

Dejanje obljube ali obljuba dejanja

JANEZ JUSTIN

POVZETEK

Govorno dejanje je prvinska enota govora. Večina "teorij govornih dejanj" nas skuša prepričati, da socialna validacija posameznega govornega dejanja poteka po postopkih, ki so ustaljeni, predvidljivi in jih je mogoče opisati na neprotisloven način. Temu lahko rečemo "algoritmčni pristop". "Algoritmčni" nanos pravil na govorno dejanje "volilna obljuba" privede do paradoksnih rezultatov in pokaže na šibkosti tega pristopa. Polje "pragmatičnih" vrednosti govora je v resnici mnogo bolj heterogeno, kot pa so to pripravljene priznati "teorije govornih dejanj", ki bi hotele biti "enotne" in "celovite".

ABSTRACT

THE ACT OF PROMISING OR THE PROMISE OF ACTION

The act of speaking is an elementary component of speech which is not only recognisably efficient, but also socially valid. The social validation of speech, as a rule, runs according to procedures which are firmly established or at least predictable and presumably can become indisputable, from the principal premises of the theory of speech acts of achieved description. In the article we are attempting to show that in the instance of an act of speech, which we describe as an "electoral promise", these procedures - if the subjects that are speaking conform to them at all - lead to paradoxical results. The field of "pragmatic" values of speech is in reality much more heterogeneous than the theory of speech acts, which wants to be "unified" and "complete", is prepared to admit.

V volilnih obljubah mnogi vidijo sleparske besede zapeljivca. Ni težko pokazati, da je primerjava vsaj delno zgrešena. Volilno obljubljanje nemara res izvira iz želje, ki ne sme biti izrečena. Vendar to ni značilnost zapeljevalnega govora. Zapeljivčeve besede so metafore njegove želje; ne samo da je ne prikrivajo, temveč jo, nasprotno, čezmerno razkazujejo.

Če pa od primerjave ostane le očitek o sleparstvu, nas ta spravi v past. Govorca lahko imenujemo sleparja le, če ne izpolni zaveze, ki jo je z obljubo sprejel. Zaveze ne more izpolniti, če nima ustrezne oblasti; potemtakem ga moramo najprej izvoliti. Sleparijo je mogoče odkriti šele potem, ko ji že enkrat nasedemo.

1. APRIORNA PRAGMATIČNA RACIONALNOST GOVORA KOT ALGORITEM

V besedilu bomo volilne obljube obravnavali kot govorna dejanja. V razčlenitvi vprašanja, kako volilne obljube pridobijo pragmatično identiteto in socialno veljavnost, bomo ravnali tako, kot ravna večina "teorij govornih dejanj". V nekakšni rekonstrukcijski dejavnosti bomo na verbalne izjave nanašali pragmatična pravila, po katerih naj bi se jezikovni objekti spreminjali v socialno veljavna "dejanja" in "dogodke". Takšen pristop lahko pojmujeemo kot "algoritičen". "Algoritem" je v tem primeru sistem pragmatičnih pravil, ki naj bi bila enaka za vse "uporabnike" in naj bi v celoti omogočala (spoznavno) produkcijo in (socialno) validacijo pragmatične identitete verbalnih izjav. Oglejmo si niz takšnih pravil (ali: "uspešnostnih pogojev"), ki naj bi veljala za "obljube":

1. "Besedilo" obljube mora nedvoumno in izrecno govoriti o nekem **prihodnjem** ravnanju.

2. Govorec mora biti **iskren**.

3. Nagovorjenemu mora biti **ljubo**, da bo govorec ravnal, kot pravi, da bo ravnal; vsebina obljube se mora torej skladati z nečem, kar nagovorjeni **želi-hoče-namerava** (za to bomo uporabljali malce grobo poimenovanje **želelni pogoj obljube**).

4. Izjava, ki naj bi veljala za obljubo, mora z ustrežno slovnično obliko (prva oseba ednine, prihodnjik, povedni naklon, tvorni način) izraziti, da govorec prevzema **vlogo subjekta prihodnjega ravnanja**.

5. Govorec mora biti **sposoben** izpolniti obljubo.

Pogoje smo opisali tako, da iz opisa ni razviden njihov **izvor**. Nemara se zdi, da je v tem nekakšna "mistifikacija".¹ Nanjo praviloma naletimo v tistih pragmatičnih teorijah govora, ki zaradi svojega "transcendentalnega" izhodišča uspešnostne pogoje obravnavajo kot del **apriorne pragmatične racionalnosti govora**.

2. NEZAUPANJE KOT IZHODIŠČE OBLJUBLJANJA

Standardnim sestavinam teoretske predstave o govornem dejanju lahko zdaj pridružimo neko nestandardno sestavino. Ob **pogojih** za uspešno izvršitev dejanja obljube je mogoče formulirati še **implikacijo izvršene obljube**:

- Ravnanje, h kateremu se govorec zavezuje, predstavlja zanj **potencialen strošek**.²

1 Zgornji opisi pogojev za uspešno izvršitev govornega dejanja obljube pa ne nakazujejo le poti v transcendentalno teorijo. Zaradi svoje dvoumnosti dopuščajo tudi realistično psihološko razlago. Vrnimo se k opisu iskrenostnega pogoja. Zahteva po "govorčevi iskrenosti" nam lahko pomeni empirični psihološki pogoj. Temu se izognemo, če nam postavka o "iskrenosti" pomeni le nekakšno spekulativno vrednost, domnevo, ki sodeluje v pragmatičnem "kalkulu", se pravi, v "izračunavanju" pragmatičnega pomena govora.

2 Podobno misel smo našli pri E. Landowskem (Landowski, 1989, str. 208). Vendar on ne govori o strošku, temveč o "žrtvi". Izraz je premočan in nenatančen. Obljuba se resda lahko veže na domnevo, da bo njena izpolnitev terjala od govorca žrtev. Vendar ta domneva ni del "logike" obljubljanja. Obljube ne more ogroziti možnost, da bo govorceva izguba v prihodnosti povrnjena - da torej govorec z obljubo ne sprejema "žrtve", temveč le začasen "strošek". Hkrati je pomembno, da ohranimo tudi kategorijo **potencialnega stroška**. Landowski tega ne dopušča, niti v različici "potencialna žrtev" ne. Tako spregleda, da je obljubljenno ravnanje sprva lahko povsem skladno ne le z nagovorjenčevu temveč tudi z govorcevo željo in da utegne biti zaveza, ki jo govorec z obljubo sprejme, zgolj jamstvo nagovorjencu, da bo govorec ravnal tako, kot napoveduje, kljub možnosti, da se njegova (tj. govorceva) želja v prihodnosti spremeni.

Nagovorjenčevo sodbo, da je govorec izrekel obljubo, spremlja nagovorjenčev sklep, da utegne imeti govorec zaradi ravnanja, h kateremu se zavezuje, večjo ali manjšo časovno, fiziološko, emocionalno, energetsko, finančno ali drugačno "izgubo". Govorčeva izrecna zaveza k ravnanju, ki mu lahko prinese zgolj korist ali užitek, bi pač bila povsem nesmiselna.

Še nekaj sodi k obljubljanju. Nagovorjenec ne verjame (povsem), da bi govorec ravnal skladno z njegovo, tj. nagovorjenčevo željo tudi, če ne bi izrekel obljube. Govorca k obljubljanju sili domneva, da je nagovorjenec nezaupljiv glede njegovega (tj. govorčevega) prihodnjega ravnanja. Skratka, **negotovost in nezaupanje sta izhodišče vsakega obljubljanja**.

3. VERODOSTOJNOST

Zdaj si lahko podrobneje ogledamo nenavadno izjavo, s katero so govorce ene od slovenskih političnih strank na nekem volilnem zborovanju spomladi 1990 - tik pred prvimi "povojnimi" volitvami v Sloveniji - uvedli niz izjav, ki naj bi veljale za volilne obljube. (O tem je poročal časnik Delo - 5.4.1990, str. 7.)

(1) "Ne obljubljam veliko, kar pa obljubljam, bomo tudi uresničili."

Z obljubo se implicitno zavežemo, da bomo izrečeno izpolnili. Izjava v naslovu pove torej isto reč dvakrat - enkrat izrecno,

drugič implicitno -, zato se zdi, da sta njen drugi in tretji stavek odvečna in da je izjava pleonastična.

Sprejemljiva pa se zdi tudi drugačna razlaga. Osredinjena je na vlogo oziralne besedne zveze "kar pa". Ta vodi k domnevi, da obstajata dve vrsti volilnih obljub, "navadne" volilne obljube, ki so praviloma neiskrene, in "iskrene" volilne obljube, ki naj bi jih izrekli govorce na zborovanju, o katerem govori časopisni članek. Ta razlaga terja natančnejše pojasnilo.

Omenjena besedna zveza deli izjavo (1) na dva dela. V prvem delu gre za "priznanje", da obljube, izrečene na zborovanju, niso velike. Tu vsekakor deluje naslednji "topos":

(2) Čim "manjše" so obljube, tem manjša je njihova vrednost.

S "priznanjem", da so obljube "majhne", se vrednost na zborovanju izrečenih obljub najprej zmanjša. Vendar pa se zdi, da besedna zveza "kar pa" v skladenjski zgradbi izjave (1) sproži nekakšno **vrednostno nadomestitev**. Natančneje, zveza vpelje drugo merilo za vrednost obljube: "trdnost" namesto "velikosti".

Vendar ne gre le za zamenjavo meril in za kompenzacijo. Oziralniška zveza "kar pa" kaže tudi na to, da si merili ostro nasprotujeta. Drugo merilo, "trdnost", izpodrine ali celo izniči prvo merilo, tj. "velikost". Sklepati moramo, da so "velike" obljube (praviloma) "prazne". Še več. Skladenjski mehanizem, ki mu tu namenjamo pozornost, kaže na obstoj nekega verovanja o vrednosti (velikih) volilnih obljub. Kakšno je to verovanje, postane jasno, če si ogledamo izjavo, ki na skladenjski ravni uvaja enak **argumentacijski in vrednostni prelom** kot izjava (1):

(3) Naše obljube so sicer skromne, vendar pa bodo pa za razliko od drugih (velikih) volilnih obljub izpolnjene.

Izjava (3) izreče tisto, kar izjava (1) s svojo skladenjsko zgradbo le nakaže. Za oba primera pa velja, da se **nam skladnja prepusti v interpretacijo šele potem, ko sprejmemo domnevo, da so (velike) volilne obljube praviloma "prazne besede"**.

Ugotoviti je še treba, s kakšnim motivom bi govorniki utegnili vpeljati to domnevo. To je toliko nujnejše zato, ker se zdi, da so si govorniki z njo pravzaprav otežili nalogo. Če so volilne obljube praviloma neiskrene, bo govorca toliko težje prepričal nagovorjenec o lastni iskrenosti, kar pomeni, da bo tudi težje izpolnil enega temeljnih pogojev za uspešno izvršitev govornega dejanja (volilne) obljube.

Vendar pa prepričanja, da so volilne obljube praviloma "prazne besede", pri zborovalcih bržčas niso ustvarili šele govorniki. Gre za razširjeno, stereotipno predstavo. Govornikom ni preostalo drugega, kot da pritrdijo nagovorjenecem v njihovem domnevem dvomu glede trdnosti volilnih obljub. Tako so ohranili verodostojnost svojega izjavljanja in sprožili pomensko operacijo, ki naj bi zarisala ločnico med "siceršnjimi" volilnimi obljubami in njihovim lastnim obljubljanjem.

4. ISKRENOST ALI VPRAŠANJE O JAMSTVU ZA JAMSTVO

Vrniti se moramo k izjavi (1). Njena skladnja nakazuje, da so govorniki v zvezi s trdnostjo volilnih obljub implicitno pritrdili dvomu, ki so ga pripisali nagovorjenecem. Zdi se, da je prek implicitnih sestavin izjave (1) vzpostavljeno nekakšno dialoško razmerje. Pomen izjave (1) lahko v celoti obnovimo le, če upoštevamo tudi dve "nevidni" izjavi:

a) izjavo, ki izraža "načelen" dvom glede iskrenosti volilnih obljub in ta dvom pripisuje nagovorjenecem

b) izjavo, v kateri govorca pritruje nagovorjenecem dvomu "Vidni" in "nevidni" del izjave (1) se tako skleneta v naslednji dialog:

(4) A: Obljubljamu zmerno, ne veliko.

(5) B: Čeprav! Znano je, da volilnih obljub nihče ne izpolnjuje.

(6) A: Res je. Vendar pa bomo mi svoje uresničili.

V nadaljevanju bomo skušali opozoriti na vrsto dodatnih razlogov, ki govorijo v prid domneve, da se politični govorniki pri volilnem obljubljanju srečujejo z domala nepremostljivimi težavami. Naprej si bomo natančneje ogledali predstavljeni "nevidni" dialog, ki naj bi potekal prek implicitnih sestavin izjave (1).

Zadnja izjava iz tega dialoga riše ločnico med "siceršnje" volilno obljubljanje in volilne obljube, ki so jih skušali izreči govorniki na zborovanju. Veljavnost te ločnice je močno vprašljiva, kajti edino jamstvo zanjo je (implicitna) izjava "Vendar pa bomo mi svoje uresničili", ki pa je očitno tudi sama **le nova volilna obljuba, za katero bi potrebovali novo jamstvo.**

Če je tako, moramo sklepati, da govorniki svojega volilnega obljubljanja niso uspeli ločiti od "siceršnjih" volilnih obljub, kar pomeni, da je **problem izpolnitve iskrenostnega pogoja kljub njihovemu prizadevanju ostal nerešen.**

5. NESPOSOBNI OBLJUBLJALEC

Navedli smo pet pogojev za uspešno izvršitev govornega dejanja obljube. Peti pogoj je za razčlenitev volilne obljube posebno zanimiv.

Ta pogoj se nanaša na govornikovo **sposobnost** za izpolnitev obljube. Kandidatom v času pred volitvami te sposobnosti očitno ne moremo pripisati, saj še nimajo oblasti, za katero se potegujejo. V tem smo predhodno videli nekakšen paradoks ("sleparijo lahko razkrinkamo

še, ko ji že enkrat nasedemo"). Zdaj se nakazuje sklep, ki je radikalnejši in za političnega govorca navidez tudi usodnejši. Ker govorec ni sposoben izpolniti zaveze, njegova izjava pravzaprav ne more veljati za obljubo. V slednjem pa bi morali nagovorjenci videti razlog za to, da za govorce na volitvah ne glasujejo. Čemu naj glasujejo za nekoga, ki se ni z ničemer - niti s "prazno obljubo" ne - zavezal k ravnanju, ki bi njim, tj. nagovorjencem ustrezalo?

Algoritmčno nanašanje pogojev za uspešno izvršitev govornega dejanja volilne obljube vodi torej v paradoks. Nagovorjenci naj bi v dejstvu, da govornici ne razpolagajo s sposobnostjo, ki je pogoj uspešnega obljubljanja, videli razlog za to, da jim iste sposobnosti z izvolitvijo ne podelijo.

Na prvi pogled se zdi, da se temu "formalističnemu" sklepu lahko izognemo, če vpeljemo pojem **pogojne obljube**. Vendar je rešitev le navidezna. Pogojno obljubo si lahko zamislimo v dveh različicah:

(7) "Če me izvolite, vam obljubim, da si bom prizadeval za..."

(8) "Obljubim vam, da si bom v primeru, če me izvolite, prizadeval za..."

Če skuša govorec obljubiti na način, ki ga nakazuje prva različica, postane sporočilo dvoumno. Tolmačiti ga je namreč mogoče tudi takole: Govorec ne obljublja, da bo pogojno storil "to in to", niti ne obljublja pogojno, da bo storil "to in to". V resnici pravi: "Če bom izvoljen, vam bom obljubil, da si bom prizadeval za..." Lahko si torej predstavljamo, da je govorec obljubo začasno **odložil**.

V drugi parafrazi pa sploh ne gre toliko za obljubo - ki po definiciji enostransko streže želji nagovorjenca - kot za **menjavo**, za "trgovino":

(9) "Ustrežite moji želji in jaz ustrezem vaši."

V tem pa moramo prej videti govorno dejanje **ponudbe** kot dejanje **obljube**. Trditev se sklada s Searlovo in Vandervekenovo trditvijo, da je ponudba "pogojna obljuba", ki deluje na govorca zavezujoče le, če jo poslušalec sprejme" (Searle & Vanderveken, 1985, str. 195/196).

6. STROŠKOVNI VIDIK OBLJUBLJANJA

Vzemimo, da so udeleženci volilnega zborovanja, o katerem poroča časnik, spregledali vse zgoraj opisane razloge, ki govorijo zoper domnevo, da so govornici ob tej priložnosti **sploh kaj obljubili**, in so izjave govorcev kljub vsemu tolmačili kot **izvršene obljube**. Zdi se, da tudi domneva o izvršeni obljubi lahko deluje na nagovorjence le kot razlog za to, da za govorca na volitvah ne glasujejo.

Navedimo najprej že navedeno **implikacijo** izvršene obljube. Ravnanje, ki je za nagovorjenca zaželeno, za govorca (potencialno) predstavlja nekakšen - časoven, finančen, emocionalen, fiziološki itd. - "**strošek**". O "strošku" lahko govorimo le, če:

- se govorec in nagovorjenec že v **govorni sedanjosti** razlikujeta glede svojih želja-hotenj-namer,

- se bodo govorceve želje-hotenja-namere v prihodnosti **spremenile** in se pričele **razlikovati** od nagovorjenčevih.

Premislimo najprej, kakšne nasledke za volilno obljubljanje ima prva od obeh možnosti. Če se želje-hotenja-namere govornih subjektov razlikujejo že v govorni sedanjosti, dobijo nagovorjenci razlog za to, da za govorca na volitvah ne glasujejo. Čemu naj bi namreč človek glasoval za nekoga, ki ima drugačne politične želje-hotenja-namere od njegovih lastnih?

Pretehtajmo drugi primer. Če je volilna obljuba zgolj zavarovanje pred možnostjo, da bi se govorčeve želje-hotenja-namere šele v prihodnosti pričeli razlikovati od nagovorjenčevih, se nagovorjenec ponovno sreča z razlogom za to, da za govorca ne glasuje. V takšnem primeru mora namreč govorcu pripisati nekatere negativne lastnosti: nezanesljivost, odvisnost od okoliščin ipd.

Ko bi bila govorčeva želja-hotenje-namera povsem skladna z nagovorjenčevo željo-hotenjemo-namero, se govorcu ne bi bilo potrebno k ničemer izrecno zavezovati. Zadoščalo bi, da govorec svojo željo-hotenje-namero naredi **vidno**. Sredstvo za dosego tega cilja pa ni govorno dejanje obljube, temveč govorno dejanje, ki ga opisujemo kot "izraziti svojo željo" (hotenje, namero).

Vprašljiva pa postane tudi domneva o pogojnosti volilnih obljub. Pogojna volilna obljuba se spremeni v dejansko obljubo le, če je govorec izvoljen, torej če dobi oblast in s tem sposobnost za izpolnitev obljub. Če vidi nagovorjenec v pogojni volilni obljubi le razlog za to, da za govorca na volitvah ne glasuje, gre za pogojnost brez prave "prihodnosti".

7. SPOZNAVNE, AKCIJSKE IN SOCIALNE SESTAVINE ŽELELNEGA POGOJA

Predhodna opredelitev **želelnega pogoja** za uspešno izvršitev govornega dejanja (volilne) obljube ni bila dovolj natančna. Zapisali smo, da je obljuba uspešna, če si nagovorjenec **želi** ravnanja, h kateremu se zavezuje govorec. V Searlovi in Vandervekenovi analizi dejanja obljube govora najdemo tudi drugačne opise omenjenega pogoja. Čeravno je najprej rečeno, da si mora poslušalec "želeli" obljubljenega ravnanja (str. 17), kasneje avtorja zapišeta, da mora biti to ravnanje v poslušalčevem "interesu" (ibid.) ali v poslušalčevem "korist" (str. 192).

Medtem ko vidimo v "želji" izključno subjektivno vrednost, pa se zdi, da je mogoče o "interesu" in "koristi" oblikovati objektivno sodbo. Vendar pa nam ta dodatna opredelitev "želelnega pogoja" ni v kdo ve kakšno pomoč. "Želje", "interesi" in "koristi" subjekta si namreč pogosto nasprotujejo. Je mogoče subjektu obljubiti nekaj, kar je zanj nemara "objektivno" koristno, vendar ni skladno z njegovo "željo"? Odgovor je seveda neizogibno nikalen.

Celo v območju same "subjektivne" želje včasih delujejo "sile", ki si medsebojno nasprotujejo. Če se motivacijski proces ne konča z nagovorjenčevo "odločitvijo", kaj si v neki zadevi želi, nikakršna izjava ne more izpolniti želelnega pogoja za izvršitev govornega dejanja obljube. V predvolilnih obdobjih je vsaj za del volilcev mogoče trditi, da so njihove želje nejasno artikulirane in da si želijo takorekoč "vse" (cf. Landowski, 1989, str. 208).

V predhodnih opredelitvah želelnega pogoja smo ob sami "želji" omenjali še "hotenje" in "namero". Zadnji od treh pojmov, "namera", je praviloma v tesnem razmerju s pojmom akcije. "Namera" in "akcija" se najpogosteje vežeta na isti subjekt. Pri obljubljanju je položaj bolj zapleten. Prvotna zamisel o nekem možnem in želenem prihodnjem ravnanju nastane pri subjektu, ki ne bo postal vršilec akcije. Govorec se mora zavezati k takšnemu ravnanju, ki je predvideno v neki **nagovorjenčevi shemi možnih akcij** (izraz navadno uporablja kognitivna psihologija). Hkrati pa mora biti v nagovorjenčevi "shemi" govorec že predviden kot možni subjekt "akcije". S tem se približamo **socialni razsežnosti želelnega pogoja** za dejanje obljube. Med govorcem in nagovorjencem mora že pred obljubo obstajati nekakšna **vez**. Ne obljubljamو tujcem. Njim "dajemo besedo".

8. ŽELJA BREZ SEMANTIČNE VSEBINE

Če se govorec, ki skuša izreči volilno obljubo, ne more opreti na jasno artikulirane želje nagovorjencev, si lahko pomaga tako, da nagovorjencem pripiše semantično prazno željo. V mislih imamo željo, ki je sicer pogoj za to, da pri nagovorjencu nastanejo "sheme možnih akcij", vendar slednjih vsebinsko (semantično) ne določa.

Vzemimo, da govorniki pripisujejo nagovorjencem željo po "pravičnem družbenem sistemu", "človeka vrednem življenju", "kulturnem odnosu do človeka" ipd. Ta poimenovanja ne govorijo o semantično določljivem objektu želje, temveč o neki temeljni volicionalni dispoziciji v samem subjektu. Govorniki imajo pri različnih zaporednih rabah izraza "pravičen" v mislih različne "konkretne" družbene sisteme, enkrat socialno-demokratskega, drugič liberalnega itd. Neodvisno od tega kaže izraz zmerom v isto smer, v smer subjekta in njegove konstitutivne želje.

Če subjektu-nagovorjencu pripišemo željo po "pravični družbeni ureditvi", ne domnevamo, da se je rajši kot za "nepravičen" sistem odločil za "pravičnega". Tu ne gre za izid samostojne izbire med dvema semantično določljivima objektoma. "Odločitev" za "pravičnost" nasproti "krivičnosti" se je zgodila že v samem jezikovnem sistemu in je prav toliko "objektivna" kot je "subjektivna". Željena projekcija je del pomenske zgradbe leksične enote "pravičen". Individualna raba priča le o tem, da subjekt vstopa v govornico kot **želelni subjekt**.

Vendar pa kljub vzniku te **pripisane** želelnosti dvom o izpoljenosti želelnega pogoja ostaja. Dejali smo, da je ena od implikacij izvršene obljube domneva o (možni) razliki med govorničevimi in nagovorjenčevimi željami. V območju žiroskopske želelnosti si te razlike ni mogoče zamisliti. **Žiroskopske želje nimajo na individualni vrednostni izbor vezanih semantičnih vsebin.**

Lahko bi nemara pomislili, da so želje žiroskopskega tipa preprosto **dvoumne** želje. Če bi sprejeli to razlago kljub dejstvu, da očitno nasprotuje našemu predhodnemu tolmačenju, se pojavi nek drug razlog za sklepanje, da govorec ne more ničesar obljubiti. Ta razlog se skriva v ugotovitvi, izrečeni povsem na začetku. Dejali smo, da je eden ključnih uspešnostnih pogojev za govorno dejanje obljube v govorničevi **nedvoumni** opredelitvi ravnanja, h kateremu se zavezuje.

Algoritično nanašanje uspešnostnih pogojev na dejanje volilne obljube se ne more izogniti tovrstnim paradoksom. Če hočemo razumeti, zakaj so volilne obljube kljub vsemu lahko "uspešne" in socialno veljavne, se moramo odločiti za drugačen pristop. Vzemimo, da imajo pri določanju identitete govornega dejanja in njegovem socialnem delovanju pomembnejšo vlogo individualne kognitivne strategije kot "algoritmi". To sproži takšne spremembe v teoretski perspektivi, da bi bilo potrebno analizo zastaviti povsem nanovo.

LITERATURA

- Austin, J., How to Do Things with Words, Oxford U. P., London, 1976
- Landowski, E., La societe reflexive, Seuil, Pariz, 1989
- Searle, J. & Vanderveken, D., Foundations of Illocutionary Logic, Cambridge U. P., Cambridge, 1985