetizer is even brought, rest their elbows on the table, loosen their ties while eating, unbitten their shirts, some are even unable to use their cutlery properly at all etc. Behaviour at the table is perhaps what we are currently most criticized for by our foreign partners.

Large room for improvement in managers' behaviour is manifested in particular when dealing with foreigners. Already during the first, courtesy, non-binding conversation, the so called smalltalk, our managers enquire about things that are completely inappropriate, talk about their illnesses, slander their superiors, praise themselves, enquire about wives in Arab countries, criticize their business partners, etc. However, companies are no longer willing to tolerate such verbal transgressions against other countries' etiquettes. Personal relationship with the customer

gradually built by courteous staff may be crucial in the global competition. Particularly at international level absolutely perfect behaviour is required. However, we still perceive with horror Czech managers who due to the heat arrive at a business meeting or a dinner in Arab or Latin American countries in Bermuda shorts and t-shirts, while others ignore the Japanese food culture and appear at a traditional Japanese dinner in socks with holes in them, or walk around in dank, dirty, worn shoes. They are not aware in which countries people do not shake hands and have no idea whether they are allowed to greet with a handshake their business partner's wife. Major problems are encountered also in the use of business cards and their quality.

More and more Czech firms and organizations also organize various social and business events. Most doubts relate to the organization of social events, business cards, abbreviations on invitations, cultural traits, behaviour and table manners abroad. Some of our managers are still unaware that there are large differences in eating and dining – for example, not all of our guests eat pork, beef or seafood, not all drink alcohol, it is not always appropriate to offer foreigners our favourite game or rabbit, it is not always common to finish your meal, etc. Many of our managers are not willing to respect and tolerate a foreign culture. The study „Enterprise 2010“ carried out by the consulting agency Ernst and Young in the Czech Republic states that the key skill of the future manager is by far not only their expertise but also their behaviour, demeanour and ability to adapt to people from other cultures.

## **Current level of social behaviour of managers in selected countries**

The research on social behavior, which was carried out at the request of The Wall Street Journal Europe by Customs Analytical Research Worldwide in fall 2006 and interviewed a total of 20 326 persons aged 15 years and older in 20 countries, aimed to find out which country showed in their opinion the best manners in business intercourse and what was their attitude to, for example, punctuality, the use of mobile phones, smoking, etc.<sup>3</sup> The questions raised in the survey related to which country represented best behavior, which country had good table manners, good etiquette when greeting others and in public places, etc.

The most frequent response of people from the U.S. and Western Europe with the exception of Sweden and Spain was to name their own country in the first place. In Central and Eastern Europe the picture is completely different as many of the respondents believe the British and the French to have good manners. Belgians are most strongly convinced of their own good manners (39 %), followed by the Swiss (38 %) and Austrians (34 %). The British are considered in all countries surveyed as number one in terms of good manners, with 16% of respondents thinking that people in the UK have the best manners. The citizens of France and Germany share the second place with 13 %, while Japan, a country not directly involved in the survey, came in third place with 12 %. Above average number of Swedes and Germans acknowledged that the Japanese have good social behavior – 35 % and 23 % respectively. In answer to the question of where good manners are least likely, most respondents named the U.S. – an average of 20 %. This view was shared especially

---

<sup>3</sup> Study „Manieren“, GFK Custom Research Worldwide 2006.

by the Turks (42 %), Germans (23 %), Swedes (22 %) and Americans themselves (26 %).

Four out of ten respondents believe that punctuality is essential, both in terms of meeting friends or business meetings. Nearly 25% of respondents believe it is appropriate for an appointment to arrive a little earlier, which means that two thirds of all respondents considered it appropriate to be accurate or even a little earlier before the agreed deadline. Another 15% thought that a delay of 5 minutes was acceptable, and a significant number of respondents (11%) thought that coming a quarter of an hour later could be excused, but only 3% would let their friends wait at the agreed meeting point for half an hour. However, there are marked differences between countries – German punctuality looks like a myth in terms of appointments, with only 18% of Germans considering punctuality to be important. More than half of the respondents thought it was okay to be 5 to 15 minutes late. Respondents were not so generous in any other of the other countries surveyed. Yet 15 minutes is the maximum time that 98% of Germans would be prepared to wait. Turkey and the Netherlands are countries where more than 10% of respondents considered it acceptable to wait 30 minutes or even longer. Adhering to the agreed meeting time meant a lot according to the survey results to respondents from Austria, Russia and Italy. More than 80% of respondents indicated that arriving punctually or a little earlier was extremely important

*Table 1: Countries with the best social behaviour*

Results in %	Own country	Great Britain	Germany	France	Japan	USA
<b>In which country do people in your opinion have best manners?</b>						
Belgium	39	14	12	24	6	1
Denmark	24	14	11	9	5	3
Germany	23	15	23	18	23	1
France	19	14	15	19	10	3
Greece	17	8	12	9	2	2
Great Britain	20	20	5	8	11	10
Italy	14	9	6	6	1	2
Netherlands	19	17	15	13	7	5
Sweden	22	18	7	7	34	6
Switzerland	38	15	10	17	12	2
Austria	34	10	7	8	11	0
Spain	5	-	9	14	4	11
<b>Western Europe</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>4</b>
Bulgaria	7	21	29	20	11	7
Poland	17	31	15	21	8	6
Rumania	6	20	39	29	4	12
Czech Republic	11	25	15	23	18	6
Hungary	4	8	10	11	7	2
<b>Eastern Europe</b>	<b>11</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
Russia	10	28	29	18	15	6
Turkey	46	8	18	12	8	8
USA	23	13	3	8	15	23
<b>All countries</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>11</b>

Source: GFK Study „Manieren“, GFK Custom Research Worldwide 2006

When asked what do you do when your mobile phone starts ringing in the middle of a lunch, dinner or meeting, four out of ten Europeans answered that mobile phones should be switched off at the meeting or dinner table. This view was expressed by more than a half of the respondents from Western Europe and the U.S. at the age of 50 +. Comparison between countries shows that turning off the mobile phone is considered good manners in Denmark (65%), Sweden (54%) and Germany (50%). While 25% of people in Europe think that it is acceptable to answer the phone call and continue the conversation outside the restaurant premises, the same number of respondents think it is fair to take the phone call as long as it is short. This view is shared by the citizens of Turkey (53%), Greece (50%) and Russia (50%). Only 8% of respondents said that it was acceptable nowadays to let the mobile phone ring in a restaurant or in a meeting and not accept the call. However, almost all agreed on one thing: It is rude to take a phone call and make a long talk with the calling party at the table or in a meeting.

In all countries, more than two-thirds of respondents believed that the policy of prohibiting smoking in rooms was acceptable provided that it was possible to smoke outside on the terrace, in courtyards, gardens, etc. This attitude is especially true for respondents in Sweden, Belgium and Switzerland (80% of respondents). However, there are countries where the population is above average against any ban on smoking. The main representatives of this stream live in Greece (56%), Bulgaria (45%) and Turkey (39%), while in the other countries surveyed, on average, only about 16% of respondents share this view. 13% considered it acceptable when the host decided to ban smoking completely, indoors and outdoors.

The results of this study concluded that the Belgians have the best opinion of themselves and the British have the best

behaviour according to others. Self-confidence and national pride are the main differences between West and East European countries. Indeed, in Western Europe on average 20% of citizens named their own country (in Belgium even 39% and 38% in Switzerland), while in Eastern Europe, only 10%. According to this study the ones with the worst manners are the Americans. For four out of ten Europeans accuracy and punctuality are not only the prerogative of kings, but also a sign of good manners. Restaurants for smokers, greetings in the street, table manners, switching off mobile phones during cultural and social events – this is just a short list of situations that most Europeans mentioned during their assessment. The Brits meet these criteria best, for 16% of respondents it is they who determine standards of good social behaviour. The basic UK practices include accuracy and punctuality, always neat appearance, at festive events always suit or tuxedo and clean good-quality shoes, high-quality business cards. Americans have the worst manners – a view shared by 42% of all respondents in Turkey, 23% in Germany and 22% in Sweden. Even 26% of Americans share this opinion.

### **The largest gaps in the knowledge of business etiquette in the Czech Republic**

The mere greeting seems to cause a lot of problems to some Czech managers. Although greetings are becoming less and less formal they almost automatically categorize you. An inappropriate greeting can influence the social life of a person and even negatively impact one's success on the workplace and above all in the world of business. One of the worst mistakes would be not to return a greeting. Welcome and farewell greetings are an indispensable ceremony and an absolute matter of course especially in business and diplomatic intercourse. Dr. Jiří Guth – Jarkovský dedicated a whole study to greetings in which he

defined them as follows: “A greeting in the general sense is the most simple, common and widespread social act being an external expression of politeness, attention, friendship and affection, gratefulness, respect and admiration, eventually even subordination.”<sup>4</sup> Not returning an offered greeting thus belongs among the worst mistakes.

Each culture in the world has come up with its own way of greeting and the respective parties also keep different levels of distance from each other. Globally, there are also many other differences. In some cultures greetings up to present days include even spitting (e.g. big part of China, India etc.). The most common way of greeting nowadays is shaking hands. Be it said that here we tend to forget a simple rule: the person with lower social precedence never imposes their hand on the more distinguished person, instead they wait for the person with social precedence to extend their hand first. The host or, in the case of a business or any other professional environment, the person who is “at home” always extends their hand first and welcomes everyone as they arrive – unfortunately, this rule is not as automatically kept as it should be, even on the highest levels. The intensity of the handshake differs from country to country. In some countries they exchange this kind of greeting at every occasion (e.g. Germany, France), in some countries hands are shook only occasionally and even during introductions shaking hands is often omitted (e.g. Great Britain), in other countries it is only men who shake hands among themselves (e.g. the Arab countries), yet others greet themselves with a bow (e.g. the Japanese) etc. When meeting people from countries where shaking hands is not common we should not force them to do it,

---

<sup>4</sup> Guth-Jarkovský, J.: Pozdrav – společenské úvahy. Praha, Hejda a Tuček, 1924.

especially the women. A “he-mannish” handshake is just as inappropriate as the “dead fish” handshake.

An introduction is a ceremony common in the professional as well as personal life. In our country the standards of introduction lag behind that common in many European countries. Nevertheless, it is during introductions that first impressions are created. However, many Czech managers are ignorant of the fact that it is more appropriate to have someone introduce us. In business environments a woman can introduce herself to men and women, however in social intercourse she presents herself to women but always has someone introduce her to men. At the beginning of a business meeting every person present should be introduced.

Exchange of business cards makes part of introductions and meetings in business intercourse. Practical experience reveals that it is particularly in the use and the quality of business cards that Czech managers have potential for improvement. Despite this fact, even for us business cards are a practical and indispensable tool used in business, social and personal relationships, they have evolved and they are affected by fashion trends. For professional purposes it is essential nowadays to have business cards in various language versions. It is these “translated” business cards that show most need for improvement, especially in the use of academic titles and ranking in the company hierarchy. Given the fact that the use of academic titles on foreign business cards is potentially complicated and the general trend in the world is not to use them at all, the recommendation to Czech managers and entrepreneurs is to omit their academic titles on their international (as opposed to Czech) business cards. Another rather frequent mistake rarely committed elsewhere in the world is the translating of names, especially first names, or the inadvisable translation of addresses or names of towns. Even the quality, the appearance

and the use of business cards may vary territorially. Our managers often do not know whether the first name listed on the business card is the name or the surname (in some countries surnames do not even exist) and thus what the proper way to address their counterpart is.

Czech business cards should list the name before the surname. Business cards are handed over (most often exchanged) either during the introductory ceremony or, if the introduction is incidental, before the farewell, especially if we intend to pursue the personal or professional relationship with the other person or company. At bigger events we may run out of our business cards, in this case if the contact is important to us we can send our business card later on with a short note of explanation. Business cards should also be enclosed to any offers or marketing materials sent out. At ordinary business meetings business cards are exchanged by all participants at the very beginning of the negotiation. Of course, business cards are never tossed across the table (as is unfortunately often the case in the Czech Republic), instead they are handed over from hand to hand. We always take a look at the business card received and express gratitude. It is disrespectful to stuff the business card immediately into the back pocket of your trousers. It is also abhorrent to cross anything out, overwrite or in any other way change the information on a business card. If changes occur you must have new business cards ready in time. Business cards must always be clean and creaseless. There is no place for your private address on your business card.

In professional, business and personal intercourse – domestic as well as international – we meet, talk to and negotiate with a number of people. Often, especially when meeting somebody in a new or unknown environment, we are not sure or not aware of how to address these people. When addressing people we can

basically use the following four alternatives: name, surname, title or function. Looking abroad we can find a huge variety not only between regions and language zones but even between countries which are linguistically, territorially or even culturally related. We must pay close attention not only to becoming familiar with the contemporary rules of addressing people but also to alerting to the most common mistakes. We are used to the use of titles in the Czech Republic, however, we often make serious mistakes when addressing foreigners. University degree “inženýr” does not necessarily translate as engineer and may not translate at all in many countries. An US shareholder is not referred to as Mr. President even if this is the function listed on his business card. Even lawyers are not addressed “doctor” in Anglo-Saxon countries. In some countries it is common to address the partner with a higher function than that they actually hold, etc. As academic titles are used less and less I recommend using the professional function. The use of aristocratic titles is very rare in these days. According to contemporary rules of etiquette if our partner does have an aristocratic title listed on their business card we must abide to it. We may come across aristocratic titles in countries with a constitutional monarchy but even in countries with republican form of state (Great Britain, Germany, France, etc.).

Due to technological development written communication has also evolved in form as well as in substance. The advantage of the use of modern technologies in communication is that it enables perfect layout as well as legibility. Evidently, we are recently witnessing a trend in business and similar correspondence toward a factual approach with a decreasing amount of formalities and the most commonly used venue is the so called electronic mail or e-mail. Electronic mail allows individuals, companies and institutions to communicate all

around the world. E-mail also has a number of other advantages: it is fast, cheap and relatively reliable. However, even electronic mail has its rules of conduct. They have surged in the 90s as part of the so called netiquette. The term netiquette is the merge of two words: the English word net and the French word etiquette, and it encompasses the framework of rules of conduct within the environment of computer networks and within electronic communication as such. It includes the rules of conduct on the Internet – the greatest communication network on the planet. The underlying idea of netiquette is voluntariness as its rules are not binding and should serve rather as recommendations. On top of that the need to observe the rules of netiquette is subject to the fact that in electronic communication the user often only knows their communication partner by their internet or e-mail address and their contact is limited to the computer screen. All other aspects such as external appearance, attire, behavior, conduct, body language etc. remain unknown to the other party. Abiding by these rules, especially when dealing with foreign partners, is above all considered to be a question of honor. Attention must be paid to the use of appropriate acronyms, emoticons and to other recommendations regarding the use of electronic mail so as to prevent violations of netiquette.

Telephone contact also has its own set of rules. As opposed to other rules of social conduct which have evolved over centuries, the history of telephone etiquette can only be traced over decades. The same rules also apply for phone calls over the internet, for the use of mobile phones and answering machines or for sending of text messages. Even if we do not usually realize this, a common phone conversation can be broken down into three segments: commencement, the substance itself and conclusion. We all make phone calls so some may object that there is no need to include this part. However, practical

experience has shown that our managers often do not even know who should be the one to end a phone call – the caller or the called party. We are also often criticized for the use of mobile phones e.g. during negotiations or social events. We are censured to use our mobile phones as jewels which we like to show off during negotiations and that even during negotiations we keep monitoring our phones in case someone should call. The rule for using mobile phones is: during negotiations give your full and undivided attention to your guest, do not talk over the phone with your family members, take care of any documents or send text messages etc. If possible give notice to your secretary no to put through any calls. If we are expecting an urgent call – perhaps concerning an information we need for the negotiation – we must keep the length of the conversation to minimum and offer our guests our apology as well as an explanation. Normally, mobile phones should stay switched off during negotiations. We also never use mobile phones for conveying any confidential information. They should also remain switched off during important private visits, at the doctors, in hospitals as well as during social and cultural events. Phones are inappropriate for condoling or for expressing one's sympathy. When sending a text message always double-check the recipient. Even highly-ranked people have been known to have sent orders e.g. suspensions from office to wrong recipients by mistake. A form of phone communication becoming increasingly more popular even in the Czech Republic is calling over the internet.

Another space for improvement often found in the Czech Republic is the organization and preparation of a business negotiation. If the negotiation is taking place on our “home ground” we have the psychological advantage of our home settings. Any time we need we can include more specialists in the negotiation, exchange the members of our team, use our own

technique, we are the ones to propose the course and the agenda of the meeting, we decide on the timing of the negotiation as it suits us. However, we also arrange social activities for our guests – theatre, sightseeing tours, social venues etc. Increasingly often partners arrive to business negotiations accompanied by their wives, sons, etc. Their company, of course, also participates at almost all of the social events; during the day we prepare a special program for them and also someone to accompany them or eventually an interpreter. If the negotiations takes place on the grounds of the partner we have to face the disadvantage of a new and often unknown environment, the negotiation is more time consuming (we need to travel to the destination) and cost consuming (flight tickets, hotels, etc.). We cannot exchange our team-members as the need arises, we are limited in whom we can consult. Despite current possibilities in the area of communications we still often have trouble communicating with our headquarters. Nevertheless, we also have the advantage of getting to know our partners and their company better. We find out e.g. how big the company is, what other activities it undertakes, where it is located, how it is furnished, how many employees it has, whom its owners are in contact with, etc. The general rule is that the travelling party is the one more interested in the deal. Negotiations which take place on neutral grounds or in a third country (e.g. on a trade fair) eliminate the advantages and disadvantages of hosts and guests. They also make the stay equally cost consuming for both parties. This way both parties must invest their time and financial resources into the journey, the stay, hotels, etc. Unfortunately, our negotiators are not aware of how to take advantage of these advantages and disadvantages. The Czechs belong to the group of business people who like to travel and mostly prefer dealing abroad. Thus, they are not capable of taking advantage of negotiating on their “home

grounds” and are not skilled at preparing a negotiation on their grounds well.

In these days all meetings must be booked in advance. By no means can we demand an instant reception. Everybody has a formerly arranged program and everybody also needs time to prepare for the meeting. The meeting can be proposed by any of the parties in various forms: in writing (by mail, e-mail) or orally (e.g. by phone). Meetings are often arranged by the employees themselves or by their secretariat. The timing of negotiations with partners from abroad is determined at least a fortnight in advance. The timing is usually proposed by the hosting party, the guest is expected to accommodate. Thus, it is the host who chooses the time of the meeting as it convenes to them. In Europe most meetings take place around 10 A.M. or around 3 – 4 P.M. We cannot expect meetings to take place over the weekends or holidays, in Arab countries during Ramadan, etc. In this context we need to take into consideration local customs when dealing with a foreign partner or in a foreign country. These may include different working days within a week (in Arab countries), state and religious holidays, religious customs, unwillingness to work and hold meetings after working hours (e.g. Germany), unwillingness to receive visitors and hold meetings on Fridays (especially Friday afternoon) or on Monday mornings. In some countries partners will prefer to hold meetings in the evening (often at somebody’s home) and they may end at very late hours. If the meeting has been set for 12 A.M. (usual in some countries) we cannot automatically interpret this as an invitation for lunch. Here in the Czech Republic it is not advisable to set meetings for earlier than 9 – 10 A.M. Planning the time of the meeting for 8 A.M. or earlier may give our foreign partners an impression that we are not interested in the deal or in the negotiation. Meetings and negotiations should also not be combined with vacations.

Surprisingly many of our managers are not aware of the fact that it is not wise to plan meetings on the day of our guests' arrival, especially if they are arriving from a distant country. We need to allow for rest and acclimatization. Time management does not only concern the time of the meeting. Our approach to time management affects the whole process of the negotiation i.e. the commencement of the negotiation, keeping to the timetable of the negotiation, setting of binding deadlines, the decision making process, etc.

Punctuality is the politeness of kings, but the duty of Czech people. As Central Europeans we are expected to show up on time for the meeting. Remember that in many countries time is valued more than in ours. If we are late we must at least call the hosting party and apologize. Ill functioning traffic or a traffic jam are no excuse for being late. There are cars in all cities around the world nowadays and they all have trouble with traffic. In the professional and business world we receive visitors announced for a certain time in the order in which they have arrived. Receiving a known or more distinguished person out of the order is disrespectful to the other visitors. If we have arranged a meeting with a foreign guest or an important visitor we always take care to reserve more time. In some cases the guest needs a badge to enter the building or the parking lot. As hosts we should make provisions in advance with the relevant department.

Czech business people and entrepreneurs should always arrive to meetings or negotiations on time, not only if they are the seller, and thus show respect to their partner. It is inadmissible, however, to scold members of different cultures for their different approach to time. Differences are also apparent in the approach to participation in social events. In some cultures it is common to arrive in time, in some it may be even an hour after the announced beginning. In all cultures there may, of course, be

individuals with a totally different, untypical behavior and approach to time. Even in the Czech moderately monochronic society it is becoming evident that more often than ever time is money, so most of our business people and entrepreneurs should profess a time approach more similar to that of the Northern regions than that of the South. During a negotiation we never lounge in the chair or bite our nails.

In preparing for a business negotiation we also need to pay close attention to the identity of the negotiators. It seems that Czech negotiators often underestimate this aspect and are often justly criticized for this by their foreign partners. Before the negotiation begins it is essential to determine among others: the number of negotiators and their hierarchical rating. The number of people on both sides should be about the same. Czech negotiators tend to ignore that outnumbering from the side of the home party is considered as an unfair tactic of applying pressure. The hierarchical rating should also be equivalent on both sides. Foreign partners will strive to be received at the highest level possible. The home party may indeed offer reception on a higher level, however, never on a lower one. The negotiation itself is, nevertheless, carried out between people on the same professional and functional level in the hierarchy. Attention should also be paid to the meeting rooms themselves.

If we have a secretary or a secretariat at our disposal they should always be informed regarding any expected visits. It is also often through the secretary that we arrange meetings. Important visitors should be expected and accompanied by somebody at the entrance or reception desk. This may be done by a junior employee or a secretary who will accompany the visitor to their host. They greet the guest orally or with a smile, they do not themselves, however, extend their hand for a handshake, which is, unfortunately, often the case in the Czech

Republic. They accompany the guest through the building, always give preference to the guest (regardless of whether they are a man or a woman) and attend solely to the visitor. They never deal with any other problems on the way or chat with other employees met in the elevator or in the corridor. They also take care of any overcoats or accessories of the guest, announce the visitor and introduce the visitor into the meeting room or the host's office.

The host (be it man or woman) always stands up to welcome the guest, in our conditions most often with a greeting and a handshake. The host always comes forward to meet the guest; it is impolite to extend one's hand for handshake over the table. Then they offer the guest a seat before sitting down themselves. In the case of foreign visitors or visitors from another organization the host should not be sitting at their working table. It is more appropriate to lead the negotiation at a conference table (with the guest sitting at the right hand side of the host) or a negotiating table so that both parties (and their teams) are sitting opposing each other. A suitable seating plan should be conceived in advance. If more people are to be included in the negotiation, both the host and the guest must introduce them (each will introduce the members of their respective teams). They will provide their name as well their function, eventually also the reason for their participation in the negotiation.

Briefcases, attaché cases and handbags are never placed on the table, their owners put them on the floor next to themselves. Women may also hang their handbags on the backrest of their chair or place them on the chair behind themselves. We never transport documents related to the meeting in plastic bags, shopping bags, sports bags or backpacks.

The host usually offers some refreshment. The array of refreshment is chosen by the secretary who also serves it to the

guests. Apart from some exceptional cases, alcohol is not served during professional meetings in our conditions.

It is the host who signals the end of the meeting. It is also the host who says goodbye to the guest. An employee of the secretariat hands their overcoats and accessories to the visitors. If the guest is an elderly person or a person with limited mobility we offer help. Assisting a woman with her coat is not accepted in the same way in all countries – in some it may cause resentment. The guest leaves alone or accompanied by a designated employee.

Their attire tells a lot about a person in dealing with other people, it reflects their personal taste, the purpose, place and time of the meeting. It is after all that part of social intercourse which we can prepare for entirely before its beginning i.e. before the negotiation or social event. Despite the casualness trend of today's fashion some rules still apply especially in the professional context. Some of the most frequent "faux pas" in the area of attire committed by Czech managers, business people and even diplomats are, for example, wearing of slippers at the workplace, wearing of men's sandals without socks with a suit, unbuttoned top buttons of a shirt together with a loosened tie etc. Also our hands are not to be placed in our pockets. Chewing is inadmissible during meetings. The most criticized issue is the blowing of one's nose. Most etiquettes see the blowing of one's nose in public as impermissible, including ours! If you must blow your nose, you have to apologize and leave the room. It is unacceptable to pull out a wrinkled grubby handkerchief and produce a "cacophony". Managers, especially those from the business sphere, tend to underestimate the importance of appropriate attire at negotiations, especially when dealing in developing countries. A Czech delegation has been seen to have arrived to a meeting in a luxury hotel in a Latin American country directly from the beach, wearing short sports trousers, baseball

caps, covered in sand, etc. The speckles, perfumed Latin Americans in their white shirts and ties had every right to take umbrage. Japanese culture must be taken into consideration and care taken not to arrive to a traditional dinner in faded socks with holes in them.

Our managers are not well oriented and often ignore the differences between such terms as Casual Dress, Business Dress or Business Casual Light, Business Casual or Business Style used more often in the economic sphere as well as Casual Dress, Informal Dress or Unofficial dress etc., as we know them from diplomatic practice. Thus, they often choose inappropriate attire not only for meetings but also for social events. T-shirts or other items of clothes with marketing mottos or slogans are fine for company events or for the workplace. A business negotiation or an evening event with somebody whose chest is adorned with some company or product name or even animal pictures lacks credibility. Even sports shirts or shirts with flashy colors or patterns are not suitable. Not to mention that parkas, leather jackets and wadded jackets do not well with a suit. When walking you should keep the top button of a single-breasted jacket buttoned, double-breasted jackets should be buttoned up. When sitting you may loosen another button in case of the single-breasted jacket, only the bottom button may be unbuttoned in case of the double-breasted jacket. Wearing the suit jacket unbuttoned is inappropriate, however popular in our country. A suit also doesn't look its best with stuffed pockets or if the trousers are too short or too long. The Czechs have trouble with shoes. We get scolded for worn-down dirty shoes with high rubber soles of ill-fitting colors. Shoes to go with a suit must be made of leather, have a thin sole and always be of a darker shade than the suit itself. Evening suits are not combined with brown shoes. Men seem to be criticized by foreign partners for faulty or

inappropriate attire more often than women. Czech women, on the other hand, are often praised by them for their good taste in dressing. The Czech habit of changing into slippers at the workplace is smiling matter for our foreign partners.

Negotiations often take place at various social events. Every social event requires organization and preparatory work reflecting its importance, the number of people attending and the form of organization. Most guests, especially foreigners, will appreciate a well organized meeting or social event. Some social events require invitations to be sent out, others will do with an oral invitation or an invitation letter. The absolute rule all around the world is that we never show up uninvited! Invitations should be sent out up to a month in advance, which is often neglected in our country. In many countries people automatically excuse themselves from events if the invitation is sent in the eleventh hour. If we cannot avoid a last minute invitation e.g. on the day of the event, we must ask the invitee to attend personally (possibly over the phone). With a few exceptions invitations are usually non-transferable (a common mistake in our country). A seating plan must be designed for gala, formal luncheons or dinners. The seating plan is always up to the host and it must be designed with utmost care. The way guests are seated shows how much importance their host assigns to each of them. In the Czech Republic we tend to have problems with understanding of abbreviations commonly used in invitations all over the world. Various types of social events differ from each other; many of them have common traits according to the occasion, customs of the country, etc. The most frequent social event in the business and entrepreneurial sphere, especially in the Czech Republic, seems to be the business lunch. The global trend is for business lunches to become shorter and more often than not no alcohol is served or offered (unlike in the Czech Republic). It is in fact little

more than a business meeting; abroad it often takes place at the workplace itself (e.g. in a lounge). We must always arrive on time for a business lunch. Due to time constraints the meal tends to be more frugal than in the case of a dinner. In some countries, unlike ours, business lunches are not as popular. Despite their hospitality, some cultures e.g. the Japanese and the Chinese, dedicate the day to work and mostly invite their business partners for a banquet after business hours or towards their end i.e. around 5 – 6 P.M. We apparently belong among the hospitable nations, even during negotiations we usually offer refreshments and we invite our partners to social events. However, some aspects of our gastronomy make many foreigners feel awkward. The way of ordering, preparation, consumption and even table manners differ from culture to culture. Getting a basic understanding of the customs of our foreign guests will make it easier for us to comprehend their behavior and their requests as well as enable us to cope with our role as the host. Guests from certain countries avoid eating pork, pork products and alcohol, others should not be offered beef, yet others abhor dairy products and cheese. Asians eat their soup mostly in the morning, we eat it at lunch and most others prefer their soup in the evening. In some countries national dishes comprise dog meat, frogs, turtles, cats, in some they serve raw meat which is still warm. Game meat, however popular among us, should only be served to Europeans. Some cultures eat with their hands (right hand only), some eat with chopsticks, others use cutlery. If hands are used, bowls filled with water, slices of lemon or fresh herbs and ice are placed on the table for rinsing of hands. Unaware of this fact, our delegation in India has once drunk this water. While eating we never lean on the cutlery, lick our spoon, we hold the glass by its stalk, we never eat the bread in the bread basket before starters are served, we do not rest our elbows on the table, we never loosen our tie at the table

during a negotiation be it during lunch or dinner, we never loosen any buttons on our shirt and, of course, we use the cutlery properly.

Nowadays, we do not have to finish our meal anywhere in the world, in some countries this is actually never the case as we would be signaling to the host that we have not had enough. In Europe we consider loud eructation after a meal rude, however, in many Asian countries it is considered a tribute to the host. Guests should never be eating alone, it is always the host who starts to eat first and finishes their meal last and thus determines the pace of the lunch. Personal life and professional life is mingled in many countries (e.g. Arab, Latin American). Meetings often take place at somebody's home, more often than in our country they may include e.g. an invitation to dinner at somebody's place. In these territories it would be a great mistake to reject such an invitation. The other party may even feel offended. However, an invitation to somebody's home does not mean that we should opt for casual or even homely attire.

Exchanging of gifts between partners considered a friendly gesture to further advance the relationship; strengthen the ties between companies, countries, institutions or individuals. Presents are often sent at the occasion of state holidays, New Year, birthday, company anniversary, etc. with a business card, or business cards in case of a shared present, enclosed to it. Always make sure that you have removed the price-tag from the gift. Naturally, the traditions as to what kind of gift is acceptable, in which form it should be presented and how to repay the favor, differ and inexperienced givers are always prone to a certain risk. We can say, that generally, gifts are exchanged the more often, the more the relationship is based on personal contact and mutual trust. In Asian, Arab and Latin American countries establishing of cooperation or the signature of a contract can hardly be imagined without the exchange of a rather costly present and an eventual

faux pas may have a pretty unpleasant impact on the overall outcome of the negotiation. Europeans are more reserved in this sense – presents are not obligatory and are usually more modest, nevertheless, this does not mean that they do not have their place in business relationships. When invited to our partner's home we should send the hostess some flowers and bring a present for both the host and the hostess. In many countries you should even bring a treat or at least some sweets for their children. When in doubt what to give to foreign business partners it is always good to choose something relevant to your country – especially high quality local products with a good reputation in the world. Most authors indicate that alcohol is not a suitable present. However, practice shows that (apart from Muslim countries) alcohol makes part of many gift items. Times change and nowadays alcohol is permissible even as a present between women. It should, however, be of high quality. As to the time and place of exchanging gifts different rules apply in different countries. In most European countries it is polite to unwrap the gift; in Asia, on the other hand, gifts are never unwrapped in the presence of the giver. Gifts should not be overly costly, especially if we are aware of the fact that the other party cannot match it (if we cannot reciprocate the present it is better to return it politely), or of overly personal nature.

In conclusion it is safe to say that the Czech Republic has gone a long way in this area over the last decade despite some persisting deficiencies. Business people and managers have come to appreciate the importance of abiding by the rules of business protocol and realize that it is in their own interest. Practice shows that the knowledge of business protocol and adhering to its rules enables business people and managers to achieve smooth and swift advance along their career path. The mere knowledge of these rules unaccompanied by other skills indispensable for professional growth is not enough. Albeit their reliable

appearance, perfect manners and fitting attire a business person will hardly amaze their partner unless they profess due education in the sphere of their activity. Business protocol should, thus, be perceived as a kind of tool on the uncompromising battle field of business or even better, as an advantage to be used against those who underestimate it. The related surveys carried out show that in the Czech Republic we are more likely to encounter ignorance of the rules of etiquette and problems associated with inappropriate behavior and conduct when dealing with small and medium-sized companies. Ignorance of business protocol and of the differences in behaviour of foreign partners are more common among new employees. Large enterprises ever more often not only have in place mandatory codes of ethics and etiquette, but for several years their employees have also been undergoing various trainings and courses. The Czech state administration staff has also been trained in numerous courses. Some more experienced employees of large foreign companies tend to act in a patronizing way especially when dealing with smaller Czech companies and in some cases they may pinpoint their partners shortcomings in the field of etiquette.

## References

- [1] Archangelskij, M. D.: *Bisnis-etiket, ili igra po pravilam*. Moskva, Eksmo, 2002.
- [2] Drozen, F., Přeučil, J.: *Etiketa a rétorika*. Praha, Nakladatelství Oeconomica 2008. ISBN 97-880-24514291
- [3] Gullová, S.: *Mezinárodní obchodní a diplomatický protokol*. 2. vyd. Praha, Nakladatelství Grada, 2011.
- [4] Gullová, S., Mullerová, F., Zamykalová, M.: *Problematika mezikulturních rozdílů v mezinárodním podnikání*. Acta

- Oeconomica Pragensia. Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2005, ISSN 0572-3043.
- [5] Pernal, E.: *Taktně profesionálně elegantně*. Praha, EKOPRESS, 2001.
- [6] Post, P.: *The etiquette advantage in Business*. USA, Collins, 2005.
- [7] Langford, B. A.: *The etiquette Edge: The Unspoken Rules for Business Success*. USA, AMACOM, 2005.
- [8] Broddy, M., Pachter, B.: *Business Etiquette*. USA, New York, McGraw-Hill, 1994.
- [9] Guth-Jarkovský, J.: *Pozdrav – společenské úvahy*. Praha, Hejda a Tuček, 1924.
- [10] *Diplomatická praxe*, MZV, Praha, 2000.
- [11] Gullová, S., Mullerová, F., Sato, A., Zamykalová, M.: *Obchodní jednání v zemích EU*. 1. vyd. Praha, Nakladatelství Oeconomica, 2002. ISBN 80-245-0444-8.

*Soňa Gullová*

University of Economics, Prague  
Faculty of International Relations  
Department of International Trade  
W. Churchill Sq. 4  
130 67 Prague 3  
Czech Republic  
email: gullova@vse.cz

# PRAG: TRAUM – ERINNERUNG – LEBEN JOHANNES URZIDILS

*Alena Jakubcová*

**Abstract.** Prague, the Golden City and City of a Hundred Spires, is well known all over the world. The literature has made Prague famous. In his literary works “The Lost Beloved“ (1956) and “Prague Triptych” (1960) presents Johannes Urzidil not only the true Prague relief to his readers. He enriches the image of the town with fantasies, desires and dreams. The Czech-German everyday life was determined by the struggle between enlightenment and romanticism, literary cooperation and political disputes. Urzidil’s Prague reminds us of the past, dreams its mythical dreams, loves its residents and lives its history. While dreaming Urzidil remembers his childhood in Prague – his home, his lost love. Nevertheless both of the works are focused on the life of man that spreads above borders and losses.

**Key words:** Prague, Bohemia, Homeland, Literature, Culture, History, Mythology, Johannes Urzidil.

*Ich konnte [die Stadt] als Einheit, gleichsam als wäre sie eine  
Person, erleben [...],*

*ich konnte auch das dazuträumen, was das Relief nicht zeigte.  
Knabenträume sind schöpferisch. Sie bauten mir die Stadt aus  
und bauten sie kunstgerecht.<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Urzidil, J.: „Prager Triptychon“, München 1980; S. 7.

## Prag und die verlorenen Liebhaber

Jedem ist das sprichwörtlich goldene und hunderttürmige Prag bekannt. Welches ist aber das Prag, das seine Dichter erlebten, ihm ihre Liebe schenkten, es „Mutter“ oder „Geliebte“ nannten? Wenn sie [...] *zu Fuß durch die Stadt [wanderten], am Pulverturm und am alten Rathaus mit seinem Horologium vorbei, durch das Gewirr der engen Gassen zur Karlsbrücke mit ihren steinernen Gestalten. Die Brücke kommt, wie wird dir's gehen? Die Sonne griff herüber von jenseits des Doms, tastete nach den Gloriolen der Brückenheiligen und nach dem Sternenkranz meines Namenspatrons, von dem gesagt war, sein Festhalten am Beichtgeheimnis habe ihm die Märtyrerkrone eingetragen. Einige bezweifelten die Geschichte, aber die Märtyrerkrone stand jedenfalls fest. Riesenhaft ragten beiderseits der Brücke in langer Allee die Gerechten der triumphierenden Kirche und blickten aus konkaven Pupillen warnend auf [sie] herab.*<sup>2</sup>

Das einst gewesene Prag<sup>3</sup> bekommt poetisches Potential. Die Dichter des Arco, Café Louvre, Juliš, der Union und Slavia sind ein Teil des Prager Kolorits geworden. Durch ihre Symbolhaftigkeit verlieren sie jedoch ihre Identität als Personen – sie verschwinden in Räumen, die sie für ihre literarischen Gestalten eröffnet haben. Statt die Dichter als Menschen wahrzunehmen, kennen wir nur die verzerrten Bilder aus der Werkstatt der Souvenirgesellschaft. Neben dem Mythisieren des Prager Bildes kommt es auch zu dessen Reduzierung auf das

---

<sup>2</sup> Urzidil, J.: „Die verlorene Geliebte“, München 1956 und 1979; S. 152f.

<sup>3</sup> *An einem Dezemberabend, etwa zwanzig Minuten vor neun, ging ich, auf dem Heimweg begriffen, an dem Kaffeehaus vorbei und sah durch die breite Fenstertafel Werfel, Kafka und den blinden Oskar Baum an einem Tisch sitzen.* („Die verlorene Geliebte“, S. 191)

einer Großstadt.<sup>4</sup> Der Besichtigende vergisst, dass Prag eine andere Behandlung verdient, wie es Jan Kollár in der „Tochter der Slawa“ warnend ausdrückt: *Stůj, noho! posvátná místa jsou, kamkoli kráčíš...* (zu deutsch *Stehe, Fuß, heilige Stätten, wo immer du schreitest...*).<sup>5</sup>

Johannes Urzidil (1896 Prag – 1970 Rom) gehört zu einer der letzten Generationen der Prager deutschschreibenden Schriftsteller. Geboren in multikulturellem Prag, beide Sprachen Böhmens sprechend, verbrachte Urzidil seine Kindheit neben geheimnisvollen Gassen der Goldenen Stadt auch in den geräumigen Wäldern und Wiesen des Böhmerwaldes. Auf diese Zeit erinnert er sich in der Vielzahl seiner literarischen Werke, von denen sich dieser Text den beiden Erzählbänden „Prager Triptychon“ (1960) und „Die verlorene Geliebte“ (1956) widmen wird. Beide sind in New York im Exil entstanden. Johannes Urzidil verließ 1939 seine Geburtsstadt und kehrte persönlich nie wieder zurück – nur in seinen Werken traute er sich seine „Geliebte“ zu besuchen.

---

<sup>4</sup> Wie im Falle der Konnotation der alten tschechisch sprechenden Frauen, die J. Urzidil in New York getroffen hat: „*Und Sie*“, *fragten Sie mich*, „*woher sind denn Sie?*“ – „*Ich bin ein Deutscher aus Prag.*“ – „*Oh, aus Prag*“, *staunten sie*, „*da sind Sie ja aus einer großen Stadt.*“ („Prager Triptychon“, S. 27).

<sup>5</sup> Kollár, J.: „*Slávy dcera*“ (Die Tochter der Slawa), V. 3 (in der Übersetzung von Berthold Schuh).  
[http://www.babelmatrix.org/works/cz/Koll%C3%A1r\\_Jan/Sl%C3%A1vy\\_dcera/de/1577-Die\\_Tochter\\_der\\_Slawa](http://www.babelmatrix.org/works/cz/Koll%C3%A1r_Jan/Sl%C3%A1vy_dcera/de/1577-Die_Tochter_der_Slawa) (30. 4. 2012, 13:13)

## ***Überall nebelte doch das Gewölk der Mythen<sup>6</sup>*** **– das träumende Prag**

Das Mythologische, verbunden mit böhmischen und jüdischen Sagen, sowie dem Hof Rudolf II., ist an bestimmten Orten Prags noch immer zu sehen – an den Hauszeichen oder Gräbern; zu fühlen – in finsternen Gassen der Altstadt und der Kleinseite, in den Juwelen der Architektur; zu hören – in den meist vergessenen Volksliedern; zu lesen – als Straßen- und Gebäudenamen und nicht zuletzt zu erleben als Leser. So wie die Geschichte von Prag nicht nur auf die tschechische begrenzt werden kann, so ist auch die Prager Mythenwelt nicht nur mit einer tschechischen Hand und Schrift erweckt worden: *Und wie sehr es auch in allen Gassen nach gutem schweren Bier und Geselchtem roch, überall nebelte doch das Gewölk der Mythen, der Golem hetzte nächtlich um die Altneu-Synagoge, mitten auf dem alten Judenfriedhof hielt der Hohe Rabbi Löw Hof im Kreise seiner dreiunddreißig rund um ihn begrabenen Lieblingsschüler, Tycho Brahes goldene Nase lugte aus der Gruft in der Teynkirche, in der Zaubergasse hinter der Burg munkelten die gespenstischen Alchimistenhäuschen, darinnen die Fauste der rudolfinischen Renaissance Gold und Geister beschworen – auch Kafka beschwor dort seine Geister und Kübelreiter –, Dalibor spielte Geige im Hungerturm [...], der seligen Elektra unversehrter Leib hielt sich gut im Glaskasten der Barfußfrauen, desgleichen die unversehrte Zunge des Heiligen Johannes von Nepomuk im Dom [...].<sup>7</sup>*

Zu den heute bekanntesten Legenden gehört sicherlich die Lebensgeschichte von der belebbaren Figur aus Lehm, vom

---

<sup>6</sup> „Prager Triptychon“, S. 9.

<sup>7</sup> „Prager Triptychon“, S. 9f.

Golem. Sein Schöpfer, Rabbi Löw, soll ihn mithilfe einer Kugel oder Schems ins Leben gerufen haben, um dem Rabbi zu dienen. Die Wahrheit über die Existenz Golems nahm Rabbi Löw in sein Grab mit. Einige Dichter behaupten jedoch, dass er die Prager Gassen durchkreuzt – mindestens in den Vorstellungen ihrer Einwohner. Als Gustav Meyrink den Roman „Golem“ schrieb, war Golem samt der ganzen Judenstadt zum letzten Mal symbolisch begraben. Die Assanierung fand Ende des 19. Jahrhunderts statt.

Libussa, Dalibor, Jan Hus, Johannes von Nepomuk und der Heilige Wenzel haben neben anderen mythischen Gestalten auf der einen Seite das tschechische nationale Bewusstsein geprägt. Ihre Lebenskämpfe gingen in die Sätze, Verse und Melodien ein. Libussa musste ihre Gerechtigkeit gegenüber den „weiseren kurzhaarigen“ Männern verteidigen, der Ritter Dalibor von Kozojedy bekämpfte seine Gefangenschaft dadurch, dass er Geige spielen lernte,<sup>8</sup> Jan Hus war die Wahrheit und dem heiligen Johannes das Beichtgeheimnis seiner Königin treuer als das eigene Leben. Der böhmische Herzog wartet auf seinen letzten Kampf im Berg Blaník mit seinen Rittern.<sup>9</sup> In der Zeit der nationalen Wiedergeburt entstanden sogar die gefälschten

---

<sup>8</sup> Es existiert sogar ein tschechisches Sprichwort, dass an diese Begebenheit erinnert: *Nouze naučila Dalibora housi*. (Die Not lernte Dalibor, Geige zu spielen. – im Sinne von: *Not macht erfinderisch*.) Allerdings ist es nicht nachweisbar, dass das Wort „housi“ von „housle“ im Sinne von „Geige“ abgeleitet wurde. Im Mittelalter wurde mit „housle“ auch ein Foltergerät bezeichnet, was demzufolge bedeuten würde, dass er nicht anfang, Geige zu spielen, sondern infolge des Folterns seine Schuld bekannte.

<sup>9</sup> Die wichtigsten böhmischen Mythen hat Bedřich Smetana in seinem Zyklus der symphonischen Gedichte „Má vlast“ (Mein Vaterland) und in seinen Opern vertont. Eine bekannte Sagensammlung stammt von Alois Jirásek („Staré pověsti české“ – Alte böhmische Sagen). Adolf Wenig widmet sich den Prager Legenden in seinem Werk „Staré pověsti pražské“ (Alte Prager Sagen).

„Königinhofer und Grünberger Handschriften“,<sup>10</sup> die die Existenz der tschechischen Kultur, von Ewigkeit her,<sup>11</sup> bezeugen sollten.<sup>12</sup> Auf der anderen Seite wurden diese Gründungs-Sagen für deutsche Autoren aus Böhmen bewusstseinsprägend.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> T. G. Masaryk und Jan Gebauer haben die Handschriften 1886 als Falsen bezeichnet. Daneben gibt es Vertreter ihrer Echtheit – die Bürgervereinigung „Česká společnost rukopisná“ (Tschechische Gesellschaft für Handschriften).

<sup>11</sup> *Vor dem Hotel „Zur Goldenen Gans“ spielte sich ein lärmender Wortwechsel zwischen zwei angeheiterten Gruppen ab, von denen die eine aus deutschen Couleurstudenten, die andere aus tschechischen Zivilisten bestand, die einander gegenseitig durch allerlei hitzige Ausrufe und eindeutige Aufforderungen von ihren Daseinsrechten zu überzeugen trachteten. Ein Polizist mit grünem Hahnenfederbusch versuchte dem Streit ein Ende zu setzen, in dem er immer wieder ausrief: „Meine Herren, gehen sie auseinander“, aber man beachtete ihn nicht, obwohl er gelegentlich die Worte „Im Namen des Gesetzes“ hinzufügte. Es flogen allerlei zündende Schlagworte, wie „Allgemeines Wahlrecht“ und „Kreisgericht von Jungbunzlau“; dann hielt einer plötzlich eine Rede, die in der Erklärung gipfelte: „Die Königinhofer Handschrift beweist, daß die tschechische Kultur älter ist als die deutsche.“ Die Studenten beteuerten daraufhin schreiend, die Königinhofer Handschrift sei ein Schwindel, der Redner aber verkündete mit Emphase: „Als die Deutschen noch auf ihren Bärenhäuten lagen und Eicheln fraßen, haben wir Tschechen schon Powideldalken gegessen.“ Aus dieser Feststellung jedoch ergab sich endlich die längst ersehnte allgemeine Keilerei, aus der nur immer wieder die hilflosen und beschwörenden Rufe des Polizisten vernehmbar waren, um die sich aber niemand kümmerte.*

*Der Knabe hörte dem Auffuhr, der übrigens in dieser Stadt nicht Ungewöhnliches war, eine Weile zu, ging dann ein Stück den Wenzelsplatz hinauf und bog nach links in die halbdunkle Heinrichsgasse ein [...]. („Die verlorene Geliebte“, S. 111f.)*

<sup>12</sup> Wichtiger als die Frage der Ursprünglichkeit ist jedoch eine andere – die Frage nach der Bedeutung, dem Sinn und der Ursache dieser Bemühungen.

<sup>13</sup> Berühmteste Werke: „Wlasta“ und „Bretislaus und Jutta“ von Karl Egon Ebert, „Pržemisl“ von Johann Nepomuk Komareck, „Žižka“ von Alfred Meißner, „König Otakar“ von Uffo Horn und Moritz Hartmanns „Böhmische Elegien“.

Bretislaus und Jutta – ein interessantes Paar, ein böhmischer König und eine deutsche Prinzessin – glücklich zusammen. Nach Pavel Eisner sollte das Los Böhmens eine Symbiose sein, die sich aber als eine zerbrechliche erwies.

Neben den Grundstein-Legenden werden andere Herrscher geschichten dichterisch bearbeitet, wie es Johannes Urzidil im Falle von Wenzel IV. tut.<sup>14</sup> Die Zauberkraft der Krönungskleinodien tritt in der Dichtung auch oft vor:

*„Vielleicht aber, und das halte ich für das wahrscheinlichste, haftet den Kleinodien eben eine geheime Macht an, die dem Stärke verleiht, der sie rechtens trägt und den vernichtet, der sie mißbraucht. Denn dies ist immer behauptet und sogar als einer der Gründe angeführt worden, weshalb die Habsburger als Könige von Böhmen nie glücklich waren oder sich womöglich gar nicht erst krönen ließen.“<sup>15</sup>*

## **Die Wahrheit erdichten<sup>16</sup> – das lebendige Prag**

Aufregende Ereignisse [...] waren in der Geschichte der Stadt nichts Ungewöhnliches. Die Stadt überlebte sie nicht nur, sondern es war, als bedürfe sie ihrer geradezu zum Leben.<sup>17</sup> In Prag wurde mehrmals Geschichte geschrieben. Seine Plätze, Häuser und vor allem Statuen nahmen sie in sich auf. Die Statuen erhielten das Recht, das Geschehene als erstarrte Zeugen zu symbolisieren. Versteinerungen, die über Gegenwart richten oder von ihr gerichtet werden können. Man braucht sich nur das

---

Daher kommt der Gedanke der tschechisch-deutschen Verbindung als einer *Hassliebe* zwischen Ehepartnern.

<sup>14</sup> Wenzel IV. rettete ein gewisser Fährmann Namens Wellner vor dem Tod in den Wellen von Moldau. Dieses Ereignis hatte das Verleihen des privilegierten Rechts (gebunden an Familie Wellner) zu Folge, Menschen über Moldau zu fahren.

<sup>15</sup> „Prager Triptychon“, S. 25.

<sup>16</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 22.

<sup>17</sup> „Prager Triptychon“, S. 7f.

Schicksal der beiden Denkmäler am Altstädter Ring ins Gedächtnis rufen, der Jan-Hus-Statue und der Mariensäule, deren katholisch-habsburgische Konnotation ihr Herunterstürzen 1918 verursachte. Ein ähnliches Beispiel repräsentiert das Umtauschen des hussitischen Kelchs gegen die Madonna im Portal der Teinkirche um 1620.<sup>18</sup>

Die Atmosphäre von Prag zur Zeit Kafkas, Werfels, Meyrinks, Brods, Urzidils, Kischs u.a. ist in deren geschriebenen Worten bewahrt. Ihre Betrachtungen vermitteln Freuden und Leiden des Lebens. Dichter bringen *Bilder zur Bewegung*,<sup>19</sup> statt sich mit einfachem Beschreiben zufrieden zu geben.

### ***Meine Heimat ist, was ich schreibe*<sup>20</sup> – das geliebte Prag**

Auch wenn es *dem Knaben und späteren Mann bestimmt war, oder er war dazu verurteilt, von Städten aus nach dem Relief des alten Prags zurückzublicken*,<sup>21</sup> ist es Johannes Urzidil gelungen, eine Vorstellung der Heimat, in dem was er schrieb, zu bewahren. Keine Entfernung konnte sein Schreiben verhindern oder es ihm unmöglich machen, Prag und den Böhmerwald zu preisen. Für Urzidil ist sein Prag niemals untergegangen, denn:

---

<sup>18</sup> *Auf dem Ring, gegenüber der habsburgischen Siegesmadonna, hatte man ein riesiges bronzenes Husdenkmal aufgestellt, um zu zeigen, daß man die siebenundzwanzig protestantischen Böhmen, die nach der Weißenberg-Schlacht auf diesem Platz von kaiserlichen Henkern geköpft worden waren, wohl im Gedächtnis hatte.* („Prager Triptychon“, S. 15)

<sup>19</sup> „Prager Triptychon“, S. 7.

<sup>20</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 60.

<sup>21</sup> „Prager Triptychon“, S. 26.

*Größe ist, was durch unvorstellbar lange Zeiten ging, durch Leidenschaften, Daseins- und Schöpferlüste, und sich durcherbte in Kämpfen und Krämpfen. Eine Frucht der Sehnsucht ist Größe, Athen von einst, Rom von einst, Prag von einst, selbst mit verschonten Häusern und Hallen eine Trümmerstätte. Groß ist, was im Geist des Herzens errichtet bleibt.<sup>22</sup>*

### ***Was heißt es, ein Deutscher aus Böhmen zu sein?*** **– das erlebte Prag**

Die österreichische Monarchie ist ein fruchtbarer Boden für das Miteinander der Tschechen und Deutschen gewesen. Zum Charakter der böhmischen Länder im Zeitalter der Aufklärung, dem Vaterland der böhmischen Tschechen, Deutschen und Juden, gehört unvermeidlich der Landespatritismus (mit den wichtigsten Vertretern Bernard Bolzano, Josef Mathias Thun, Jan Evangelista Purkyně, Franz Thomas Bratranek und der „Gesellschaft des vaterländischen Museums in Böhmen“). Der Bohemismus war ein Mittel, sich zur böhmischen Heimat zu bekennen – uneingeschränkt durch Begriffe wie „Sprache“, „Nation“ oder „Stamm“. Dass es funktionierte, bezeugen literarische Werke mit böhmischer Thematik, die in beiden Landesprachen verfasst wurden. Die Zusammenarbeit auf dem Feld der Kultur, repräsentiert durch die Zeitschrift *Ost und West* (1837-1848, Rudolf Glaser), das Jahrbuch *Libussa* (1841-60, Paul Aloys Klar), Zeitschriften der „Gesellschaft des Vaterländischen Museums“ und *Čechische Revue*, war nicht unüblich. Die

---

<sup>22</sup> „Prager Triptychon“, S. 27.

Literatur in Übersetzungen und (Blumen)Lesen wurde zur Quelle des gegenseitigen Kennen- und Verstehenlernens.<sup>23</sup>

Dabei nahmen die wichtigste Rolle die Dolmetscher ein, wie Joseph Wenzig ausdrücklich formuliert: *Schon in meinen Jünglingsjahren begeisterte mich der Gedanke, ein Dolmetscher zu sein zwischen dem deutschen und böhmischen Volke. Die Sache schien mir damals von Wichtigkeit: zuerst in Bezug auf mein Geburtsland Böhmen, wo ja Sprossen beider Völker bei einander wohnen [...] Nur aus wechselseitiger Erkenntniss, Würdigung und Achtung kann Segen und Gedeihen kommen, dachte ich, und dieser Gedanke beseelt mich noch gegenwärtig.*<sup>24</sup>

Das tschechisch-deutsche Zusammenleben führte zum gegenseitigen Beeinflussen auf dem Gebiet der Literatur durch Paralleltendenzen und vergleichbare böhmische Themen, aber auch die Sprachen änderten und vermischten sich infolge der Nachbarschaft.

Das gegenseitige Beeinflussen der Sprachen ließ tschechisch-deutsche Ausdrücke entstehen, wie z. B. die *Sesselbaba*. Die Sprachen vermischten sich, es entstand Kucheldeutsch und Böhmakel. Tschechische Nachnamen trugen nicht nur Tschechen (wie z.B. die „deutschen“ Nachnamen *Giskra*, *Poschta*, *Strach*, *Jelen* und die „tschechischen“ Nachnamen *Jungmann* und *Rieger*) und umgekehrt. Der Bilinguismus, besonders bei Tschechen, war

---

<sup>23</sup> *Es naht die Zeit, wo die beiden Nationen einander endlich verstehen lernen [...] Unser Hauptaugenmerk jedoch wird auf die Literatur der Slawen gerichtet sein; sie ist es, in welcher der Geist des ganzen Volkes widerscheint.* („Jahrbücher für slawische Literatur, Kunst und Wissenschaft“, I. Jahrg., 1. Heft, Leipzig 1843; Programm, S. 1f.)

<sup>24</sup> „Blumenlese aus der böhmischen Kunst- und Naturpoesie neuerer und älterer Zeit“, in deutschen Uebertragungen v. J. Wenzig, Prag 1854; S. 1 (Vorwort).

in den Städten notwendig.<sup>25</sup> Zu den Vertretern zählen unter anderen Václav Alois Svoboda, Arnošt Kraus, Otokar Fišer, František Palacký, Karel Hynek (Ignaz) Mácha, Pavel Josef šafařík, Pavel Eisner, Siegfried Kapper, Friedrich Bach und Josef Wenzig. Die Zahl der übersetzten Werke stieg wegen ihrer Bemühungen an.<sup>26</sup>

Die sinn- und bewusstseinstiftenden Bemühungen der Zeit der nationalen Wiedergeburt wandelten sich allmählich zu einem politischen Kampf der österreichischen Nationen. Die Stärkung der Nationalitäten führte zu verstärkt vorgetragenen Forderungen. Sie führten Streitereien im Namen des Staatsrechts, wollten die „feindliche“ Seite davon überzeugen, dass sie diejenigen sind, die den Ton in Prag angeben sollten.<sup>27</sup> Die Staatsmacht kämpfte gegen alle, weil solche Konflikte ihre politische Stabilität schwächten. Das Wahrnehmen der Welt als Summe der

---

<sup>25</sup> *Obgleich Tscheche von Geburt, verstand sich Herr Kubat durchaus geläufig in deutscher Sprache auszudrücken. Er stammte von der Prager Kleinseite, wo das sogenannte Kleinseitner Deutsch als zweite Umgangssprache zu Hause war. Man nannte es auch Sparkassendeutsch, da die meisten Angestellten der Böhmisches Sparkasse dich seiner bedienten. Dieses Deutsch, dem eine besonders scharfe Aussprache der Zischlaute bei möglicher Verachtung der Umlaute eigen war, klang etwa so: „Was haben S'denn heit zum Frischtik gessen? Vielleicht gar Knederlsuppe?“ Es war ein übernationales Deutsch und als solches symbolisch für den völkerverbindenden Charakter der österreichisch-ungarischen Monarchie. („Die verlorene Geliebte“, S. 131)*

<sup>26</sup> Einen bedeutsamen Beitrag leistet in diesem Zusammenhang die Sammlung der tschechischen Dichter (Čelakovský, Kollar, Mácha, Havlíček, Erben, Hálek, Neruda, Mayer, Šolc, Jelínek) in *fremden und eigenen Übersetzungen aus dem Böhmisches* von Eduard Albert unter dem Titel „Poesie aus Böhmen“ aus dem Jahre 1893.

<sup>27</sup> Vgl. Anm. 11.

Nationalkonflikte fand ihren Niederschlag sogar in Kinderspielen.<sup>28</sup>

Eine nationale Gruppe bestimmte sich in starker Differenzierung zu der anderen. Das taubenfromme slawische Volk stand dem Besatzer- und Herrschervolk der Deutschen gegenüber, die Linde der Eiche, der Löwe dem Adler.

Es kam zu häuslichen Auseinandersetzungen in tschechisch-deutschen Familien, wie im Fall der Familie Urzidil.<sup>29</sup> Das friedliche Familienleben wurde belastet:

---

<sup>28</sup> Es gab auch eine Art politischen Spiels, „Nationalitäten“ benannt. Der eine war Italiener, der andere Deutscher, Russe, Österreicher, je nachdem. Man legte einen Ball in eine kleine Erdgrube, die aus unbekanntem Gründen „Suppe“ hieß. Dann stellten sich alle in einiger Entfernung rundherum, die ausgestreckten Hände gleich weit vom Ball entfernt. Der Anführer kommandierte:

*„Jetzt kommt dran,  
Damit er sich rächen kann,  
Der...“*

*Es folgte eine kurze Pause, während der alle gespannt warteten, welche Nationalität der Anführer ausrufen würde.*

*„Italiener!“*

*Wofür sich der Italiener oder irgendeiner der anderen Nationalitäten zu rächen hatte, war nicht klar. Aber darin, daß sich immer jemand rächen mußte, bestand das Spiel. [...] Feindschaft, Krieg, Rache, einschließlich einer Art von Völkerrecht, war in diesem Spiel enthalten. („Die verlorene Geliebte“, S. 10f.)*

<sup>29</sup> *War damals der Russisch-Japanische Krieg.*

*„Aus Port Arthur  
Fährt eine Fuhr,*

*Sitzt auf ihr der Kamimur“,*

*summte die Stief, von Geburt Tschechin und daher für die Russen. Knabe und Vater hingegen waren für die Japaner und verachteten den General Kuropatkin. So standen die Parteien dazumal in Prag. („Die verlorene Geliebte“, S. 43)*

[Die Stief] selbst hatte ein ähnliches [Spielwerk] mit in die Ehe gebracht, das auf dem Lederdeckel einen zweischwänzigen böhmischen Löwen zeigte und, wenn man es aufschlug, die Melodie des tschechischen Volkslieds spielte:

*„Schlaf Havlitschek tief im Gräblein,*

*Unser Volk singt*

*Froh dein schönes Liedlein.*

*Schlafe du im ewigen Licht!*

*Der Tscheche fürchtet den Deutschen nicht.“*

*Das jeweilige Öffnen dieses Albums versetzte denn auch meinen deutschgesinnten Vater in Weißglut, und dem unvermeidlich nachfolgenden politischen Zank fielen mitunter Porzellanteller zum Opfer.<sup>30</sup>*

Die tschechisch-deutschen Stereotype,<sup>31</sup> den immer-schonda-gewesenen Kampf<sup>32</sup> betreffend, bestimmten das Denken der

---

<sup>30</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 81f.

<sup>31</sup> Wie das Bild der ausschließlich tschechischen Hussitenbewegung und oder der 1621 am Altstädterring hingerichteten „tschechischen“ Herren.

<sup>32</sup> Die Tendenzinterpretation der „Altschechischen Reimchronik des sogenannten Dalimil“, des Kuttenger Dekrets, der Zentralisierungsmaßnahmen des aufgeklärten Absolutismus galten als Beweise der tschechischen bzw. deutschen Intoleranz.

Sogar ein Geschichtsbuch von Emanuel Rádl heißt explizit „Válka Čechů s Němci“ („Krieg der Tschechen mit den Deutschen“), der den Mythennebel mithilfe des tatsächlich Geschehenen auflöst.

Menschen. Die Aussprache der Wörter Tscheche oder Deutsche brachte Konnotationen mit sich, die als selbstverständlich galten. Heute würden wir sie als „kurze Verbindungen“ klassifizieren, damals grenzten sie aber an Sicherheit.<sup>33</sup>

Aus heutiger Sicht scheinen einige der eine Nation stiftenden Bemühungen eine negative Bewertung zu verdienen (z. B. das Leben in einer idealisierten Vergangenheit) und die Leistung der „Erweckenden“ kann uns selbstverständlich scheinen und die nächsten Generationen nichts angehend. Wir dürfen jedoch nicht vergessen, dass die nationale Bewegung, die verteidigend, kritisierend, mahnend, erinnernd und entdeckend, die tschechische Sprache vor ihrem Verschwinden aus der Sprachenkarte Europas zu retten sich bemühte. Deswegen verstehe ich die Wut, die Erbitterung, Unverständnis und Enttäuschung des Jan Born – einer der Hauptfiguren des berühmten Werkes „Vernunftehen“ („Sňatky z rozumu“) von Vladimír Neff – der seinem Sohn erfolglos die Situation der Tschechen im 19. Jahrhundert zu erklären versuchte. In einer ähnlichen Lage befinden wir uns heutzutage auch. Schüler und Studenten, die dieses nationale Bemühen nur als einen Teil der Literaturgeschichte, den sie zu lernen haben, empfinden, sind Zeugen dafür.

Die Ursachen für das Scheitern des gemeinsamen Lebens in einem Staat sind auf beiden Seiten zu suchen. Denn, mit Urzidils Worten, *Nachbarschaft [...] erzeugt zwar mancherlei Hilfsbereitschaft, aber sie macht auch spröde und empfindlich.*

---

<sup>33</sup> *Revident Radler allerdings hielt nicht sehr viel vom Kaiser, weil er sich nicht zum König von Böhmen hatte krönen lassen. („Die verlorene Geliebte“, S. 18)*

*Es war ein tschechisches Zimmermädchen. Sie stand gewiß nicht auf seiten österreichischer Militärbehörden. („Die verlorene Geliebte“, S. 193f.)*

*Die geringste Unvorsichtigkeit oder Schwäche oder Gedankenlosigkeit kann das Gleichgewicht verletzen, auf das ein Leben in nachbarlicher Gemeinschaft angewiesen ist. Es ist ein ewiges Risiko.*<sup>34</sup> Die nationalen Ansprüche aller Nationen Österreich-Ungarns haben unüberbrückbare Konflikte ausgelöst, die zu einem Zerfall der Österreich-ungarischen Monarchie führen mussten. Die Ratlosigkeit, Überschätzung und Unfähigkeit der Regierung, das Problem der Nationalitäten zu lösen, war auch daran beteiligt. Das Zusammenleben in der Monarchie wird zu einem Traum, [der] *nicht zu deuten wäre. Er ist es, der deutet. [...] Aber so weit Sie sich auch wegbegeben: wieder werden Sie mit den Karawanen des Traums zurückkehren auf die alten Bühnen, in die verschollenen Orchester, die längst vereinsamten Zuschauerräume, alle Rollen werden Sie singen und spielen, Regisseur, Dirigent und erster Geiger sein, als Publikum werden Sie Beifall klatschen, als sausender Kronleuchter alles zerschmettern und immer von neuem dem Traum nachhängen, bis er seine Deutung beendet hat.*<sup>35</sup> Und das sollten wir nicht vergessen.

### ***Knabenträume sind schöpferisch*<sup>36</sup> – das erträumte Prag**

Auch wenn Prag als Handlungszone einen Themenreichtum begründet, ist es möglich, Schnittstellen der einzelnen Werke deutscher Autoren aus Prag aufzufinden. Viele widmen sich ihrer Kindheit – dem Alltagsleben in der Schule, den ersten zwischenmenschlichen Erfahrungen, der Zeit der lebenslangen Freundschaften, wahrhaften Propaganda, wie im Falle der

---

<sup>34</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 249.

<sup>35</sup> „Prager Triptychon“, S. 207f.

<sup>36</sup> „Prager Triptychon“, S. 7.

Kaiservorstellung des kleinen Johannes,<sup>37</sup> der Begriffs- und Verantwortungslosigkeit. Es sind bekannte Stimmen, Erinnerungen, die man trotz der Ferne und Fremde versteht – das *hinternationale* Prag, wo es tschechische, deutsche, jüdische und österreichisch-adlige Fensterscheiben gibt, durch die ein Ball hindurchfliegen kann.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup> *Der Knabe kannte das Bild des Kaisers von verschiedenen Gelegenheiten. Zum Beispiel von der Sommerwohnung aus den Bildern der Bauernkalender: „Kaiser Franz Joseph im Kugelregen in der Schlacht bei Santa Lucia“. Ringsum auf dem Schlachtfeld sah man Tote, Sterbende, Schießende, dann zerbrochene Kanonen, umgefallene Pferde, Granaten platzten in der Luft, aber dazwischen ritt auf verwegen sich bäumendem Schimmel der Kaiser mit ausgestrecktem Arm. Die Ursachen dieses ganzen Vorgangs wurden zwar aus dem Bilde nicht ganz deutlich, aber es war doch sehr eindrucksvoll. Ferner: „Kaiser Franz Joseph bei der Überschwemmung in Ungarn“. Auf einem schwankenden Floß inmitten sich türmender Wellen stand der Kaiser, während ihm etliche im Schlamm halb versunkene Leute begeistert zuzujubeln schienen. Im Hintergrund sah man Häuser ohne Dächer, entwurzelte Bäume und im Wasser schwimmenden Hausrat. Es war ein sehr schönes Bild. Im „Interessanten Blatt“ hatte der Knabe noch eine andere Darstellung bewundern können: „Kaiser Franz Joseph als Gemsjäger in Itschl“. Der Kaiser stand auf waldiger Felsenhöhe in alpischer Tracht, einen Stutzen über der Schulter, und blickte scharf nach einer entlegenen Klippe, auf welcher eine zierliche Gruppe nichtsahnender Gemsen zu sehen war. („Die verlorene Geliebte“, S. 17f.)*

<sup>38</sup> *(E)s war ihm gleichgültig, ob sein Ball durch eine tschechische, deutsche, jüdische oder österreichisch-adlige Fensterscheibe hindurchflog. [...] Hinter den Nationen – nicht über- oder unterhalb – ließ es sich leben und durch die Gassen und Durchhäuser streichen [...]. („Prager Triptychon“, S. 11)*

## **Prager Triptychon – ein Nachwort**

Johannes Urzidil stellt seinen Lesern ein nicht nur reliefgetreues Prag vor, sondern bereichert um Phantasien, Wünsche und Träume. Es erinnert an Dagewesenes, träumt seine mythischen Träume, liebt seine Bewohner und lebt seine Geschichte. Träumend erinnert sich Urzidil an seine Kindheit in Prag – seine Heimat, seine verlorene Geliebte. Und trotzdem steht im Mittelpunkt seiner beiden Werke das Leben, das sich über Grenzen und Verlusten ausbreitet.<sup>39</sup>

In den Jahren, in den die tschechisch-deutsche Nachbarschaft als sinnstiftend für Böhmen galt, wäre der Gedanke unvorstellbar gewesen, eines Tages die erschütternden Zeilen lesen zu müssen: *Ansonsten sind die deutschen Runen Prags heute durchrissen, denn sie wurden weder von den Tschechen noch von den übrigen Deutschen, auch nicht von jenen Böhmens, jemals richtig gewürdigt, ja kaum gesehen und von allen gemeinsam zugrunde gerichtet. Und so sind denn die Tschechen in Prag wunschgemäß endlich allein.*<sup>40</sup> *Aber laßt uns glauben, daß die Leuchtkraft*

---

<sup>39</sup> *Der Himmel ist aus steilen blauen Wänden getürmt. Es ist schwer, hinzugelangen. Man stößt den Stein zu nah oder zu weit und muß wieder von vorne beginnen. Durch sieben Räume stößt man sich vorwärts, und es geht oft daneben. Und die Erde? Mein Gott, die Erde! Die Erde steht niemals still. Die Weltteile schweben zwischen den Wassern, und allerlei Inseln treiben sich munter dazwischen herum. Die Flüsse, die ihre Gefälle wohl durchdacht haben, rollen dem Meere zu. An den Ufern liegen Plantagen mit großen Bäumen. Estremadura, Bianca, Bohemia, Isabella, Adele. Der Schnee der Berggipfel sieht mitunter den Wolken sehr ähnlich. Kamelkarawanen schlingen sich jetzt durch Wüsten. In den Oasen hüpfen Derwische und singen Schlangenbeschwörer. Unter Palmen entspringen Quellen. Wer ein Held ist, reißt dem Kalifen Bart und Zähne aus und gewinnt dazu noch die Prinzessin. Schach und matt! („Die verlorene Geliebte“, S. 36f.)*

<sup>40</sup> „Prager Triptychon“, S. 26.

*unseres Herzens die Stube eines fernen Freundes zu erhellen vermag und daß auch unseren Dunkelheiten noch ein gütiges Licht vergönnt ist.*<sup>41</sup>

Stimmen erheben sich, die an die „drei Seelen Böhmens“ erinnern und die *Nebst-Existenz*<sup>42</sup> der Geschichte der Deutschen in der Geschichte Böhmens nicht zulassen würden. Vielleicht ist heute schon möglich, Grenzen zu streichen und neue Wege der tschechisch-deutschen bzw. tschechisch-österreichischen Zusammenarbeit zu gehen. Beispiele dafür sind das 90er-Jahre-Projekt „Kulturen an der Grenze/Kultury na hranici“ und die vor kurzem eröffnete Niederösterreichische Landesausstellung „Österreich. Tschechien. Geteilt – Getrennt – Vereint/Česko. Rakousko. Rozděleni – Odloučeni – Spojeni“ in Horn, Raabs und Telč.

Die tschechische Nation wurde erwachsen. Sie musste ihre Reife, d.h. Bildung und Bewusstsein bestätigen. In dieser Phase hatten auch die Sagen ihre Bedeutung, um zu verdeutlichen, was es heißt, ein Tscheche zu sein. Unsere Zeit sollte sich das Ziel setzen, die Stereotypen fallen zu lassen und beide Seiten interessenlos zu betrachten. Die Geschichte war nicht eindeutig und geradlinig, wie sie die tendenzmystifizierende Propaganda im 19. Jahrhundert zu schildern vermochte. Das bedeutet, ein neues Zeitalter der aufgeklärten bewussten akzeptierten und gleichgestellten Nationen weiterzuführen.

Urzidil lockt uns Prag mit Träumen weiterzuschreiben, daher würde ich mir eine Hinzufügung zur gemeinsamen Geschichte der Deutschen, Tschechen und Österreicher erlauben, mit Worten von Johannes Urzidil:

---

<sup>41</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 358.

<sup>42</sup> „Prager Triptychon“, S. 9.

*Es war mir wie einem geringen Orchesterspieler, dem im Ablauf der Symphonie nichts mehr vorgeschrieben ist, der aber trotzdem wartet, ob nicht am Ende doch noch das Unglaubliche geschehen könnte, daß – gegen alle Überzeugung – der große Dirigent ihm plötzlich zuwinkt: „Schlag die Pauke! Denn hier ward eine Note vergessen!“<sup>43</sup>*

## **Benutzte Literatur**

- [1] Kollár, J.: *Slávy dcera* (Die Tochter der Slawa), V. 3 (in der Übersetzung von Berthold Schuh).  
[http://www.babelmatrix.org/works/cz/Koll%C3%A1r\\_Jan/Sl%C3%A1vy\\_dcera/de/1577\\_Die\\_Tochter\\_der\\_Slawa](http://www.babelmatrix.org/works/cz/Koll%C3%A1r_Jan/Sl%C3%A1vy_dcera/de/1577_Die_Tochter_der_Slawa) (30. 4. 2012)
- [2] Urzidil, J.: „*Prager Triptychon*“, München, 1980.
- [3] Urzidil, J.: „*Die verlorene Geliebte*“, München, 1956 und 1979.
- [4] Blumenlese aus der böhmischen Kunst- und Naturpoesie neuerer und älterer Zeit, in deutschen Uebertragungen v. J. Wenzig, Prag, 1854.
- [5] Jahrbücher für slawische Literatur, Kunst und Wissenschaft, I. Jahrg., 1. Heft, Leipzig, 1843.

*Alena Jakubcová*

Institut für germanische Studien  
Karls-Universität Prag  
Philosophische Fakultät  
nám. Jana Palacha 2  
110 000 Praha 1  
al.jakubcova@gmail.com

---

<sup>43</sup> „Die verlorene Geliebte“, S. 188.

## Reviews / Buchbesprechungen

**Štemberk, J.: Fenomén cestovního ruchu.**

**Možnosti a limity cestovního ruchu v meziválečném**

**Československu** [Tourism Phenomenon. Possibilities and Limits of Tourism in the Interwar Czechoslovakia], Pelhřimov-Praha 2009.

---

History of tourism, like most other topics related to trendy “Alltag” history, is definitely luring various groups of readers to grab a book. Despite all its appeal, the Czech historiography is in this field far behind its Western counterparts. It has even missed a very basic comprehensive study until now. Finally, Mr Štemberk managed to fill this gap at an astonishing level.

He offers us a very accomplished picture of the shape of Czechoslovak travel industry in the interwar period. Even though he has synthesised an impressive amount of archival material (not only of Czech provenience), the book is not boring or slow. His archival research outcomes are well supplemented with sources from the contemporary newspapers and magazines.

“Tourism Phenomenon” pays a detailed attention to all aspects the travel industry faced between 1918 -1938. The newly born state didn’t inherit much from the Austro-Hungarian Empire times. Prague lacked modern hotels and other tourism facilities on Western European level. Mr Štemberk dealt with hotel trade development already in his paper study.<sup>1</sup> Czechoslovakia had to

---

<sup>1</sup> Štemberk, J.: A Study to the Development of Hotel Business in the Interwar Czechoslovakia, *Prager wirtschafts- und sozialhistorische Mitteilungen* /

present itself before Europe and the world with sufficient concept. Unfortunately, an advertising of tourism fought against financial difficulties. The author also published a successful study to this topic in German.<sup>2</sup> Actually, apart from spa towns and German-speaking mountain areas there was almost no tourism at all. Mr Štemberk depicted the rise of travelling in the 20ies. He also pointed out its growing accessibility to larger number of the citizens, writing both of domestic and outgoing travelling. Czechoslovakia became a favorite destination for foreign guests. Most of them came from neighbouring countries, especially from Germany and Austria. Tendency to attract more tourists from Western Europe and eventually from oversea wasn't effective, because of lack of funds and advertising and a bit worst transport accessibility. Czechoslovakia was rapidly catching up with the developed part of Europe, and reached a good standard of service at the end of that decade. Then a fall came at the beginning of the 30ies and a full recovery of the travel industry didn't show up until late 30ies. Outgoing tourism of Czechoslovak citizens was mainly directed to seaside. The predominant interest was in Yugoslavia and Italy.

Very valuable parts of this book lie in chapters dealing with macro- and micro-economic role of tourism in interwar Czechoslovakia.<sup>3</sup> The author also emphasises the ambition of

---

*Prague Economic and Social History Papers*, vol. 8, 2007/2008, ISBN 978-80-7308-232-1, s. 173-183.

<sup>2</sup> Štemberk, J.: Tourismuswerbung als Form der Präsentation der Tschechoslowakei der Zwischenkriegszeit, *Prague Papers on the history of International Relations* 2010, č. 1, ISSN 1803-7356, s. 101-115.

<sup>3</sup> Compare study to this topic: Štemberk, J.: Tourism in Economy of the Interwar Czechoslovakia, *Prager wirtschafts- und sozialhistorische Mitteilungen / Prague Economic and Social History Papers*, vol. 11, 2010, ISSN 1803-7518, s. 96-108.

tourism to become a “bridge builder” in the Central European area.

Readers of “Tourism Phenomenon” will definitely appreciate the book’s rich appendix. It is ranging from menu samples to statistics on incoming and outgoing tourism. Unfortunately, the book almost lacks any photos or postcard reprints, which is a shame for this kind of publication.

Mr Stemberk’s latest book is definitely a worthwhile read not only for historians. For them the “Tourism Phenomenon” provides an excellent base for deeper research on various sub-themes related to the making of modern Czechoslovak travel industry. He brilliantly compiled this sort of “marginal” topic and “Tourism Phenomenon” is undoubtedly an asset to the present Czech historiography.

*Klara Polasek*

## **Drozen, F., Přeučil, J.: Rétorika a etiketa.**

[Rhetorik und Etikette] Oeconomica - Praha 2008.

ISBN 978-80-245-1429-1

---

Die Publikation bereichert unseren Buchmarkt durch Verbindung zweier in Zusammenhang stehender Themen, nämlich Rhetorik und Etikette, denn beide betreffen Verhalten, Auftreten und Orientierung in gesellschaftlichen Kontakten und Beziehungen. Der Text hat zwei Autoren, Jan Přeučil, einen bekannten Theater- und Filmschauspieler, Moderator, Synchronschauspieler und Dozent für Rhetorik, und František Drozen, der an der Hochschule für Ökonomie Ethik liest.

Von seinem Thema her kann das Buch als sehr aktuell und benötigt bezeichnet werden, denn die gesellschaftlichen Bindungen schwächen sich in der Gegenwart ab. Die am meisten entwickelten Länder gehen den Weg einer Renaissance der Rhetorik vor allem im Geschäftsbereich und in der Politik, wobei eine Rhetorik ohne Etikette wie ein Leib ohne Seele ist. Sowohl auf Managerschulen als auch an pädagogischen und juristischen Fakultäten sind Rhetorikkurse außerordentlich notwendig. In Deutschland existiert eine besondere Einrichtung, die Lektoren für Rhetorik ausbildet. Aus den USA sind Schulen bekannt, die von der Tradition der Schulen von Dale Carnegie ausgehen, dem bekannten amerikanischen Schriftsteller und Lehrer in Kursen der Persönlichkeitsentwicklung, dessen Bücher in fast alle Welt Sprachen übersetzt wurden.

Das dünne Büchlein mit dem konzentrierten Inhalt lässt den Leser über sich selbst nachdenken, über seinen Ausdruck und sein Verhalten. Für viele unter uns ist es schwierig, sich bravurös unter selbstbewussten Personen zu bewegen, die die Grundlagen

der Kunst der Rhetorik und die Grundsätze für ein gesellschaftliches Verhalten natürlicherweise beherrschen. Im Text finden wir eine ganze Reihe von Anleitungen, wie z.B. durch Anwendung der Grundelemente von Redetechniken überraschend positive Ergebnisse erreicht werden können. Eine interessante Passage ist der Etikette in der Welt gewidmet, wobei die Autoren von dem Buch Wellnitz, A.: Knigge international. Weltweit sicher auftreten. Gondom Verlag GmbH, Bindach 2006, ausgehen. Nicht weniger interessant ist der Teil, der sich mit der Lehre von den Zügen des menschlichen Gesichts befasst – der Physiognomie. Der Text wird hier von einer reichen Fotodokumentation begleitet, die in Zusammenarbeit mit einer Studentin der Hochschule für Ökonomie entstand. Das Buch wird von einer Aufnahme auf DVD in Bild und Ton begleitet, die vor allem Beispiele aus dem Rhetorikunterricht unter Beteiligung der Studenten vorstellt.

Das gelungene Buch verdient, nicht nur den Studenten der Hochschule für Ökonomie empfohlen zu werden, sondern ebenfalls einem weiteren Kreis von Hörern anderer Hochschulen, wie auch öffentlich tätigen Managern und Mitarbeitern von Einrichtungen und Firmen im Handel und in der Verwaltung

*Helena Aksamítová*

**Grayling, A. C.: WHAT IS GOOD? The Search for the Best Way to Live Phoenix** - London Neuauflage 2007.  
ISBN 978-0-7538-1755-1

---

Der Professor der Philosophie Anthony Clifford Grayling vom Birkbeck College (University of London) muss nicht vorgestellt werden, handelt es sich doch um einen in der Gegenwart renommierten, anerkannten und bekannten Autor vieler Publikationen. Gegenstand seines Interesses sind vor allem Erkenntnistheorie, Metaphysik und philosophische Logik.

Das Buch WHAT IS GOOD? The Search for the Best Way to Live (WAS IST GUT? Die Suche nach der besten Lebensform) stellt die Meinung des Autors über den aktuellen Stand der Gesellschaft und ihre Entwicklung in der nahen Vergangenheit vor, und dies vor allem aus der Sicht des Philosophen. Die einzelnen Kapitel – Vorwort, Einleitung, klassische Konzeption eines guten Lebens, Gottes Gebot, Krise der Lebensauffassungen, Neuentdeckung der Ethik usw. – geben dem Leser die Möglichkeit, über das Leben in der Gegenwart nachzudenken. Gewiss handelt es sich nicht um eine leichte Lektüre, und wenn Sie das Buch im Original lesen, so sollten Sie über ein sehr gutes Englisch verfügen. Eine Vorstellung der einzelnen gedankenreichen Kapitel würde den Rahmen dieser Rezension überschreiten, ich beschränke mich daher auf einige interessante Punkte.

Das Buch enthält viele interessante Gedanken, die mit der Direktheit ihrer offenen Kritik an der Kirche überraschen, wobei der Autor auf eine zu flache Argumentation zurückgreifen muss, wenn er den Glauben als eine Reihe von Märchen und Vorschriften beschreibt, die nur als Machtwerkzeug zur

Abschreckung der Massen und zur Manipulation mit ihnen dienen. Als Alternative schlägt er eine humanistische Haltung eines selbständigen Menschen vor, der selbst für sich verantwortlich ist und sein moralisches Bewusstsein durch eine verantwortliche Selbstkultivierung und durch ein Zusammengehörigkeitsgefühl mit seiner nahen Umgebung erlangt.

Es sei noch der interessante Gedanke erwähnt, dass die Neuzeit mit ihren Taten um nichts schrecklicher ist als vorhergehende Zeiten, sondern sich nur in der Verwendung von technischen Mitteln unterscheidet, die, wenn sie vor tausend Jahren existiert hätten, ohne Skrupel auf die gleiche Weise angewandt worden wären. Er schließt die Behauptung an, dass das Moralbewusstsein in der Gegenwart geschwächt ist, und setzt sich weiter mit der Meinung auseinander, dass dies mit der Krise des Glaubens und seinem eingeschränkten Wirkungsbereich zusammenhängt. Eine alternative Lösung sieht er nicht in einer Rückkehr in die Kirchen, sondern eine Betonung des Wohlergehens des Einzelnen und einer Kultivierung seines Geistes. Wenn wir jedoch feststellen, dass der Mensch gleiche Untaten vor hundert oder tausend Jahren beging, in der Aufklärung wie im Mittelalter, im Barock wie in der Antike, zeugt dies nicht davon, dass die Haltung des Menschen von der Kirche unabhängig war und durch ihr Einwirken weder schlechter noch besser wurde? Der erste Teil der Überlegung behauptet, dass das moralisch Schlechte zu jeder Zeit und in Gegenwart verschiedener Glaubensformen oder auch gar keines Glaubens existierte, weswegen nicht logisch geschlossen werden kann, dass gerade der christliche Glaube schlecht ist und seine atheistische Alternative eine Lösung sein wird.

Der Autor betont weiter die Selbständigkeit des Einzelnen, die persönliche Freiheit und die individuelle Entscheidung. Es bleibt die Frage, ob das Zwingen des Menschen zur

Selbständigkeit nicht eine Einschränkung seiner persönlichen Freiheit zur Unterordnung ist. Ist jeder Mensch in der Lage, die Freiheit zu ergreifen und zu strukturieren und von Grund auf eine eigene Moral in Einklang mit den anderen zu schaffen? Ist es nicht möglich, dass die Mehrheit der Menschen für ein zufriedenes Leben Regeln bereits in einer konkretisierten Form benötigt? Der Wunsch des Autors, dem Menschen die Freiheit zu geben, sich seine eigene Ordnung zu schaffen, ist im Grunde richtig, ich meine jedoch, dass er besser auch die Möglichkeit haben sollte, unter den angebotenen Interpretationen anderer wählen zu können, als dass er sich träge in Depressionen aus seiner eigenen Ziellosigkeit verliert.

Der Autor vertritt die Meinung, dass zu den wesentlichen Merkmalen eines zufriedenen Lebens ein Gefühl der Zusammengehörigkeit gehört. Wenn jedoch jeder Mensch von Grund auf im absoluten Sinn des Worts frei sein wird, woraus soll dann dieses Zusammengehörigkeitsgefühl entstehen? Wenn wir durch Selbstbildung und Selbstreflexion zu eigenen Wahrheiten und zu einem eigenen Verständnis der Welt gelangen, was verhindert dann, dass wir uns unverstanden und isoliert fühlen? Ist es vielleicht die Vernunft selbst, die die Menschheit zusammenführen soll, auch wenn sie jeder anders anwendet? Brachte die Erfindung des Schießpulvers Europa und China näher und bewegte die Europäer zur Bewunderung der ästhetischen Schönheit von Feuerwerken? Die Schaffung individueller Interpretationen aus dem Nichts führt sicherlich zu einer Meinungsvielfalt und zur Freiheit, nicht jedoch zu einem Zusammengehörigkeitsgefühl. Ich meine, dass es für dieses eher wichtig ist, mit einer gewissen Menge von Regeln zu beginnen und anschließend sich vielleicht auf der Grundlage eines gemeinsamen Einverständnisses oder einer gemeinsamen Ablehnung der Regeln zusammenzufinden und diese Werte weiter umzuformen, als dass man als Einzelkämpfer vorgeht.

Im Ganzen hat mich als Nicht-Philosophien das Buch von Professor Anthony Clifford Grayling angesprochen. Der Autor befasst sich mit dem aktuellen Stand der Gesellschaft und ihrer Entwicklung in der nahen Vergangenheit und zögert nicht, seine Betrachtungen, einschließlich der kritischen, klar zu konkretisieren, und dies im Unterschied zu vielen Zeitgenossen, die gern auf einer sehr abstrakten Ebene verbleiben, wobei dem Leser überlassen bleibt, ob er das Werk als tief interpretiert, was jedoch oft nur geschieht, um seine Oberflächlichkeit zu überdecken.

*Alice Drozenová*

## **Informations / Informationen**

### **Scientific Conference on Current Issues in Leisure and Tourism**

---

The Department of Sociology of Integral Human Exploration, the Department of Sociology of Culture of the Masaryk Czech Sociological Association and the Department of Social Studies of the University of Business in Prague are holding a scientific conference on the "Current issues in leisure and tourism" which will take place on 20 September 2012. This is a very hot topic due to the substantial changes which our society has recently been going through in all its areas. The conference will seek out different perspectives of sociology, psychology, but also history and cultural studies to capture how these changes are reflected in the concept of leisure, lifestyle and tourism. Speakers will include leading experts from the Czech Republic and Slovakia. The resulting conference proceedings will be reviewed.

The conference will be held in Czech. More information will be communicated at the following e-mail address: [cabelkova@vso-praha.eu](mailto:cabelkova@vso-praha.eu)

*Alexander Fazik*

Publisher            EuMotion - Institute for Advanced Social and Economic  
                              Studies in Europe e.V. (i.G.)

Herausgeber        Institut für erweiterte Sozial- und Wirtschaftsstudien in  
                              Europa e.V. (i.G.)

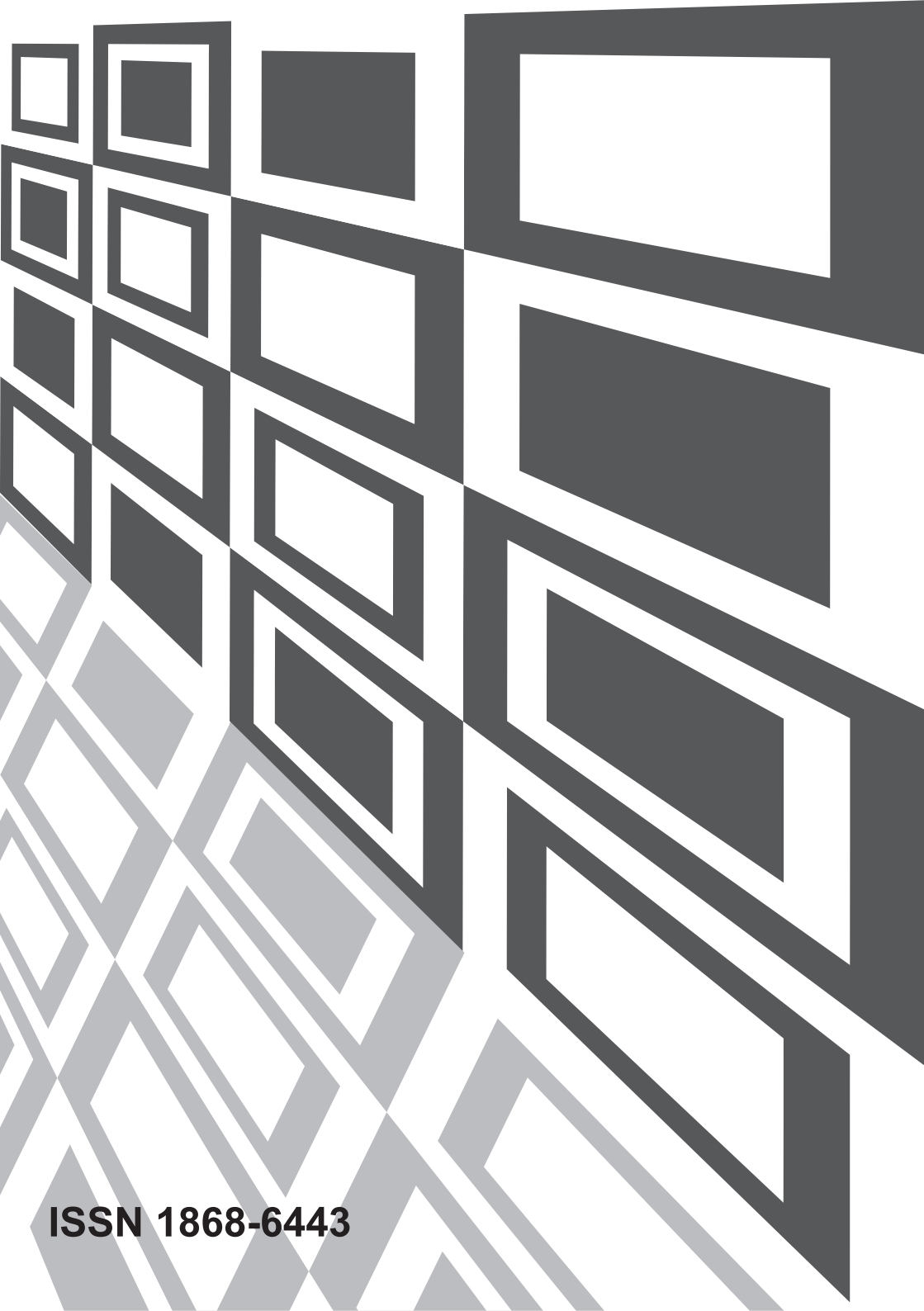
Editor's Office / Anschrift der Redaktion  
                              EuMotion - Institute for Advanced Social and Economic  
                              Studies in Europe e.V. (i.G.)

Matthias-Neuner-Weg 9  
D - 83673 Bichl  
Bundesrepublik Deutschland  
Telefon: +49 17 03 64 49 23  
Telefax: +49 12 12 50 52 73 43 4  
eMail: [institute.eumotion@googlemail.com](mailto:institute.eumotion@googlemail.com)

Printing House / Druckerei  
                              TISK SPRINT s.r.o., Jesenice – Vestec

Periodicity            two issues each year  
Periodizität            jeder Jahrgang zwei Nummern

***Contributions have not been edited***



**ISSN 1868-6443**