

**Terestyéni Tamás**

# **Együtműködés, verseny, kommunikáció**

**Budapest, 2008. november, 34. szám**

*ISSN 1788-134X*  
*ISBN 978-963-88088-6-8*

*Kiadja az Alkalmazott Kommunikációtudományi Intézet*  
*Budapest, 1021 Hűvösvölgyi út 95.*  
*Felelős kiadó: Nahimi Péter igazgató*  
*Borítóterv: Czákó Zsolt*  
*Nyomdai munkák*  
*Műegyetemi Kiadó*  
*Felelős vezető: Wintermantel Zsolt*  
*[www.kiado.bme.hu](http://www.kiado.bme.hu)*

## Tartalomjegyzék

<b>1. ELŐLJÁRÓBAN.....</b>	<b>4</b>
<b>2. EGYÜTTMŰKÖDÉSEK.....</b>	<b>5</b>
2.1. Szerződések.....	6
2.2. Bizalom.....	7
<b>3. SZERVEZŐDÉSEK.....</b>	<b>9</b>
3.1. Konvenciók, normák, szabályok.....	9
3.2. Szövetségek.....	11
3.3. Szervezetek.....	11
3.4. Cserék és piacok.....	12
3.5. Versenypályaszerű szerveződések.....	12
<b>4. CSELEKVÉSEK.....</b>	<b>15</b>
4.1. Cselekvések a fizikai és a társadalmi térben.....	15
4.2. Támogató-együtműködő és konfrontatív-versengő (nem együtműködő) cselekvések.....	16
<b>5. EGY ALAPVETŐ KOORDINÁCIÓS PROBLÉMA.....</b>	<b>18</b>
<b>6. A NYELV ÉS A KOMMUNIKÁCIÓ EGYÜTTMŰKÖ ASPEKTUSA.....</b>	<b>20</b>
6.1. Intencionalitás.....	21
6.2. Nyelv, kommunikáció, együtműködés.....	22
<b>7. A NYELV ÉS A KOMMUNIKÁCIÓ NEM FELTÉTLENÜL EGYÜTTMŰKÖDŐ ASPEKTUSAI.....</b>	<b>26</b>
7.1. Lokúció, illokúció, perlokúció.....	26
7.2. A kommunikációs cselekvés szintjei.....	28
7.3. Együtműködő és nem együtműködő interakciós szándékok.....	29
7.4. Nyelv és kommunikáció, mint a támogató-együtműködő és a konfrontatív-versengő cselekvések játékterének modellje.....	31
<b>8. IRODALOM.....</b>	<b>33</b>

## 1. Előjáróban

Az itt következő tanulmány egy készülő, jövő évi megjelenésre tervezett monográfia egy hosszabb részlete. Magára a monográfiára nem utolsó sorban az a körülmény motiválta a szerzőt, hogy különféle társadalomtudományi vizsgálatok, köztük saját kutatásai (az ezekről szóló beszámoló lesz a készülő könyv indító fejezete) azt jelzik, hogy Magyarországon a Nyugat felé való visszatérést megvalósítani vagy legalábbis elindítani hivatott rendszerváltás és az EU-hoz való csatlakozás ellenére igen erős a vonzódás a Kádár korszak állami paternalizmusához és nagy az ellenérzés a Nyugatot sikeressé tevő értékekkel és szerveződési módokkal, elsősorban a piaci versennyel, de az erőfeszítéseket igénylő együttműködésekkel szemben is. Konkrét hazai ügyek - az elmúlt időszakban mindenekelőtt az egészségügy problémái és az ezekkel összefüggésben tartott népszavazás - kapcsán kialakult viták az állami szerepvállalás és a piaci mechanizmusok szükségességéről, mértékéről, valamint az együttműködések mikéntjéről is arra utalnak, hogy nagy zűrzavar uralkodik a fejekben a lehetséges, illetve kívánatos társadalmi szabályozási módok természetéről. A monográfia fő mondanivalója, hogy társadalomelméleti megfontolások alapján abban a társadalmi, politikai, gazdasági, kulturális környezetben, amelyben Magyarország érvényesülni szeretne - valójában érvényesülni kényszerül -, nem nagyon lehet sikereket elérni, ha az ország polgárai idegenkednek a versenynek teret adó piaci megoldásoktól és az egyéni erőfeszítéseket igénylő együttműködésektől és meghatározóan az állam kinyújtott „védelmező” karjában látják a siker legfőbb biztosítékát. E mondanivaló kifejtéséhez való hozzájárulásként tanulmányunk az emberi együttműködések és versengések mibenlétét vizsgálja különös figyelemmel arra az összefüggésre, hogy a kommunikáció hol együttműködő, hol versengő-konfrontatív céljaira szolgáló nyelv megteremtése talán az egyik legalapvetőbb együttműködés az emberek között, amely mintegy a modellje az együttműködések és a (fizikai erőszaktól mentes) versengések-konfrontációk intézményesült játékkerének.

A tanulmány jelen állapotában még nem végleges könyvfejezet, hanem csak munkanyag, amelynek továbbfejlesztéséhez a szerző örömmel fogadja az észrevételeket.

## 2. Együttműködések

Az emberi ágensek nem magukban élnek, hanem más ágensek közelségében, velük kölcsönhatásban. E kölcsönhatás nem pusztán fizikai természetű, bár lehet az is, hanem olyan társas viszony, amelynek lényege, hogy az ágensek egymásban ugyanannak a játéktérnek érzelmeikkel, hiedelmekkel, szándékokkal bíró, kommunikációra és célirányos cselekvésre képes alanyait, potenciális versenytársakat és/vagy együttműködésre kész partnereket ismernek fel, akiknek jelenléte óhatatlanul hatást gyakorol rájuk, sokféleképpen – például serkentően vagy gátlóan – befolyásolva viselkedésüket. A társas jelenlét hatásának a mindennapokból jól ismert jellegzetes megnyilvánulása, hogy összetartozó emberek, amikor együtt egy irányba mennek, anélkül, hogy erre tudatosan törekednének, gyakran egymáshoz igazítják lépteiket. „A társas hatás a társas élet minden formájának anyaga. E formák lényege a kölcsönösség, melynek során az egyén a társai keretezte színhelyen személyessé és időbelivé alakítja létezését, melynek áramában a személy mások léte által létezni hagyott, mulandó lényként ismer magára. A társas hatás így adja át a helyét a társas kölcsönhatásoknak, amelyek formáiban elválaszthatatlanul egymásba szövődik a személyes-társas és a személytelen-társadalmi.” (Csepeli 1997, 151)

A társas együttélés akkor ölt határozott társadalmi jelleget, amikor az ágensek egymáshoz való viszonya nem merül ki abban, hogy egymás közelségében, egymás erőterében, egymást észlelve léteznek és cselekszenek, hanem az aktivitásaik, cselekvéseik több-kevesebb tudatossággal a társakhoz kapcsolódnak, rájuk irányulnak, még inkább, amikor velük valamiképpen össze is hangolódnak, koordinálódnak és együttműködés alakul ki közöttük. A hétköznapi nyelvhasználatban együttműködésről akkor szoktunk beszélni, ha két vagy több ember együtt hajt végre valamilyen feladatot, például együtt felásnak és bevetnek egy földdarabot, közösen elejtenek egy vadat vagy közös munkával felépítenek egy házat. Némileg elvontabb megközelítésben úgy fogalmazhatjuk meg az emberi együttműködések lényegét, hogy az egyébként önmagukban a saját egyéni céljaikat szem előtt tartó - mondhatni önző - egymástól független ágensek „több mint a részek pusztája összege” rendszert alkotva összehangoltan, egymásra tekintve, egymásra támaszkodva próbálnak elérni egy közös célt. Az együttműködések az ágenseknek az a felismerése hívja életre, hogy egyedül, önmagukban nem tudnak boldogulni, társak nélkül nem képesek megoldani mindnyájuk számára fontos feladatokat.

Ahhoz, hogy két vagy több ágens egyidejű, párhuzamos, valamiképpen egymással kapcsolatos tevékenységét együttműködésnek tekinthessük, teljesülnie kell néhány feltételnek. Így általában csak akkor látunk együttműködőnek egy együttes tevékenységet, ha

(i) az valamiképpen a benne résztvevő összes ágens javát szolgálja, mindnyájuk számára fontos, közös nyereséget eredményez, vagyis „az együttműködés [...] feltételezi a célokra, illetve az érdekekben alkalmazott módszerekre vonatkozó magymérvű egyetértést” (Hayek 1992: 26),

(ii) az ágensek ezt mind tudják és szándékolják is, azaz ebben a tekintetben kölcsönösség áll fenn közöttük.

Ha valaki úgy venne részt valamilyen, a többiek javát szolgáló tevékenységben, hogy az neki magának nem szolgál a javára, akkor részvételét ebben a tevékenységben aligha tekintenénk együttműködésnek, inkább azt gondolnánk, hogy kényszer alatt vagy tulajdonképpeni (esetleg a legkevesbé sem együttműködő) szándékait leplezve vagy a helyzetet nem ismerve vagy esetleg önfeláldozásból, altruizmusból (azaz egyoldalú, mégha támogató szándékkal is) cselekszik.

Ez egyúttal arra is rávilágít, hogy az együttműködések, mint rövidebb-hosszabb ideig fennálló rendszerek, nem tévesztendőek össze a bennük szerepet játszó ágensekkel és tevékenységükkel. Az együttműködést megvalósító rendszerben, például egy célracionális szervezetben való részvétel szükségképpen együttműködő, hiszen ha nem lenne az, a rendszer kizárná a részvételt. Az együttműködésben való részvételt azonban nem feltétlenül együttműködő szándékok motiválják. Megtörténhet, hogy valaki úgy lép be egy együttműködő rendszerbe és vállal benne szerepet, hogy eközben csak a saját hasznát keresi és a legkevésbé sem azonosul a rendszer céljaival. Például ha valaki munkát vállal egy gyárban, és eleget tesz a munkafolyamatban rá osztott szerep előírásainak, munkavégzése akkor is együttműködő, ha ezt egyáltalán nem azért végzi, mert az az együttműködő szándék motiválja, hogy hozzájáruljon a gyár valamely termékének előállításához vagy elősegítse a gyár gazdasági-piaci sikerét, hanem mert erre kényszerül megélhetésének biztosításához. Bonyolítja a helyzetet, hogy bár a munkáltató és a munkavállaló alapvető céljai, illetve szándékai eltérhetnek, akár élesen ütközhetnek is, viszonyukban mégis jelen van egy együttműködő mozzanat: amikor a munkaadó hasznosítani akarja a munkavállaló munkaerejét és ezért pénzt kínál, a munkavállaló pedig pénzt akar keresni és ezért eladja a munkaerejét, a munkaerő-pénz csere sikere, a kölcsönösen elfogadható megállapodás közös érdek, közös cél, még akkor is, ha a munkavállaló alkupozíciója többnyire lényegesen gyengébb, mint a munkaadóé.

A fentiekből az is nyilvánvaló lehet, hogy ágensok részvételét egy együttműködő rendszerben csak akkor tekinthetjük az ő részükről valóban együttműködésnek, ha e részvétel autonóm döntésük, saját elhatározásuk eredményeként valósul meg. Ha egy rabszolga vagy egy jobbágy elvégzi azt a munkát, amelyet urai várnak tőle, az nem együttműködés a rabszolgatartóval vagy a földesúrral, hanem legfőljebb engedelmesség; még akkor sem együttműködés, ha éppen jókedvvel teszi és örömmel tölti el a munka sikere. Más kérdés, hogy a munka engedelmes elvégzéséhez adott esetben, például nagy súlyok mozgatásakor és általában minden olyan feladatnál, amelyet egyedül nem tud megoldani, a rabszolga vagy a jobbágy is együttműködést kereshet, természetesen nem a parancsoló urával, hanem a sorstársaival.

(Az együttműködéseknek és szerveződéseknek hatalmas társadalomtudományi, ezen belül elsősorban közgazdaságtudományi, szociálpszichológiai és szociológiai, továbbá játékelméleti irodalma van.)

## 2.1. Szerződések

Az együttműködések gyakran szerződésekben, megállapodásokban konstituálódnak. A szerződések, megállapodások a beszédaktusok elkötelező, kommisszív típusába tartozó kommunikációs események, amelyeknek funkciója, hogy „egy bizonyos cselekvés mellett kötelezzék el a beszélőt”. (Austin 151) A beszédaktuselmélet nyelvén szólva, „minden kommisszivum valamilyen elkötelezettség a beszélő részéről, melyben vállalja a propozíciós tartalommal megjelölt aktus lefolyását. Példák a kommisszivumokra az ígéret, fogadalmak, felajánlások, megállapodások és jótállások. [...] A kommisszivum megfeleltetési iránya mindig 'világ a szóhoz', a kifejezésre juttatott őszinteségi feltétel mindig a szándék” (Searle 2000:149), azaz az elkötelező beszédaktusok, ha a beszélő komolyan, őszintén gondolja őket, arra irányulnak, hogy a világ állapotában a beszélő szavainak megfelelő változás következzen be, tehát megvalósuljon az, ami mellett a beszélő elkötelezi magát.

A kommisszivumok osztályában a szerződések, megállapodások abban térnek el a rokon tartalmú beszédaktusoktól, hogy nem csak egyirányú elköteleződést létesítenek egy ágens részéről egy vagy több másik ágens felé, mint például az ígéret, fogadalmak, hanem két

vagy több azonos helyzetű ágens között kölcsönös elköteleződést, mintegy kölcsönös ígéretet, kölcsönös fogadalmat valósítanak meg. E kölcsönös elköteleződésnek nyomátékot ad, hogy a szerződések számos esetben írásban is rögzítődnek (verba volant, scripta manent), és sűrűn előfordul, hogy nemverbális rituális eszközökkel - kézfogással, ünnepélyes aláírással, pecséttel, koccintással - is megerősítődnek.

Mint az iménti Searle idézet is kiemeli, a szerződések, megállapodások érvényességének alapvető feltétele a felek őszintesége, vagyis az, hogy valóban szándékukban álljon megtenni azt, amire szerződnek. Emellett az érvényességnek az is elemi követelménye, hogy a szerződő felek képesek is legyenek megtenni azt, amire elköteleződnek (előkészületi feltétel). Ha például valaki úgy akarna egy ingatlan eladására szerződni, hogy ez az ingatlan nincs is a tulajdonában, a szerződés nyilvánvalóan nem lenne érvényes.

Természetesen egy minden részletében kifogástalan, érvényes szerződés esetében is megtörténhet, hogy a benne foglaltak nem teljesülnek. Például előfordulhat, hogy egy építési vállalkozó, aki egy ház felépítésére szerződött, a legteljesebb mértékben birtokolja azokat az eszközöket (szaktudás, pénz, gépek, építkezési anyagok stb.), amelyek szükségesek egy épület felhúzásához (előkészületi feltétel), és szándékában is áll teljesíteni a szerződést (őszinteségi feltétel), egy alvállalkozójának a csúszása vagy egy természeti csapás miatt azonban mégsem tudja a szerződésben kikötött határidőre befejezni az építkezést. Ha bizonyítani tudja, hogy efféle külső körülmény, *vis major* szolt közbe, akkor a késésért nem is kell viselnie a felelősséget.

## 2.2. Bizalom

Az együttműködések zavartalan megvalósulásába vetett hitet jelentős mértékben erősíthetik az írásos szerződések, illetve a szerződések érvényességi feltételeinek alapos körüljárása (referenciák a felek korábbi együttműködéseiről, a körülmények részletekbe menő számbavétele stb.), tökéletes biztonságot azonban a legkörülmétektöbbben kidolgozott megállapodások és a felek megbízhatóságának, felkészültségének és őszinteségének legalaposabb vizsgálatai sem adhatnak: a korábbi teljesítések valószínűsíthetik, de maradéktalanul nem garantálhatják az újabb megállapodások teljesülését. Együttműködéshez tehát mindenképpen kölcsönös bizalomra, a feleknek arra a meggyőződésére, legalábbis feltételezésére van szükség, hogy a többiek képesek és szándékukban is áll megtenni azt, ami az együttműködésben rájuk hárul. Különösen nyilvánvaló a bizalom szerepe az olyan együttműködésekben, amelyekben az egyik oldal vállalásának teljesítését csak nagy időbeli késéssel követi a másik oldal vállalásának teljesülése, például a kereskedelmi hitelügyletekben.

Mint Francis Fukuyama a bizalomról szóló világsikerű könyvében kifejtette, a bizalom olyan társadalmi tőke fajta, amely nélkül együttműködések, társulások nem jöhetnek létre és nem működhetnek. „A bizalom a szabályszerű, becsületes és együttműködésre kész viselkedés elvárása egy közösségen belül, a közös normák alapján, e közösség más tagjai részéről.” (Fukuyama 1997: 45) A hatékony együttműködések elősegítő bizalom megléte vagy hiánya a gazdaságban komoly pénzübeli következményekkel járhat. „Ha azok az emberek, akiknek egy vállalatnál együtt kell dolgozniuk, bizalommal vannak egymás iránt, mivel egyazon etikai normákhoz igazodnak, a cég működési költségei alacsonyabbak lesznek. Az ilyen társadalom a szervezeti innovációra is alkalmasabb, mert a bizalom magas foka lehetővé teszi, hogy új társadalmi kapcsolatok széles skálája jöjjön létre. [...] Azok az emberek viszont, akik nem érznek bizalmat egymás iránt, végül is csak akkor tudnak együttműködni, ha mindenre pontos szabályok, előírások vannak, amelyeket meg kell tárgyalni, jóvá kell hagyni, érvényre kell juttatni, esetleg peres úton, néha kényszerítő

eszközök igénybevételével. Ez a jogi apparátus, amely a bizalmat van hivatva pótolni, természetesen pénzbe kerül, amit a közgazdászok 'ügyviteli költségnek' minősítenek. Más szóval ha egy társadalomban széles körű a bizalmatlanság, ez valamiféle adó formájában a gazdasági tevékenység minden területét sújtja, s ezt az adót azoknak a társadalmaknak, amelyekben a bizalom magas fokú, nem kell megfizetniük." (Fukuyama 1997: 48-49.)

Az együttműködések létrehozásában és fenntartásában fontos szerepet játszik a társadalmi tőkének egy a bizalommal szorosan összefüggő további összetevője, a spontán társulási készség. „Minden modern társadalomban folytonosan létesítenek, megszüntetnek, átalakítanak szervezeteket. A társadalmi tőke leghasznosabb fajtája gyakran nem az a képesség, hogy hagyományos közösségekben vagy csoportokban, ezek fegyelmét betartva tudunk dolgozni, hanem inkább az, hogy új társulásokat is ki tudunk alakítani, s a megváltozott belső rendben változatlanul együtt tudunk működni a többi taggal.” (Fukuyama 1997: 47)



### 3. Szerveződések

Ágenseknek az olyan rendszerszerű együtteseit, amelyekben az ágensok az együttműködés érdekében összehangolják, koordinálják egymással tevékenységüket, szerveződéseknek nevezzük. A rendszerszerűség azt jelenti, hogy a szerveződések alkotóelemei egymással összefüggésben, egymást kölcsönösen feltételezve a szerveződés egészében nyerik el szerepüket; a rész az egészben lesz az, ami, az egész pedig nem pusztán a részek mechanikus összege, hanem azt minőségileg meghaladó, funkcionális egység, amely önálló ágensként viselkedik. A szerveződések közismert fajtái azok a szervezetek, amelyek valamilyen szükséglet kielégítésére, egy bizonyos feladat végrehajtására jöttek létre, például a gazdaságban a gyárak, vállalatok különféle terméktípusok előállítására, a közvédelemben a tűzoltóegységek a tűzveszély elhárítására, az oktatásügyben az iskolák a gyerekek tanítására, képzésére, szocializálására, az egészségügyben a kórházak az emberek gyógyítására és még hosszasan lehetne sorolni.

A szerveződések lehetnek alkalmiak, amikor az ágensok egy csoportja csak addig tart fenn egy együttműködést, amíg sikerül egy egyszeri problémát vagy feladatot megoldani, és lehetnek tartós működésre intézményesültek, amikor a szerveződés, a szerveződéskonstituáló struktúra és szabályrendszer attól függetlenül fennmarad, hogy aktuálisan kik, mely ágensok vesznek részt benne. Az alkalmi szerveződésre példa lehet egy olyan, sebtében létrehozott munkamegosztás, amely egy hirtelen veszedelemmel (árvíz, tűzvész, járvány, ellenséges támadás) szembeni védekezés céljára jött létre, és a veszedelem elmúltával funkcióját veszti, és feloszlik. Intézményesült szerveződések azok a gyakran törvényileg jogilag formálisan is konstituált szervezetek, amelyek – többnyire egy tartósan jelenlévő szükséglettípus kielégítésére – kisebb-nagyobb változásokkal hosszasan, nem ritkán generációk sokaságán is átívelve fennállnak, mint például az angliai Bill of Rights törvénykönyv 1689. évi rögzítése óta lényegében változatlan alapokon működő angol parlament (nem tévesztendő össze az Amerikai Egyesült Államok alkotmányát kiegészítő, azonos nevű jogszabálygyűjteménnyel) vagy az 1472-ben alapított, mind a mai napig aktív sienai Monte dei Paschi bankház.

Összetett feladatok megoldására létrejött, sok ágens együttműködését megvalósító szerveződések alegységei gyakran nem természetes ágensok, azaz emberi individuumok, hanem maguk is szerveződések, és valamilyen - hierarchikus vagy hálózatszerű vagy egyéb - szerkezetben egymáshoz kapcsolódva alkotnak nagyobb szerveződési egységet. Ilyen összetett szerveződés jön létre például akkor, amikor egy fővállalkozó vállalat több más vállalatot alkalmaz alvállalkozóként, amelyeknek aztán szintén lehetnek vállalat alvállalkozói.

#### 3.1. Konvenciók, normák, szabályok

Együttműködő szerveződések többféleképpen is előállhatnak. Az együttműködéseknek a közösségek és társadalmak szerveződésében egyik legjelentősebb fajtája abban áll, hogy a résztvevő ágensok megállapodásszerűen kimunkálnak vagy felmenőiktől örökül kapnak bizonyos, mindnyájuk számára követendő normákat, szabályokat, amelyek cselekvéseik feltételeit és korlátait adják, megszabják, hogy az ágensok mit tehetnek meg, és mit nem, elválasztják egymástól a legitím, az érvényes, az elfogadott és az illegitím, érvénytelen, elfogadhatatlan magatartásokat, beláthatóvá, kiszámíthatóvá teszik az ágensok. „Az emberiség úgy érte el a civilizációt, hogy szabályokat fejlesztett ki, és megtanulta azokat követni [...] E szabályok nagyrészt tiltásokból állnak, amelyek kijelölik az egyéni döntéshozatal módosítható

határait.” (Hayek 1992: 19) A legalapvetőbb, legősibb normák, mint az emberi élet kioltásának vagy a mások vagyon tárgyai eltulajdonításának tilalma a bibliai tízparancsolatban az emberek, illetve csoportjaik békés együttélését szolgálják, hogy az időnként elkerülhetetlenül előálló érdekkonfliktusok és viszályok lehetőleg ne csapjanak át fizikai erőszakba, az együttélés alapjait veszélyeztető összeütközésekbe. A későbbi korok törvénykönyvei, jogszabálygyűjteményei, de a mindennapi életet formákba öntő udvariassági, etikett és protokoll szabályok is lényegében ugyanezt teszik: sokszor aprólékos részletességgel a fizikai agressziót kizáró eljárásokba fordítják át a legkülönbözőbb emberi tevékenységeket, erőszakmentes konfliktuskezelést, rendet, civilizációt visznek az emberek közötti kapcsolatokba. (Elias 2004)

Az emberi tevékenységeket matematikai eszközökkel modelláló játékelmélet megközelítésében a normák, szabályok, konvenciók az olyan koordinatív játékhelyzetekre kínálnak megoldást, amelyekben a résztvevő játékosok akkor számíthatnak sikerre, ha valamiképpen ki tudják találni, ki tudják számítani, hogy milyen cselekvés, milyen magatartás várható a többiektől, és így saját cselekvésüket, saját viselkedésüket a többiekéhez tudják igazítani. (Lewis 1969, Ortmayer 2004) Nyilvánvaló, hogy az ilyen koordinációs problémákra azt jelenthet biztos megoldást, ha a játékosok nem csak találgatásokra, feltevésekre szorítkoznak egymás szándékairól, hanem kölcsönösen tudják egymásról, hogy miképpen fognak cselekedni. A konvenciók, normák, szabályok úgy foghatók fel, mint az ágensek kölcsönös tudása arról, hogy bizonyos helyzetekben miképpen viselkednek, miképpen cselekszenek.

A kölcsönös tudás tehát az ágensek számára egymás viselkedésének beláthatóságát, kiszámíthatóságát biztosítja, ezáltal lehetővé teszi, hogy mindegyik olyan cselekvési stratégiát alakítson ki, amely maximálisan alkalmazkodik a többiek cselekvéseire. Egy közösség konvenciói, normái, szabályai olyan kölcsönös tudás tartományok, amelyek a közösség tagjainak viselkedését kölcsönösen kalkulálhatóvá és ezáltal összehangolhatóvá teszik. Normális körülmények között a közösség mindegyik tagja számíthat arra, hogy bizonyos szituációkban a társai egy meghatározott módon fognak eljárni, és őröla is ilyen eljárást fognak feltételezni. Ha valaki mégis másképpen cselekszik, akkor azt a cselekvést a közösség devianciának minősíti, és gyakran szankcionálja. A közlekedési szabályok például a forgalomban részt vevő összes fél kölcsönös tudása arról, hogy miképpen mozognak a többiek, és milyen mozgást várnak el tőle. Ez a kölcsönös tudás, illetve e kölcsönös tudás által vezérelt viselkedés az egyedüli biztosítéka annak, hogy elkerüljük a járművek közös veszteséget jelentő összeütközéseit. Más kérdés, hogy abszolút biztosítékok természetesen nincsenek, hiszen a legszigorúbb szabályok esetében is előfordulhatnak normasértések, szándékos vagy akaratlan deviáns esetek.

Az emberek és közösségeik életének kereteit meghatározó szabályok és konvenciók jelentős részt spontán módon alakultak ki, tudatos emberi közreműködés nélkül emergens módon - többnyire valószínűleg ismétlődő utánzások útján - emelkedtek ki a tevékenységek és szokások sokaságából, hogy aztán később esetleg írásban is rögzítsék őket. Legjobb példák erre a természetes emberi nyelvek, amelyeknek szabályai hosszú, a kezdetekig, életük korai szakaszáig visszamenőleg már nem is nagyon rekonstruálható történeti folyamatban célzatos emberi szándékoktól nem vagy csak igen csekély mértékben befolyásolva formálódtak. A szabályoknak egy másik részét viszont spontán előzmények nélkül tudatos emberi tervezéssel hozták létre, mint például a járművek közlekedésének szabályait, vagy ahogy Ludwig Lazarus Zamenhof a XIX. század végén megalkotta az eszperanto nyelvet.

Az utóbbi két példa egy további fontos megkülönböztetésre világít rá. „[...] Vannak szabályaink, melyek a szabályoktól függetlenül létező tevékenységeket szabályozzák. Az ilyen szabályok a szó szoros értelmében szabályozó jellegűek: az előzőleg már létező viselkedésformákat szabályozzák. [...] Gondoljunk például a 'Jobbra hajs!' szabályra. Maga

a vezetés ugyan az út bármelyik oldalán történhet, ám tekintettel arra, hogy létezik a vezetés ténye, hasznos, ha valamiképpen szabályozzuk, így aztán vannak 'Tedd ezt vagy azt!' formájú szabályaink. [...] De nem minden szabály ilyen típusú. Egyes szabályok nem csak szabályozzák, hanem létrehozzák vagy lehetővé teszik a tevékenységnek azt a formáját, amit szabályoznak. Ez utóbbi klasszikus példája a sakkszabályok esete. [...] A sakk szabályai nem olyasfélék, mint a közlekedésé. A sakk szabályainak a lététől függ magának a sakkozásnak a lehetősége, hiszen éppen abból áll a sakkozás, hogy legalább a sakkszabályok egy bizonyos méretű halmazával összhangban cselekszünk. Az ilyen szabályokat nevezem 'létesítő szabályoknak', mivel a szabályok szerinti cselekvés létesítő szerepet tölt be a szabályok által szabályozott tevékenységben. A létesítő szabályok természetesen szintén ellátnak szabályozó feladatot, de többet tesznek a pusztá szabályozásnál: létrehozzák azt a tevékenységet, amit az említett módon szabályoznak" (Searle 2000: 124-125), amiként a Zamenhof kidolgozott szavak és szabályok megteremtették az eszperanto nyelven történő érintkezés lehetőségét és az eszperantó nyelvet használók nemzetközi közösséget, vagy ahogy a XVI-XVII. században Németalföldön és Angliában megalkották a tőzsdének, a részvénytársasági műveleteknek a szabályait. A tőzsde példája kapcsán külön is hangsúlyozni kell, hogy a létesítő szabályok központi szerepet töltenek be a társadalmi intézmények létrejöttében és működésében.

### 3.2. Szövetségek

A szerveződések egy másik gyakori fajtáját az együvé tartozást, az érdekek és szándékok egybeesését, a közös célok felé tartást és elérésük érdekében az erők egyesítését célzó szövetségi megállapodások képezik. Az együttműködéseknek ebbe, az összetartozást, a célok, értékek és szándékok közösségét kinyilvánító, illetve megvalósító szövetségi típusába a legkülönbözőbb szerveződések tartoznak a házasságoktól kezdve a gazdasági, kulturális, sport és egyéb szövetségeken keresztül (munkavállalók, munkaadók, gyáritársaságok, könyvkiadók stb. szövetségei) az államok közötti gazdasági, katonai és egyéb szövetségekig. A szövetségek rendszerint szerződésben öltöttek testet, amelyekben a felek elkötelezik magukat amellett, hogy a maguk részéről a közös értékeket és érdekeket szem előtt tartva cselekszenek. A szövetségek a megkötésük után megállapodhatnak a tagjaikat köti szabályokban és közös céljaik elérésére szervezeteket is létrehozhatnak, miként ez például a NATO esetében is történt.

### 3.3. Szervezetek

A szervezetek ágenseknek egy közös célt szolgáló, belső struktúrával és szabályozással, kötött szerepekkel, módszerekkel és eljárásokkal rendelkező, a környezettől illetve a más szervezetektől elhatárolt, rendszerszerű együttese. Az építményvázként vagy -tervként felfogható struktúra kijelöli a rendszer aleggységeit, azoknak egymáshoz való viszonyát és azokat a szerepeket, aleggységi funkciókat, amelyeket a rendszerbe belépő ágensek töltenek be. Az ágenseknek a szerepekhez kapcsolódó tennivalóit szabályok rögzítik, meghatározva, hogy az ágensek a maguk helyén miképpen járulnak hozzá a rendszer működtetéséhez. (A szervezetekről részletesebben lásd Csepeli 1993.)

A szervezetek többsége célracionális rendszer abban az értelemben, hogy önmaguk fenntartásán túl van valamilyen külső céljuk, feladatuk, mint ahogy a korábban említett példákban a gyárak különféle termékek előállítására, a tűzoltók a tűzveszély elhárítására, az iskolák az új generációk tanítására, képzésére, a kórházak az emberek gyógyítására szolgálnak. Szerkezetük és működésük ennek a külső célnak, ennek a külső feladatnak van alárendelve, és természetesen azok az ágensek, akik munkásként, tűzoltóként, tanárként,

orvosként vagy bármilyen más munkakörben szerepet vállalnak a szervezetekben, autonómiájukról a szervezetekben való együttműködésük idejére lemondva, szintén a legteljesebb mértékben alárendelődnek a szervezet ezen céljának, feladatának. Ha szerepüket nem akarják vagy nem tudják betölteni, a szervezet kiveti őket magából, és más ágenseket keres a szerephez, vagyis a szervezet, a rendszer közömbös abban a tekintetben, hogy éppen ki tölt be egy szerepet, a lényeg, hogy a működés zavartalan legyen. Így aztán legtisztább megvalósulásában a célracionális szervezet automataszerűen működő gépezethez hasonlítható, amelyben a benne résztvevő ágensek cserélhető fogaskerekeként, alkatrészekként szolgálnak. Az ideálisnak elgondolt bürokratikus szervezetek valóban így is működ(né)nek

Vannak azonban olyan szervezetek is, például a kolostorok és zárdák egy része sorolható ide, amelyeknek nincs - legalábbis a célracionalitás fenti értelmében vett - külső céljuk, feladatuk; létüket transzcendens vallási, valamint közösségépítő és hagyományörző motívumoknak köszönhetik. Elsősorban a közösségépítés és a hagyományörzés a legfőbb motívuma számos társaságnak, egyletnek és klubnak is.

A szervezetek konkrét szerkezete és szabályrendszere - bürokratikus nyelven akár azt is mondhatnánk: szervezeti-működési szabályzata - sokféle lehet a hagyományosabb hierarchikus struktúráktól kezdve a hálózati rendszerekig.

### **3.4. Cserék és piacok**

A csere az egyik legősibb együttműködés, amely abban áll, hogy két ágens kölcsönösen egymásra ruhazza át olyan dolgoknak a tulajdonjogát, amelyek kívánatosak a másik számára, vagyis az egyik fél valami olyat ad a másiknak, amelyre annak szüksége van, annak fejében, hogy a másik fél ugyanezt teszi az ő irányában. Az emberiség történetében a tulajdon fogalmának kialakulásától és a tárgyak természetes cseréjétől a termelői-kereskedői munkamegosztáson, az első piacok és a pénz megjelenésén keresztül hosszú út vezetett a modern áru- és pénzpiacok intézményesüléséig, majd napjaink globális gazdasági-pénzügyi világáig. Nem feladatunk ennek a számtalan közgazdasági és gazdaságtörténeti műben részletekbe menően tárgyalt folyamatnak a bemutatása. Témánk szempontjából csak azt tartjuk szükségesnek kiemelni, hogy a folyamat minden fontosabb állomása és intézménye együttműködéseknek köszönhetette létét. Gondoljunk például a pénz intézményére. A pénz attól válhatott általános csereeszközzé a piaci cserékben és a kereskedelmi ügyletekben, hogy az embereknek az egyre szélesebb körű csereügyletek zavartalansága érdekében megvalósult közmegegyezése elfogadta ennek. A piaci árucseré és a piaci verseny is úgy fejlődött ki, hogy a gazdaság ágenseinek megállapodása létrehozott olyan tereket és szerveződéseket -piacokat-, amelyekben bizonyos szabályok szerint eladók és vásárlók sokasága találkozhatott egymással és kialakulhatott a keresletnek és kínálatnak az árakat beállító, egyensúly felé tartó játéka.

### **3.5. Versenypályaszerű szerveződések**

Az áru- és pénzpiacok részben átfedésben állnak az együttműködésen alapuló szerveződések eddig még nem érintett, de az emberi civilizáció fejlődésében rendkívül fontos szerepet játszó fajtájával. Ezeknek a szerveződéseknek az a funkciójuk, hogy a saját érdekeik érvényesítésére törekvő, egymással nem együttműködő, hanem esetleg minden erejükkel rivalizáló ágenseket olyan keretek közé szorítsa, amelyek között versengésük fizikai erőszaktól mentes, békés versenyfutásként zajlik. A verseny illetően történő megzabolázása természetesen még az érdekeikben, céljaikban egymással esetleg élesen ütköző ágensektől is

együttműködést igényel: meg kell állapodniuk a mindnyájuk számára kötelező versenyszabályokban és a verseny ellenőrzésének, a szabályok betarttatásának módjában. „A jótékony működés érdekében a verseny megkívánja, hogy a résztvevők szabályokat tartsanak be, és ne fizikai erőszakot alkalmazzanak.” (Hayek 1992: 27)

A piaci verseny kapcsán persze mindenekelőtt a gazdaságban, a gazdaság autonóm ágensei, a vállalkozók, vállalatok, pénzintézetek stb. között zajló verseny jut az eszünkbe. A versenybe való belépés, vagyis a vállalkozásindítás, illetve a vállalatalapítás szabályai mellett a verseny tisztaságát biztosítani hivatott, a kartellezést, a titkos ármegeállapodásokat és a korrupciót tiltó szabályok a legismertebbek. A versenypályaszerű szerveződéseknek egy másik közismert, kiterjedt és népszerű területe a sport, ahol erre vállalkozó emberek és csapataik előre meghatározott szabályok szerint mérhetik össze teljesítményeiket, de a szerveződéseknek ebbe a versenypályaszerű típusába tartoznak a különféle pályázatok, az iskolai-egyetemi felvételi és egyéb vizsgák, az alkalmazásért, a munkahelyekért, a munkahelyi előmenetelért és pozíciókért folytatott harc, a művészi alkotások díjosztó fesztiváljai, mustrái, kiállításai, fiatalok testépítő- és szépségversenyei és még hosszasan lehetne sorolni. Ezekkel a területekkel kapcsolatban persze nem nagyon szoktak piacot emlegetni, mert - első ránézésre legalábbis - nem látszik bennük áru-pénz tranzakció. Valójában azonban számos versenyhelyzetben jelen van a pénz a teljesítmény ellenértékéért, jutalmaként - gondoljunk például az Olimpiai Játékok nyertes résztvevőinek javadalmazására vagy a vagyontokat mozgó klubcserékre a labdarúgó ligákban -, mégha a versenyzők esetleg nem is ezt tartják a legfontosabbnak. Természetesen vannak versenyek, amelyekben a versenyzők nyeresége nem pénz - legalábbis közvetlenül nem -, hanem elismerés, dicsőség, hírnév, bizalom, pozíció, hatalom, ez azonban egyáltalán nem jelenti azt, hogy az adott terület nem piacként funkcionál. Egy helyezéseket és díjakat osztó, de pénzt nem kínáló fesztivál benevezettjei is kínálatként jelennek meg a keresletet megtestesítő közönséggel, illetve a közönség szakavatottabb részét képviselő zsűrivel szemben. Vagy egy másik példát véve, a politikai választásokon versengők is egy piacon, a politikusok, a programok, a politikai eszmék, ideológiák, tervek és ígéretek piacán jelennek meg kínálatként a választók keresletével - ismereteivel, tapasztalataival, vágyaival, reményeivel - szemben. És persze a fesztiválon vagy a választáson elért siker is előbb-utóbb átváltható pénzben (is) mérhető sikerre, így - miként sokan állítják - a közönségsiker, a népszerűség vagy a politikai hatalom is végső soron a pénzről szól.

A versenypályaszerű szerveződések élesen szembenállnak a szerveződések összes többi fajtájával abból a szempontból, hogy míg az előbbieken, tehát a versenyt szabályozó szerveződésben az ágensek (a versenyzők) a versenyszabályok kijelölte keretek között autonóm módon, önállóan és szabadon, saját stratégiát és megoldásokat kialakítva és követve, más ágenseknek vagy más szerveződéseknek nem alárendelve törhetnek a cél felé, addig az utóbbiakban, az együttműködéseket szabályozó szerveződésekben a résztvevő ágensek a részvételük ideje alatt korlátozzák autonómiájukat, nem követnek saját egyéni stratégiákat és megoldásokat, nem keresnek külön utakat, hanem alárendelődnak a szerveződés közösen vallott és elfogadott céljának és érdekeinek. Ez a lényegi különbség abban is kifejeződik, hogy a kétféle szerveződési típusra a résztvevő ágensek tevékenységét meghatározó szabályoknak két különböző típusa jellemző. A versenypályaszerű szerveződésben a szabályok többnyire azt határozzák meg, hogy a versenytársaknak mit tilos tenniük, és mindent szabad tenniük, ami nem tilos; ezzel szemben az együttműködéseket szabályozó szerveződésben a szerveződés szerepeihez tartozó szabályok többnyire azt határozzák meg, hogy az ágenseknek mit kell tenniük, és ezen kívül semmit sem szabad tenniük. Míg tehát a versenyszabályok az általuk meghatározott kereteken belül szabad futást engednek az ágenseknek, az együttműködések szerepszabályai - mint ezt korábban már megállapítottuk -

szigorúan az együttműködés céljai és érdekei felé terelik vagy inkább kényszerítik az ágenseket.

## 4. Cselekvések

Cselekvésen nagy általánosságban valamilyen változásnak egy ágens általi szándékos előidézését értjük. Ott, ahol nincs változás a korábbi állapothoz képest, vagy ha van, nem hozható kapcsolatba egy ágens erre irányuló szándékával, cselekvésről nem beszélhetünk. (White 1968)

### 4.1. Cselekvések a fizikai és a társadalmi térben

Az emberek cselekvéseinek egy része a fizikai világban, egy másik része a társadalmi világban idéz elő változást, de vannak a fizikai és a társadalmi tartományok között átfedő vagy (következményeikben) átható cselekvések is. Ha például valaki egy embertársában fizikai sérülést idéz elő, az adott esetben a társadalmi térben is változásnak, jogi következményekkel járó cselekménynek, például gondatlan veszélyeztetésnek, de akár súlyosabb bünténynek is minősülhet. Másfelől a társadalmi térben végrehajtott cselekvések gyakran a fizikai világ állapotának megváltoztatására (is) irányulnak. Ilyenek például az arra vonatkozó tervek és döntések (a társadalmi térben), hogy valahol új épületeket emeljenek vagy régieket bontsanak le (változások a fizikai térben).

A társadalmi térben végrehajtott cselekvések túlnyomórészt kommunikáció útján valósulnak meg. Kommunikáció útján adjuk át egymásnak tapasztalatainkat, fejezzük ki szándékainkat, hangoljuk össze tevékenységünket. Társadalmilag lényeges cselekvéseink is túlnyomórészt kommunikációs természetűek, nem pedig fizikaiak. Ha például valakinek a tudomására akarunk hozni egy tényállást, akkor – speciális eseteket leszámítva – nem úgy járunk el (ezt általában meg sem tudnánk tenni), hogy fizikai értelemben megmutatjuk az illetőnek ezt a tényállást, hanem a nyelvünk szavaival leírjuk azt, azaz végrehajtjuk az informálás, a tényközlés aktusát. Vagy ha azt akarjuk elérni, hogy valaki megtegyen valamit, akkor általában nem fizikailag kényszerítjük erre, hanem – befolyási-hatalmi helyzetünk függvényében – kérés, felszólítás, utasítás, elrendelés, parancs stb. formájában, vagy valamilyen más elkötelező beszédaktusban tudatjuk vele a szándékunkat.

A társadalmi ügyek meghatározása és intézése többnyire beszédcselekvések, a beszédaktuselmélet terminológiájában illokúciós aktusok végrehajtásával történik. Szavakkal cselekszünk, amikor különféle (köz)ügyekben, politikai és egyéb kérdésekben véleményt nyilvánítunk, állást foglalunk, minősítünk, javaslatokat teszünk, (szóbeli) támogatást adunk, tiltakozunk, társadalmi intézményes szerepekben határozatokat, döntéseket hozunk, tájékoztatást adunk, ígéreteket teszünk, utasítunk, elrendelünk, szerződéseket kötünk, kérelmezünk, engedélyezünk és tiltunk stb. Mindazonáltal durva félreértés lenne azt hinni, hogy a társadalmilag lényeges cselekvések túlnyomórészt csak bizonyos szavak kimondásából állnak. A beszédcselekvések, az illokúciós aktusok konvencionális természetűek abban az értelemben, hogy a szavak kimondása csakis akkor minősül érvényes, helyénvaló, elfogadott cselekvésnek, ha eleget tesz bizonyos feltételeknek, normáknak, szabályoknak. Nem önmagukban a szavak, hanem a szavak érvényes használatát szabályozó konvenciók, normák, intézmények azok, amelyek meghatározzák azt a társadalmi teret, a társadalmi viszonyoknak azt a szövedékét, amelyben a szavak kimondása cselekvésértékű beavatkozást jelent. Nem tudnánk szavakkal elkötelezni magunkat valaminek az igazsága, hitelessége mellett, ha nem létezne olyan, bizonyos területeken intézményesen, esetleg törvényekben, jogszabályokban is rögzített norma, hogy igazat kell mondanunk, és szavainkért vállalunk kell a felelősséget. De másokat sem tudnánk pusztán szavakkal elkötelezni, ha nem lennének olyan társadalmilag

intézményesült szerep- és normarendszerek, mint például a jog, amely szabályozza, hogy ki mikor mit (nem) tehet. A szavak kimondása tehát csakis azoknak a társadalmi intézményeknek, gyakran formálisan is rögzített normáknak, szabályoknak az összefüggésében minősülhet társadalmilag hatékony cselekvésnek, a dolgok menetébe való cselekvésvértékű beavatkozásnak, amely intézmények és normák, szabályok biztosítják a társadalom működéséhez szükséges koordinációt, és meghatározzák az emberek tevékenységének általános kereteit. (Austin 1990, Habermas é. n., Pléh-Síklaki-Terestyéni 1996, Searle 1969, 2000)

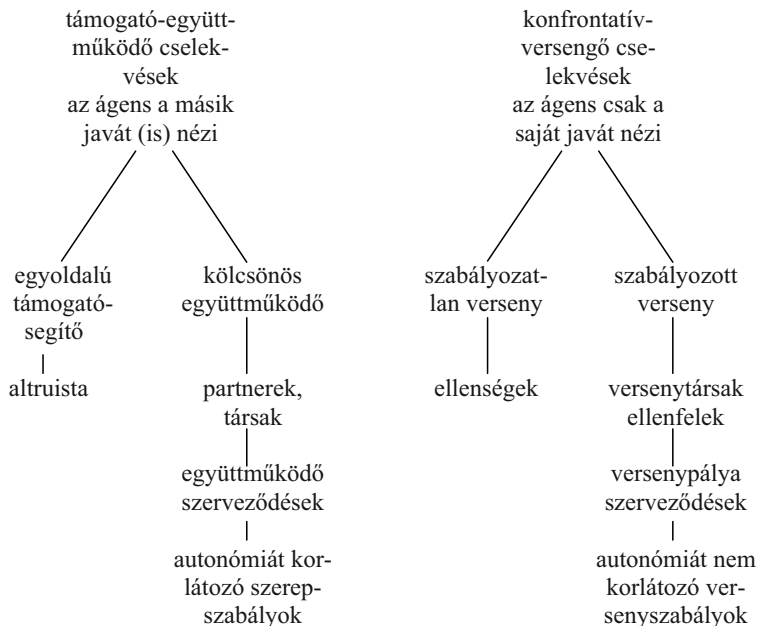
#### **4.2. Támogató-együttműködő és konfrontatív-versengő (nem együttműködő) cselekvések**

A társadalmi térben az ágenseknek a szükségképpen a más ágenseket is érintő cselekvései két nagy csoportra oszthatók. Az egyik csoportba azok a cselekvések tartoznak, amelyek az érintett ágensek irányába támogatók, segítők, együttműködési készségre mutatók, illetve velük együttműködést valósítanak meg. Ezekben a cselekvésekben az ágensek nemcsak a saját érdeküket nézik, hanem a többi érintett ágensét is, a meghatározó attitűd a másik fél iránti barátságosság és együttműködési készség. Ezen belül két alcsoport különböztethető meg. Az egyikbe olyan cselekvések sorolhatók, amelyeket az jellemez, hogy az ágens egyoldalúan egy vagy több másik ágens javára cselekszik, neki vagy nekik támogatást nyújt, segítséget ad, ilyenek például a dicséretes, elismerések, a jutalmazások, a támogató szavazatok, a kérések és vágyak teljesítései, a jótékony adományok stb. A másik alcsoport cselekvései különféle formájú és tartalmú együttműködések két vagy több ágens között, tehát minden olyan két- vagy többoldalú kölcsönös aktivitás, amely mindegyik érintett ágensnek egyformán a javára van, érdekeiket, céljaikat egyformán szolgálja. Míg az előbbi cselekvéseknek az egyoldalúság a sajátjuk, az utóbbiakban a partnerség, a kölcsönösség a meghatározó.

A támogató-együttműködő típussal szemben a cselekvések másik nagy csoportját a verseny, a rivalizálás, vagyis az az alapállás jellemzi, hogy csak a saját javukat nézik, csak a saját sikerüket tartják szem előtt. Ezen a nem együttműködő típuson belül is elválik egymástól két alcsoport. Az egyikben a verseny, az egyéni érdekek érvényesítéséért folytatott küzdelem mindenféle korlátozás, mindenféle szabályozás nélkül zajlik, aminek következtében az ágensek hajlamossá válhatnak arra, hogy a versenyben élet-halál harcot és a többi versenyzőben ellenséget lássanak. A másik alcsoportban a verseny szabályozottan, konvenciók, normák keretei között zajlik, afelé terelve az ágenseket, hogy ne ellenséget, hanem egyenrangú versenytársat, ellenséges szándék nélküli tisztas ellenfelet lássanak egymásban. A verseny persze szabályozott formájában sem együttműködés, de a korábbiak értelmében együttműködő alapokon, a versenyszabályokban történő megállapodásokon nyugszik.



A cselekvéseknek az együttműködés/versengés dimenzióban talált típusait és legfontosabb tulajdonságait a következőképpen foglalhatjuk össze:



Míg az együttműködések előnyeit és szükségességüket a sikeres alkalmazkodásban nem szokták vitatni, a verseny, a versengés a társadalmi folyamatokban gyakran úgy tűnik fel a polgárok szemében és a médiában, mint valamiféle kártékony jelenség, amely súlyos társadalmi veszélyeket rejt magában: szembenállást, széthúzást, ellenségességet, a szerényebb társadalmi tőkével rendelkezők további gyengülését, növekvő egyenlőtlenségeket eredményez, stb. Bár - különösen kontrollálatlan, szabályozatlan verseny esetén - ebben sok az igazság, mégis súlyos tévedés a versenyt eleve valami kártékony dolognak tételezni. A verseny vitathatatlanul a teljesítmény fokozására, rugalmas reagálásra, leleményességre, újításra készíttet. „A verseny a felfedezés eljárása; ez az eljárás részt vesz minden evolúcióban, ami az embert akaratlanul is rávitte, hogy új helyzetekre reagáljon.” (Hayek 1992: 27)

## 5. Egy alapvető koordinációs probléma

Gondolatkísérletként tételezzük fel, hogy adott emberi ágenseknek – tehát magas intelligenciájú, gondolkodási és kommunikációs képességekkel rendelkező, szerveződések létrehozására képes lényeknek – egy térben nem nagyon szétszóródott sokasága, populációja, amelyben minden ágens legalább egy másikkal kommunikációsán elérhető távolságban van.

Tegyük fel azt is, hogy az ágensek materiális szükségleteinek kielégítésére szolgáló javakat a természet nem kínálja korlátlanul, hanem csak több-kevesebb erőkifejtéssel lehet megszerezni (előállítani). Minden ágensnek elemi érdeke, hogy hozzájusson a számára szükséges javakhoz, továbbá, hogy a viszonylag legkisebb erőkifejtéssel jusson hozzájuk. Ebben a tekintetben az ágensek versenyben állnak egymással.

E versenyben azok a nyertesek, akik rugalmas reagálásuknak, teljesítményüknek és innovativitásuknak köszönhetően maradéktalanul hozzájutnak a szükséges javakhoz, és a viszonylag legkisebb erőbefektetéssel jutnak hozzájuk; a vesztesek pedig azok, akik nem jutnak hozzá maradéktalanul a szükséges javakhoz, vagy ha mégis, akkor csak nagy, a teljesítőképességük határát egyre közelítő erőfeszítéssel. A győzelem, a siker abban áll a szerencsések számára, hogy maradéktalanul hozzájutnak a szükségleteiket kielégítő javakhoz, és ezen felül megtehetik azt is, hogy a javakból a saját szükségleteiken túl felhalmozzanak, és a felhalmozott javakkal cserék és ajándékozások útján növeljék erőforrásaikat. A korlátozatlan verseny így az erők erősödéséhez, az előnyök kumulálódásához, és a gyengék gyengüléséhez, majd előbb-utóbb esetleg a versenyből való teljes kihullásukhoz vezet.

Koordináció nélküli szabályozatlan viszonyok között minden ágens saját magában, saját erejére támaszkodva próbálja érvényesíteni alapvető érdekeit. A többi ágens tehát szükségképpen versenytárs, akivel szemben alapvetően háromféle magatartás lehetséges: vagy az, hogy (1) kerülik a vele való érintkezést, hiszen minden találkozás nyílt összeütközéssel, agresszióval járhat; vagy az, hogy (2) vállalják a találkozást, és megkísérlik a versenytársat erővel legyűrni, aminek persze igen nagy a kockázata; vagy pedig (3) – a kockázatot elkerülendő – megpróbálnak a potenciális ellenféllel kommunikáció útján békésen kiegyezni, megállapodni (a versenynek a fizikai összecsapást kizáró szabályozásáról és/vagy az együttműködések feltételeiről). Ez a harmadik lehetőség már nyilvánvalóan az első lépést jelenti a koordinálatlan helyzetből a koordinált felé. Enélkül azonban a kizárólag csak a verseny által hajtott ágensek olyan világban találják magukat, amelyben a „mindenki mindenki ellen”, a *homo homini lupus* törvénye uralkodik. Az ágenseket egymás vonatkozásában semmi sem korlátozza, a legteljesebb mértékben szabadok és autonómok, azonban ennek nagy ára van: a környezet kiszámíthatatlansága és a magány, az az érzés és alapállás, hogy csak magukra számíthatnak egy ellenséges világban.

Az ágensek persze dönthetnek úgy, hogy a kommunikáció és a kompromisszumos megoldás jobb az agresszióval, a nyílt összeütközésnél, és felismerhetik, hogy munkamegosztó együttműködésekkel javíthatják a materiális javakért folytatott erőbefektetések hatékonyságát, sőt bizonyos javakhoz csakis ilyen együttműködésekkel juthatnak hozzá, és ettől a felismeréstől motiválva funkcionális szerveződések hívatnak életre e javak előteremtésére. Ezek a szerveződések igen hatékonyak és sikeresek lehetnek annak köszönhetően, hogy bennük az ágensek egy közös cél érdekében összehangolt, közös erőfeszítéseket tesznek, és olyan együttműködést valósítanak meg, amelyben az, hogy valamely ágens ki tudja elégíteni a saját szükségleteit, jelentős mértékben annak függvénye, hogy más ágensek is ki tudják-e elégíteni a sajátjaikat.

A hipotetikusan tételezett populáció tagjaira tehát, amikor maguk mögött hagyják a korlátozatlan szabad verseny fenyegető világát, kétféle nyomás nehezedik: egyfelől szorítja őket a versenyhelyzet, amely arra ösztökéli őket, hogy egyéni nyereségüket szem előtt tartva minden erővel igyekezzenek felülkerekedni a versenytársakon, de legalábbis tartsanak lépést velük, másfelől szorítja őket az együttműködés kényszere, amely viszont arra motiválja őket, hogy a közös – de gyakran másképpen nem is megszerezhető – nyereség reményében részt vállaljanak funkcionális szerveződésekben, és azokban együttműködjenek a többiekkel.

Felvetődik a kérdés, milyen az a szerveződés, amely egy ilyen populációnak mint más hasonló populációkkal szemben ágensként fellépő egésznek a fennmaradását változó külső és belső feltételek mellett a leginkább biztosíthatja? Miképpen lehet az egyfelől a verseny, másfelől az együttműködés kényszere által motivált ágenseknek az együttélését úgy koordinálni, összehangolni, hogy a szerveződés állandóan változó külső és belső körülmények között is maximálisan elősegítse az együttes mind teljesebb túlélését? Mi itt ugyan egy gondolat kísérlet keretében, egy hipotetikus populáció vonatkozásában fogalmaztuk meg ezt a kérdést, nyilvánvaló, hogy mivel a verseny és az együttműködés egyidejű kényszere minden emberi együttélésben jelen van, minden emberi-társadalmi együttes, minden valóságos szerveződés magában hord valamilyen – nem feltétlenül tudatos – választ erre a kérdésre.

Mielőtt azonban elkezdenénk körüljárni a felvetett koordinációs problémát és a vele kapcsolatban feltett kérdés megválaszolásának lehetőségeit (ez lesz tervezett könyvünk későbbi fejezeteinek a tárgya), kisebb, remélhetőleg nem haszontalan kitérőt teszünk egy nyelvi-kommunikációs témakör felé. Ennek indoka az, hogy az emberi nyelvben és az emberek közötti érintkezésben az alapvetően a nyelv segítségével zajló kommunikációkban az együttműködésnek és a versenynek olyan sajátos viszonya valósul meg, amely tanulságos és gondolatébresztő lehet bármely intézmény és tevékenység vonatkozásában.

## 6. A nyelv és a kommunikáció együttműködő aspektusa

Amikor valaki kommunikációt kezdeményez, szokásos körülmények között magától értetődően azzal a szándékkal teszi ezt, hogy azok, akik felé kommunikációját indította, ismerjék fel a feljük küldött információt, értsék meg a nekik szánt üzenetet. A kommunikáció befogadói szerepében állóknál pedig ugyanígy magától értetődő, hogy szándékukban áll felismerni a nekik küldött információt, szándékukban áll minél teljesebben megérteni a nekik szóló üzenetet. Vagyis a kommunikációs eseményekben mind a közlő, mind a befogadó oldalán - sok más egyéb szándék mellett - feltétlenül ott találjuk az üzenet felismertetésének/felismerésének, a kölcsönös megértésnek a szándékát.

Az emberek, vagyis olyan lények számára, akik magasan fejlett intelligenciával és gazdag információátvitelt lehetővé tevő nyelvvel rendelkeznek, a kölcsönös megértésre irányuló kommunikációs szándékaik megvalósítása egyáltalán nem tűnik bonyolult feladatnak, elég szavakba önteni közölnivalójukat, embertársaik többnyire gond nélkül megértik őket, és ezzel a kommunikációs esemény teljessé is válik. (A nyelv birtoklásában rejlő kommunikációs potenciált természetesen nem kérdőjelezhetik meg olyasféle partikuláris problémák, hogy némely komplex mondanivaló közérthető formába öntése, illetve megértése komoly erőfeszítést igényelhet, illetve hogy gyakran előfordulnak sikertelen vagy torz kommunikációs próbálkozások.) Például ha azt az információt kívánjuk valakinek a tudomására hozni, hogy szeretnénk, ha becsukná az ajtót, elég annyit mondanunk, „(Kérlek,) csukd be az ajtót”, az illető megérti, és minden rendben van. (Persze az, hogy megértette kérésünket, még egyáltalán nem jelenti, hogy teljesíti is.)

Ha azonban egy kissé mélyebbre tekintünk, beláthatjuk, hogy még ez a nagyon egyszerű kommunikációs történet is bonyolult együttműködést feltételez a közlő és a befogadó részéről. Azt, hogy még egy hétköznapi kérésre vonatkozó információ közlése sem feltétlenül magától értetődő, már az a tény is jelzi, hogy ezt az információt nagyon sokféle formában is megkísérelhetjük átadni, például olyan mondattal is, amelynek szó szerinti (konvencionális) jelentése egyáltalán nem kérés, hanem egy művelet végrehajtásának képességére vonatkozó kérdés: „Be tudnád csukni az ajtót?” De ha pusztán annyit mondunk, „Ajtó!”, szándékunk már ebből is világossá válhat, bár a kifejezésnek ez a módja meglehetősen udvariatlannak hat. Vagy előfordulhat, hogy szavainkban egyáltalán nem is történik explicit utalás ajtóra és becsukásra, megnyilatkozásunkból mégis az ajtó becsukásának szándékára vonatkozó információ következtethető ki: „Huzat van.”

De képzeljünk most el egy olyan helyzetet, hogy két, egymással kommunikációs kapcsolatot kereső embert, K-t és B-t hangszigetelő üvegfal választja el, amelynek ajtaja csak B oldalán nyitható, és K szeretne átmenni. Abban a pillanatban, amint elvész a közös nyelv használatának lehetősége, rögtön előtűnik, mi mindent megspórol számunkra ez a specifikusan emberi kommunikációs eszköz. A verbális kommunikáció lehetetlensége következtében K-nak nincs más lehetősége, mint az, hogy alkalmi jelekkel, gesztusokkal, mimikával hívja fel magára a figyelmet, és így ismertesse fel B-vel a szándékát. Ahhoz viszont, hogy K próbálkozása sikerrel járjon, B-nek is erőfeszítéseket kell tennie: az alkalmi gesztikulációból, mutogatásból, arcmozgásból ki kell találnia, mit akarhat tőle K. Vagyis amikor K információközlő szándékával – képletesen szólva – elindul B felé, B-nek információkereső szándékkal elébe kell mennie, hogy félúton találkozzanak.

Hasonló feladatot persze csimpánzok is képesek megoldani. De most tegyük fel, hogy az üvegfal egy bank előcsarnokát választja el az utcától, és K a bank alkalmazottja, aki kiment cigarettázni az utcára, és véletlenül becsukódott mögötte az ajtó, B pedig egy ügyfél, aki még

sohasem látta K-t. B azt bizonyára könnyen felismeri, hogy K be akar jutni, de amikor K a jogosultságokat, illetve az ezekről való meggyőződés lehetőségeit próbálja megvilágítani (bankalkalmazott vagyok, kérdezze csak meg a főnökömet, aki a harmadik emelet egyik szobájában dolgozik, stb.), valószínűleg jóval nehezebb lesz a dolga, különösen, ha B bizalmatlan típus. El kell képzelnie, mit gondolhat a másik, és gesztusait, mozdulatait ehhez, továbbá a másiknak a válaszmozdulataiból felismert vagy legalábbis felismerni vélt feltételezéseire kell igazítania. És ugyanígy az üvegfal belső oldalán B-nek, ahhoz, hogy felismerje, mi mindent akar közölni vele K, feltételeznie kell, hogy K annak függvényében formálja mozdulatait, amit róla feltételez, és amit az ő válaszmozdulataiból felismer vagy felismerni vél. És a kommunikációnak éppen ez a lényege: az egyik fél felismertető (információt adó) szándékának találkozni a másik fél felismerési (információt kereső) szándékával, és ahhoz, hogy ez a találkozás, a kölcsönös megértés létrejöhessen, együtt kell működniük oly módon, hogy megnyilatkozásaikból - a másik félről alkotott feltételezések alapján - feltételezhető legyen, hogy elvezetnek a felismertetni szándékolt információk felismeréséhez.

Mint az emberek együttélését koordináló konvenciókkal és szabályokkal kapcsolatban erről már szó volt, az ilyen és a hasonló helyzeteket játékelméleti megközelítésben koordinatív játékként lehet értelmezni. (Lewis 1969) A koordinatív játékok a nem zérus összegű kooperatív játékok alosztályát képezik, amelyet az jellemez, hogy sikeres megoldás akkor következhet be, ha valamiképpen mindegyik résztvevő kalkulálni tud azzal, hogy mit tesznek a többiek, és saját választásait és cselekvéseit a többiekéhez tudja igazítani. Jellegzetes koordinációs probléma például az a szituáció, amikor találkozni akar két ember, akik elvesztették egymás címét. Ha ugyanabban az időpontban ugyanarra a helyre mennek, mindketten nyernek, ha nem, akkor mindketten veszítenek. Ezért mindkettő megpróbálja elgondolni, vajon mikor és hová mehet a másik, és a saját viselkedését ennek megfelelően tervezi el.

A kommunikáció tipikus koordinációs játékhelyzet: a közlőnek valamiképpen ki kell számíttania, hogy aktivitásait miképpen értelmezi a befogadó, a befogadónak pedig ki kell számíttania, hogy mit akarhatott a közlő, amikor éppen azt tette, amit tett. Vagyis mindvégig szem előtt kell tartaniuk, hogy vajon mi járhat a másik fejében, és vajon a másik mit gondolhat arról, hogy mi jár az övékében.

## 6.1. Intencionalitás

Általánosan elfogadott nézet, hogy a kommunikációs eseményeket jellemző, a felek egymás belső világára irányuló értelmezési stratégia az emberi viselkedésben alapvető szerepet játszó *intencionalitás* egyik speciális esete. A kognitív képességeket filozófiai nézőpontból vizsgáló, Magyarországon is több művén keresztül ismert Daniel Dennett megfogalmazásában „az intencionális alapállás egy entitás (személy, állat, mesterséges tárgy, bármi) viselkedésének értelmezésére szolgáló stratégia, amely úgy kezeli az adott entitást, *mintha* az racionális ágens volna, amelyet ‘cselekedetei’ ‘megválasztásában’ ‘elképzelései’ és ‘törekvései’ irányítanak.” (Dennett 1996, 34) Ebben a felfogásban, amely egyébként a legszorosabb összhangban áll logikai természetű formális elemzésekkel is (lásd Dretske 1981), „úgy élünk a gondolat világában, hogy eleve feltételezzük, hogy a másiknak is elméje van, és abban gondolatai. Vagyis mint emberek nem egyszerűen szándék tulajdonító lények vagyunk, hanem magasabb rendű intencionális rendszerek. A másik embert úgy kezeljük, mint akinek a fejében gondolatok vannak, sőt gondolatok arról, hogy a másik fejében gondolatok vannak.” (Pléh 1999, 241) Mindennek alapján „[...] csak azt a viselkedésformát nevezhetjük valódi kommunikációnak, amelyben kimutatható az intencionalitás, az adó

szándéka, hogy a vevő elmeállapotát valamiképpen befolyásolja, és a vevő szándéka, hogy odafigyel, miről is van szó.” (Csányi 1999, 232) „Csak az [...] érti meg a kommunikációs szándékot, aki követni tudja mások rá, azaz egész pontosan az ő intencionális állapotaira vonatkozó intencionális állapotait.” (Tomasello 2002, 112) Ugyanez a gondolat köszön vissza Dan Sperbernél a metareprezentáció fogalmának bevezetésében. „Az ontológiának részét képezik a mentális állapotok és a másoknak való mentális állapot tulajdonítása. Innen már csak egy kis lépés, vagy talán nem is igényel lépést, hogy vágyaink legyenek ezekről a mentális állapotokról – vágyunk, hogy ő ezt higgye és így tovább –, s így az intenciók kialakítási képessége, hogy mások mentális állapotait megváltoztassuk. Az emberi kommunikáció egyszerre módszer az ilyen metareprezentációs vágyak kielégítésére és hallgatóságunk metareprezentációs képességeinek kihasználására.” (Sperber 2004)

## 6.2. Nyelv, kommunikáció, együttműködés

A koordinációs problémák megoldásához tehát azon keresztül vezet az út, hogy a részt vevő felek megpróbálják elgondolni, mit fog tenni a másik fél az adott szituációban, vagyis megkísérlik egymás helyébe képzelni magukat. A másik fél viselkedésének elgondolásához rendelkezésre állhatnak bizonyos kapaszkodók. Lehetséges például, hogy abban a szituációban, amelyben A és B, akik elvesztették egymás címét, találkozni akarnak, A tudja, hogy B gyakran megjelenik egy bizonyos helyen. Nem nehéz belátni azonban, hogy ahhoz, hogy A-nak ez a tudása a biztos siker közös kiindulópontja lehessen, B-nek is tudnia kell, hogy A tudja róla, hogy gyakran megjelenik egy bizonyos helyen (különben B esetleg arra a következtetésre juthat, hogy A-t keresve egyáltalán nem érdemes erre a helyre mennie), továbbá A-nak tudnia kell, hogy B mindezt tudja öröla, és így tovább. Az egymásról való tudásnak ezt a láncolatát, amely biztos megoldást jelent egy koordinációs probléma megoldásához, Lewis *kölcsönös tudásnak* (mutual knowledge) nevezte el.

Az emberek kommunikációs alaproblémájához, a kölcsönös megértéshez a nyelv jelenti a megoldást. A nyelv konvenciói, szabályai a lényegüket tekintve nem mások, mint a nyelvközösség tagjainak arra vonatkozó kölcsönös tudása, hogy a szavak és a belőlük felépített mondatok mit jelentenek, vagyis hogy milyen kapcsolat áll fenn a nyelv alkotóelemei és az általuk felismertetni szándékolt dolgok és tényállások között. Nyilvánvaló, hogy ha nem létezne ez a kölcsönös tudás, ha nem lennének a szavak és mondatok használatára vonatkozó konvenciók, akkor csak találgatásokra, feltevésekre lennének utalva annak megállapításában, hogy embertársaink egy-egy nyelvi megnyilatkozásukkal akartak-e közölni egyáltalán valamit velünk, és ha igen, akkor mit.

A nyelv (és persze az egyéb jelrendszerek) a kommunikációs együttműködés konvencionális eszköze(i), amely(ek)be mintegy be van építve, hogy a kommunikációs együttműködés, a kölcsönös kommunikációs megértés céljaira szolgál(nak). Ez azt jelenti, hogy a nyelv (és az egyéb konvencionális jelrendszerek) esetében az intencionális alapállás beleépül egy olyan értelmezési stratégiába, amelyet funkcionális vagy – Dennett nyomán – *rendeltetészerű alapállásnak* nevezhetünk: a kommunikációt megvalósító struktúrákat, tehát a nyelvet (és az egyéb jelrendszereket) szükségképpen olyan eszközökként értelmezzük, amelyek lényegüket tekintve a kommunikációs szándékok megvalósítására jöttek létre, vagyis arra rendeltettek, hogy a kölcsönös megértést, a felismertetni szándékolt dolgok és tényállás(komplexum)ok felismerését szolgálják. (Mint ahogy minden funkcionális eszközbe mintegy bele van építve az a szándék, hogy szokásos körülmények között a megcélzott funkció ellátására használják őket, például a kalapácsot szögek beverésére, a harapófogót pedig szögek kihúzására; ami persze nem jelenti azt, hogy eszközeinket mindig rendeltetészerűen használjuk, lehetséges például, hogy kalapács

hiányában harapófogóval próbálunk szöveget beverni egy felületbe). Ezzel magyarázható, hogy ha beszélni hallunk valakit egy általunk ismert nyelven, akkor szokásos körülmények között szinte automatikusan úgy értelmezzük szavait, hogy valamit közölni akart, valamilyen információt akart valakinek a tudomására hozni. Információt (jelentést, értelmet, közlői szándékot) kereső stratégiánk csak akkor módosul, ha nyilvánvalóvá válik számunkra, hogy a beszélő nem a szokásos kommunikációs szándékokkal szólalt meg, hanem például (öntudatlanul) magában beszélt, mikrofonpróbát tartott vagy hangosan memorizált egy szöveget.

Az intencionális, illetve a rendeltetésszerű alapállásból adódóan a (verbális) kommunikációba lépő felek kölcsönösen feltételezik egymásról az együttműködő szándékot, vagyis azt, hogy maximálisan együttműködnek a kölcsönös megértés érdekében, azaz maximálisan elősegítik egymásnak az információ átvitelére, illetve felismerésére irányuló törekvését. Ezt a kölcsönös feltételezést Paul Grice *Együtműködési elv*nek nevezte, és az információ mennyiségére, minőségére, relevanciájára és formájára vonatkozó gyakorlati szabályszerűségeket, maximákat vezetett le belőle. (Grice 1997)

#### *Mennyiség*

Közlésed tartalmazza mindazt az információt, amelyre az adott kommunikációs cél eléréséhez szükség van

Közlésed ne tartalmazzon több információt, mint amennyire szükség van

#### *Minőség*

Ne mondj olyasmit, amiről azt gondolod, hogy hamis

Ne mondj olyasmit, amivel kapcsolatban nincs megfelelő evidenciád

#### *Viszony*

Légy releváns

#### *Mód*

Légy világos

Kerüld a kifejezések zavarosságát

Kerüld el a többértelműséget

Légy tömör

Beszélg rendezetten

Szokásos körülmények között a kommunikáció szereplői kölcsönösen feltételezik egymásról, hogy az Együtműködési elv jegyében ezeknek a szabályszerűségeknél megfelelően járnak el, azaz a közlő igyekszik maximálisan kihasználni a rendelkezésére álló nyelvi eszközöket és a kontextuális háttérrel, a befogadó pedig ugyanígy igyekszik a maximális információt kinyerni a rendelkezésére álló nyelvi és kontextuális adatokból. Ezért amikor olyan üzenettel találkoznak, amely megsérteni látszik valamelyik maximát, a szabálysértést is úgy értelmezik, mint ami szándékos volt, és azért történt, mert ezzel is ki akartak fejezni valamilyen jelentést, ezzel is fel akartak ismertetni valamilyen információt. Ezt az információt, amelyet Grice társalgási implikatúrának nevezett, tulajdonképpen a befogadónak kell kikövetkeztetnie az üzenetből, de ehhez a következtetéshez az Együtműködési elv értelmében a közlő megadja a szükséges mennyiségű, minőségű, relevanciájú és formájú kiinduló nyelvi adatot. Az aktivitás jellegét tekintve az implikatúra a közlő oldaláról nézve sugallatként, a befogadóról nézve következtetésként jelentkezik

Például tegyük fel Grice nyomán, hogy A tanár B tanártól egy ösztöndíjpályázat ügyében jellemzést kér C hallgatóról. A kérésre B a következő levélben válaszol: „Kedves A, C hallgató rendszeresen látogatta előadásaimat és a gyakorlati foglalkozásokon is részt vett. Üdvözlettel B”. Azonnal szembetűnik, hogy a levél nem tartalmazza a kért és elvárható információt, vagyis nyilvánvalóan megsérti az információ mennyiségére vonatkozó maximát, A-nak azonban nincs oka feltételezni, hogy B ne akarna együttműködni vele, ezért úgy értelmezi a kérés szempontjából feltűnően információszegény üzenetet, hogy ha B jónak tartaná C hallgatót, és javasolná az ösztöndíjra, akkor ezt feltétlenül megírta volna, az ellenkezőjét viszont valami oknál fogva kényelmetlennek érzi kijelenteni. Így A arra a következtetésre jut, hogy B a levél információszegénységével azt akarta kifejezni és a tudomására hozni, hogy C-t nem tartja alkalmasnak az ösztöndíjra.

Az Együttműködési elvnek, amely egyébként nyilvánvaló kapcsolatban áll egyéb pragmatikai természetű elvekkel (Racionalitási elv: Viselkedj ésszerűen!; Udvariassági elv: Légy udvarias!), David Lewis gondolatmenetében az úgynevezett Igazságteliség elve (Principle of Truthfulness) jelentheti a megfelelőjét. Ez az elv talán a következő maxima formájában mutatható be legszemléletesebben:

ha M mondat jelentése  $p$  proposíció (kijelentés), akkor ezt az M mondatot olyan esetekben használd, amikor igaz, hogy  $p$ .

Vagyis akkor mondjuk például azt, hogy „hideg van”, amikor valóban (úgy gondoljuk, hogy) hideg van. Ha ugyanis nem így lenne, és a „hideg” szót olyan helyzetekben is használnánk, amikor nincs hideg (illetve nem gondoljuk, hogy hideg van), akkor teljesen kiszámíthatatlanná válna, hogy ezzel a szóval tulajdonképpen milyen információt akarunk közölni, amikor kimondjuk. Nem nehéz belátni, hogy az Igazságteliség elvének széles körű sérülése óhatatlanul szétzilálná a nyelv konvencióit, azaz a nyelv elemeinek használatával kapcsolatos közös tudást, és ezáltal lehetetlenné tenné a kommunikációs együttműködést, hiszen soha nem lehetne biztonsággal tudni, hogy amikor valaki mond valamit, akkor tulajdonképpen mit is ért a szavain.

Bár tanulmányunk hátralévő részében részletesen szó lesz erről, az esetleges félreértések elkerülése érdekében már itt hangsúlyoznunk kell, hogy az Együttműködési Elv, illetve az Igazságteliség Elve kizárólag a kölcsönös kommunikációs megértés biztosítására vonatkozik, és semmi olyat nem jelent, hogy a kommunikáló feleknek az összes olyan interakciós szándéka, amelyet kommunikáció útján kívánnak megvalósítani, feltétlenül együttműködő lenne, illetve mindig igazság közlésére irányulna. Valójában kommunikációink jelentős részében megpróbáljuk rákényszeríteni nézeteinket vagy akaratunkat a másik félre, és ennek érdekében a manipulációtól, a hatalmi helyzetünkkel való visszaéléstől, az elvárható információk elhallgatásától vagy megtagadásától, a hazugságoktól és más, a legkevésbé sem együttműködő praktikáktól sem riadunk vissza. Ezek az elvek csak annyit mondanak ki, hogy akármi legyen is az ágensek interakciós szándéka, kommunikációs üzeneteiket úgy formálják meg, úgy kódolják és juttatják el egymáshoz, hogy követik ezeket az elveket. Lehetséges például, hogy a közlő kifejezetten azzal a nem együttműködő céllal küld egy üzenetet a befogadónak, hogy félrevezesse, megtévessze, becsapja őt. Amikor azonban megfogalmazza ezt az üzenetet, és a befogadó megérti azt, akkor mindketten azt feltételezik egymásról, hogy az üzenet a kölcsönös nyelvi megértés érdekében a nyelv szabályai szerint lett összeállítva, kódolva, és az, amit üzeni akar, amit a befogadó tudomására akar hozni, a nyelv konvenciói szerint ismerhető fel. Lehetséges ugyan, hogy a befogadó a közlő egyetlen szavát sem hiszi el, ahhoz azonban, hogy megtudja, milyen hazugságokkal akarja a közlő megtéveszteni, az üzenetet meg kell értenie, ehhez pedig fel kell tételeznie, hogy az üzenet felismertetése érdekében a közlő együttműködött vele, még ha egyébként hazudott is. Előző példánkhoz visszatérve, ahhoz, hogy azt hazudhassuk, hogy (úgy gondoljuk, hogy) hideg van, olyasmit kell mondanunk, amiből a hallgatóságunk azt érti, hogy hideg van. A felismertetés és a



megértés szintjén tehát akkor is együtt kell működniük a kommunikáló feleknek, ha a kommunikációs aktivitásuk (gyakran rejtett) legvégső céljaiban a legkevésbé sem együttműködő szándékú. Még a legdurvább szidalmazások és sértések is csak akkor érhetik el bántó és sértő céljukat, ha megértették, tehát szidalmazásként, sértésként fogták fel őket.

## 7. A nyelv és a kommunikáció nem feltétlenül együttműködő aspektusai

A kommunikáció nem feltétlenül együttműködő aspektusainak bemutatásához a kezdeteiben a John Austin nevével fémjelzett beszédaktuselméletet hívjuk segítségül. (Austin 1990) Mint ismeretes, a beszédaktuselmélet arra a felismerésre épül, hogy amikor beszélünk, mondunk valamit, akkor egyúttal megteszünk, megcselekszünk valami olyat is, ami több, mint szavak pusztán hangoztatása: minden mondatunknak, minden megnyilatkozásunknak van valamilyen sajátos, a beszélésen túlmutató és túlható cselekvési értéke. Ennek jegyében Austin megkülönböztette egymástól azt, hogy mondunk valamit, és azt, amit teszünk, cselekszünk abban, hogy mondjuk, amit mondunk. Az, amit mondunk, egy nyelvtanilag értelmezhető hangsor, egy grammatikai egység, amely az aktuális használatától többé-kevésbé független, kötött jelentéssel bír annak alapján, hogy benne a nyelvtani szabályok (a nyelv konvenciói) által megengedett módon szavak kapcsolódnak egymáshoz. Az pedig, amit ennek a nyelvtanilag értelmezhető hangsornak a kimondásában teszünk, cselekszünk, valamilyen aktussal, valamilyen beszédaktus végrehajtásával egyenértékű, úgy mint ígérés, kérés, felszólítás, fenyegetés, figyelmeztetés, engedélyezés, tiltás, esküvés, parancsolás, könyörgés stb. Vagyis az elemzés elválasztja egymástól a valami mondásának aktusát (act of saying something) és azt az aktust, amit valaminek a kimondásában hajtunk végre (act in saying something). Nyilvánvalóan ezt a két aspektusát az angol *locution* (=szó, kifejezés, beszéd) szó alapján lokúciónak, illetve illokúciónak nevezik. A *lokúció* terminus egy nyelvtanilag értelmezhető hangsorra (mondatra), illetve ennek a kimondására vonatkozik, az *illokúció* terminus pedig egy nyelvtanilag értelmezhető hangsornak (mondatnak) valamilyen cselekvési, azaz illokúciós erővel történő kimondására, vagyis arra az aktusra, amelyet egy nyelvtanilag értelmezhető hangsor (mondat) kimondásában hajtunk végre.

### 7.1. Lokúció, illokúció, perlokúció

Minden nyelvi megnyilatkozásunk lokúció és illokúció egyben. Szokásos körülmények között nincsen olyan lokúció, amely ne lenne egyben illokúció is, hiszen a kommunikáció szokásos helyzeteiben nem azért beszélünk, hogy demonstráljuk, képesek vagyunk grammatikailag értelmezhető hangsorokat produkálni, hanem hogy felismertessük szándékainkat (és ezen keresztül elérjünk dolgokat). Kivételt képeznek azok a ritka esetek, amikor egy mondat pusztán magamagáért jelenik meg, nem pedig valamilyen illokúciós erő megvalósítása céljából, ilyenek például a nyelvtankönyvek példamondatai, amelyek nem a szokásos értelemben vett kommunikációra, hanem egy-egy lokúció szintű grammatikai összefüggés illusztrálására vagy gyakoroltatására hivatottak. (Persze még ezekben az esetekben is felfedezhetünk illokúciós mozzanatot. A nyelvtani példamondatok mögé például joggal képzelhetünk olyan implicit illokúciós aktusokat, mint „Én, a tankönyv szerzője ezzel a példamondattal a *g* grammatikai összefüggést demonstrálok”). Mindenesetre a továbbiakban a beszédaktuson vagy beszédcselekvésen – egy lokúciós aktus végrehajtásában végrehajtott – illokúciós aktust fogunk érteni.

Austin a lokúció és az illokúció mellett megkülönböztette a kommunikációs aktivitásoknak még egy harmadik aspektusát is, amelyet a *perlokúciónak* nevezett. A perlokúció úgy jellemezhető, mint egy aktus valaminek a mondása által (act by saying something), ahol a perlokúció terminus azokra az illokúción túli következményekre, azokra a nem a konvenció erejénél fogva bekövetkező hatásokra utal, amelyeket a közlők valaminek a kimondása által váltanak ki a befogadóból. Ez a következmény, ez a hatás lehet valamilyen érzelem (öröm,

szomorúság, harag stb.), valamilyen hiedelem, meggyőződés, vagy valamilyen cselekvés szándéka, illetve végrehajtása, ahogy például a bírónak a vádlottat felmentő szavai (a felmentés illokúciós aktusa) a tárgyalóteremben jelenlévők körében örömet vagy felháborodást, tetszést vagy elutasítást, hangos egyetértést vagy tüntető tiltakozást kelthetnek. Néhány egyéb példa a perlokúciós cselekvésre: *A* azzal, hogy azt mondta, „Pista beteg lett”, elszomorította *B*-t; *A* megesküdött arra, hogy Zoltán lojális, és ezzel meg is győzte *B*-t Zoltán megbízhatóságáról; *A* azt mondta *B*-nek, hogy azonnal fogja be a száját, és ezzel sikerült *B*-t elhallgattatnia; *A* megkérte *B*-t, hogy segítsen neki, és *B* segített is; stb.

Bár a perlokúciós hatások nem hozhatók közvetlen összefüggésbe a mondatok konvencionális jelentésével és illokúciós cselekvési erejével, mégis szerves részei a beszédcselekvéseknek. Mindennapi kommunikációs tapasztalatainkból jól tudjuk, hogy gyakran azért – vagy legalábbis azért is – beszélünk, hogy hallgatóságunkat meggyőzzük valamiről, elfogadtassunk vele valamilyen hiedelmet, rávegyük valaminek a megtételére, örömet, bánatot, ijedséget, félelmet, lelkesedést vagy valamilyen más érzelmet váltsunk ki belőle. Például amikor kimondjuk valaki előtt azokat a szavakat, hogy „Megígérem, hogy holnap este meglátogatlak”, az ígérés aktusának végrehajtása, azaz önmagunk elkötelezése mellett szándékunkban áll(hat), hogy a befogadónak örömet okozzunk, vagy hogy ígéletünkkel rábírjuk arra, hogy a következő nap estéjén otthonában tartózkodjon. Az is lehetséges persze, hogy az illokúciós aktus végrehajtásán túl nincs semmiféle egyéb szándékunk, szavaink mégis hatást gyakorolnak a hallgatóságra, és valamilyen hiedelmet vagy érzelmet váltanak ki belőle. Akár szándékoltan, akár nem szándékoltan jelennek is meg ilyesféle hatások, az mindenképpen jól látható, hogy nem kapcsolódnak a mondatokhoz a konvenció erejével. Így például – miközben szokásos körülmények között nem lehetséges, hogy a szóban forgó ígélet kimondásával ne kötelezzem el magam a másnap esti látogatás mellett – megtörténhet, hogy ígéletem szándékaim ellenére nem örömet, hanem a csalódás érzését váltja ki a partneremből, mert bár korábban nagyon számított a látogatásomra, most már nem tartja igazán fontosnak. Ha a közlő szándékolja, megcélozza ilyen természetű, nem konvencionális hatások elérését, akkor szavakkal történő kiváltásuknak perlokúciós aktusát – Habermas kifejezésére utalva, de a kifejezést nem maradéktalanul habermasi értelemben használva – *kommunikáció útján végrehajtott (nyelviileg közvetített) stratégiai cselekvésnek* tekinthetjük (Habermas é. n.). Itt ugyanis arról van szó, hogy a közlő – egy többé-kevésbé határozott és tudatos stratégiai terv szerint – olyan beszédcselekvéseket igyekszik végrehajtani, amelyek reményei szerint az általa megcélzott hatásokat váltják ki a befogadó oldalán. Persze a megnyilatkozások nyomán bekövetkezett perlokúciós hatások gyakran a legkevésbé sem szándékoltak, sőt nem ritkán kifejezetten ellentétesek azzal a hatással, amelyet a közlő ténylegesen megcélzott, és amely a szavai konvencionális jelentéséből következne. Gondoljunk olyan helyzetekre, amikor az orvosok vagy a rokonok megnyugtató szavai félelmet, rémületet, pánikot váltanak ki a betegen.

Mivel a perlokúciós hatást akkor sem a konvenció ereje köti a megnyilatkozásokhoz, ha a jelentés egyértelműen utal rá, előfordulhat, hogy például valamely, a konvencionális jelentésénél fogva fenyegető tartalmú mondat egy bizonyos kontextusban egy csöppet sem hat fenyegetőnek, hanem inkább komikusnak vagy komolytalannak minősül (például *A*: „Azonnal megfojtalak, ha nem hallgatsz el!”, *B*: „Na ne idéetlenkedjél már!”), és fordítva, hogy egy, a konvencionális jelentését tekintve pozitív érzelmeket és hízélgést kifejező megnyilatkozás negatív érzelmeket és elutasító választ vált ki (például *A*: „A csillagokat is lehoznám neked az égről”, *B*: „Hülye vagy?”). Jól illusztrálhatja a konvencionális jelentés és a perlokúciós hatás közötti viszony lazaságát, esetlegességét, nem konvencionális jellegét az a nem ritkán előforduló jelenség, hogy ugyanazt a megnyilatkozást az egyik befogadó vicces tréfálkozásnak, egy másik viszont blaszfémianak vagy súlyos sértésnek veszi.

Az esetleges félreértések elkerülése végett nyomatékosan fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy az illokúciós aktusokban a konvenció értelmében megvalósult elkötelez(őd)és egyáltalán nem jelenti, hogy az érintettek valóban megteszik azt, amire az elkötelez(őd)és szól. Ez már ugyanis olyan perlokúciós hatás, amely nem konvencionálisan, nem az illokúciós aktusok erejével kötődik a beszédcselekvésekhez, hanem az elkötelezett, illetve elköteleződött ágens döntési hatáskörébe tartozik. Hiába kötelezett bennünket egy szigorú parancs, hiába tettük a legkomolyabb ígéretet, hiába került aláírásunk egy szerződésre, mindig megtörténhet, hogy valami oknál fogva nem hajtjuk végre a parancsot, nem tartjuk be ígéretünket és nem teljesítjük a szerződést. Ebben az esetben viszont miénk a felelősség a parancs megtagadásáért, az ígéret be nem tartásáért vagy a szerződésszegésért.

## 7.2. A kommunikációs cselekvés szintjei

A kommunikációs cselekvés összetevőit és az általuk elérni szándékolt változást, hatást a következőképpen foglalhatjuk össze:

lokúció(s aktus)	→	az üzenetnek, azaz egy illokúciós aktus szándékának (a proпозиációs tartalomnak [egy lehetséges tényállásnak] + egy illokúciós erőnek) a felismerése
illokúció(s aktus)	→	elkötelezettség és egyéb változások a személyes és a társadalmi-intézményi térben
perlokúció(s aktus)	→	perlokúciós hatás: gondolati-megismerési, emocionális és intencionális attitűdök megjelenése, illetve változása

A beszédaktusok elméletét összekapcsolva a David Lewis által felkínált játékelméleti kerettel, a következőképpen motiválhatjuk a kommunikációs cselekvések három szintjének a megkülönböztetését. Az első szint a lokúciónak, a valami mondásának a nyelvi konvenciók, tehát a nyelv szabályai által vezérelt szintje, amelyet a közlő és a befogadó közötti legteljesebb együttműködés jellemez, mégpedig az a nyelv konvencióira és szabályaira épülő együttműködés, amelyben az erőfeszítések egyetlen közös célra, a megértésre irányulnak: a felek csakis akkor lehetnek sikeresek, ha az, amit az egyik felismertetni szándékozik, találkozik azzal, amit a másik felismer. Mint ezt korábban már részletesen bemutattuk, e találkozás létrejötte, a megértésnek, vagyis a kommunikációs együttműködés eredményességének (egy koordinatív kooperatív játék megoldásának) a nyelvi konvenciók rendszere, azaz a megnyilatkozások jelentésére vonatkozó kölcsönös tudás képezi a biztosítékát, ezért itt a kommunikáció *szemantikai* szintjéről beszélhetünk.

A második az illokúció szintje, amelyet szintén konvenciók konstituálnak, de nem a nyelv szabályai, nem a jelentésre vonatkozó kölcsönös tudás, hanem azok a – nem ritkán jogilag is intézményesült – társadalmi normák és hagyományok, amelyek az emberi együttélést szabályozzák arra vonatkozó kölcsönös tudásként, hogy bizonyos helyzetekben miképpen kell viselkedni, melyek az érvényes cselekvések feltételei, és a különféle lokúciók milyen illokúciós cselekvéseknek, milyen beavatkozásoknak, milyen állapotváltozásoknak minősülnek a társadalmi-interperszonális térben. Mivel – mint erre Habermas a kommunikatív cselekvésről alkotott elméletében rámutatott (Habermas é.n.) – az illokúció sikere végső soron azon múlik, hogy a befogadó érvényesnek tartja-e, elfogadja-e a közlőnek egy illokúciós aktus végrehajtására irányuló szándékát, a kommunikációnak ezen a *pragmatikáinak* nevezhető szintjén is jelen van az együttműködésnek a mozzanata, mégpedig abban az értelemben, hogy a közlőnek a siker érdekében megegyezésre kell jutnia a befogadóval az illokúciós erőt, tehát azt illetően, hogy milyen illokúciós cselekvésnek minősül, ami történt

A harmadik szint az olyan interakciós szándékok megvalósítására – hiedelmeknek, érzelmeknek, cselekvéseknek a befogadó oldalán történő kiváltására – irányuló kommunikációs cselekvések szintje, amelyeket nem konvenciók vezérelnek, hiszen – mint tudjuk – a perlokúciós hatások nem a konvenciók erejénél fogva valósulnak meg, ha egyáltalán megvalósulnak, hanem annak következtében, hogy a közlőnek egy stratégiai terv jegyében sikerült olyan lokúciókat, illetve bennük olyan illokúciókat produkálni, amelyek mint okok elvezettek a megcélzott hatásokhoz mint okozatokhoz. Ez az *interakciós* szint, amelyet Austin perlokúciónak nevezett, mi pedig - Habermas kifejezését kölcsönözve, de vele nem egészen azonos értelemben használva - nyelvileg (kommunikációsan) közvetített stratégiai cselekvésként emlegetünk, nem konvencionális, és nem is feltételez (de nem is zár ki) együttműködést, különösen akkor nem, ha a közlő – a másik fél megtévesztése érdekében – igyekszik elrejtetni tényleges interakciós szándékait, mivel azoknak felismerése kedvezőtlenül befolyásolná megvalósulásuk esélyeit.

lokúció	a kommunikációnak a nyelvi konvenciók, a nyelvi szabályok által vezérelt <i>szemantikai</i> szintje	együttműködés a megértés biztosítására
illokúció	a kommunikációnak a társadalmi-intézményi konvenciók által vezérelt <i>pragmatikai</i> szintje	megegyezés arra vonatkozóan, hogy a lokúció milyen illokúciónak minősül
perlokúció	a kommunikáció interakciós szándékok által vezérelt <i>stratégiai</i> szintje	stratégiai cselekvés az interakciós szándékok megvalósítására (perlokúciós hatások kiváltására)

### 7.3. Együttműködő és nem együttműködő interakciós szándékok

Míg a szemantikai szint megértésre irányuló cselekvése (lokúció) mindig együttműködő, és a pragmatikai szint (illokúciós) cselekvésének sikere is mindig egyetértést, megegyezést igényel (azt illetően, hogy a közlő lokúciója milyen illokúciónak minősül), addig a kommunikáció útján végrehajtott (nyelvileg közvetített) stratégiai cselekvések - a cselekvésekről korábban írottak értelmében - lehetnek együttműködők, de lehetnek nem együttműködők is:

- együttműködő (támogató, baráti, segítő) a cselekvés, illetve az interakciós szándék, ha a közlő feltételezése vagy meggyőződése szerint a kiváltani szándékolt perlokúciós hatás nem ellentétes a befogadó érdekével, törekvéseivel, esetleg kifejezetten érdekében áll, a javát szolgálja, segíti törekvéseit, alkalmazkodását, problémamegoldását;
- nem együttműködő (nem segítő, ellenséges, versengő, rivalizáló, konfrontatív) a cselekvés, illetve az interakciós szándék, ha a közlő nincs tekintettel a befogadó szempontjaira, nem mérlegeli, hogy interakciós céljának megvalósulása a befogadó

javát szolgálja-e, esetleg nagyon is tisztában van azzal, hogy a kiváltani szándékolt perlokúciós hatás nem szolgálja a befogadó érdekét, hanem inkább ártalmára van.

A kommunikáció útján közvetített interakciók, stratégiai cselekvések osztályozásának létezik azonban egy másik, kommunikációs szempontból sokszor lényegesen fontosabbnak tekintett szempontja is, nevezetesen a stratégiai cselekvést motiváló interakciós szándék nyílt vagy rejtett volta:

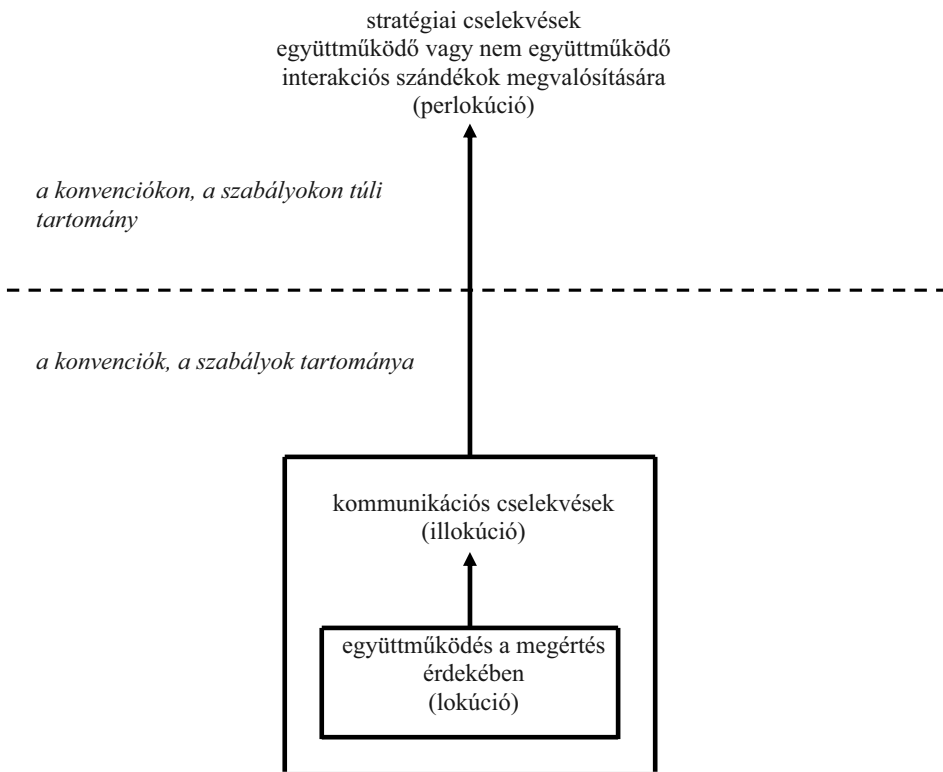
- *nyílt* a stratégiai cselekvés, ha a közlő interakciós szándéka a lokúcióból felismerhető, ha tehát
  - (a) a közlő a lokúcióval lényegileg konvencionális illokúciós aktust hajt végre (ekkor ezen illokúciós aktus végrehajtásán túl a közlőnek nincs más interakciós szándéka), vagy
  - (b) a perlokúciós hatás, illetve a kiváltására irányuló interakciós szándék az illokúciót megvalósító lokúcióból a nyelv konvenciói – a jelentés – alapján felismerhető (például „Kérlek [utasítlak, könyörgök, megparancsolom stb.], hogy menj el!”);
- *rejtett* (szándékú) a cselekvés, ha a közlő úgy igyekszik elérni interakciós célját, hogy a befogadó a lokúcióból ne ismerhesse fel ezt a célt.

A kommunikáció stratégiai-interakciós szintje, akár együttműködő, akár nem együttműködő, illetve akár nyílt, akár rejtett szándékokról van szó, teljes mértékben ráépül az együttműködésnek a kölcsönös tudás által vezérelt szemantikai és pragmatikai szintjére. Akármilyen perlokúciós hatásokat kívánok egy megnyilatkozással elérni, vagyis akármilyen hiedelmeket vagy cselekvéseket szándékozom kommunikáció útján kiváltani, és akármilyen stratégia szerint járok is el, szándékaim megvalósulásának, stratégiám sikerének csak és kizárólag akkor van esélye, ha megnyilatkozásomat megértették. Vegyünk egy egyszerű példát: valaki szeretné elérni hosszan megülő vendégének mielőbbi távozását, de ezt nem meri nyíltan megmondani. Tudja viszont, hogy vendége rendkívül fukar és spórolós, ezért így szól: „De jól beszélgetünk! Szerencsére még nincs késő, a taxik meg éjszaka is járnak. Tölthetek még egy kis bort?” A konvencionális jelentést tekintve, ennek a szövegnek egyetlen részlete sem jelenti azt, hogy „már ideje lenne indulnod”, éppen ellenkezőleg, inkább marasztaló tartalmú. Rejtetten mégis alkalmas lehet arra, hogy a spórolós vendéget távozásra indítsa (ha nem akarja a költséges taxit fizetni, gyorsan el kell indulnia, amíg még van tömegközlekedés). Ahhoz azonban, hogy ez bekövetkezzen, a vendégnek előbb meg kell értenie szó szerint, vagyis konvencionális jelentésében a házigazda megnyilatkozását. Ha ez valami oknál fogva nem történne meg, akkor a rejtett, sugallt üzenet – „ha nem indulsz gyorsan, fizetheted a taxit” – sem hatna, a háttértudásra és a szó szerinti jelentésekre, illetve az ezekből adódó következtetésre épülő stratégia sem működne. Az interakciós szándékok, a stratégiai cselekvések szintje tehát az együttműködés által vezérelt szemantikai szint jelentéspotenciálját használja ki.

Érdeemes felfigyelni arra, hogy egyfelől a szemantikai, másfelől az interakciós szinthez hagyományosan eltérő kommunikációfogalom társult. A nyelvészet, a nyelvfilozófia, a szemiotika, vagyis azok a tudományok, amelyek a nyelv (vagy más jelrendszerek) konvencióit, szabályait, a jelentés természetét, a megértés mikéntjét és hasonló tárgyakat vizsgálják, a kommunikációt alapvetően első szintű, a megértés körül forgó cselekvésként, a nyelvet pedig a megértés/megértetés eszközeként értelmezték. Azokat a diszciplinákat viszont, amelyek a megnyilatkozásoknak az interperszonális kapcsolatokban betöltött szerepét, a társadalmi mezőben való funkcionálását tanulmányozzák, így a szociálpszichológiát, a szociológiát, a politológiát, a tömegkommunikáció- és közvéleménykutatást, valamint az olyan gyakorlatias területeket, mint a közönségkapcsolatok (public relation), a reklám- és a marketingkommunikáció a kommunikációnak interakciós szintű, mindenképpen a megértésen túli perlokúciós hatások kiváltására irányuló cselekvésként való felfogása jellemezte.

#### 7.4. Nyelv és kommunikáció, mint a támogató-együtműködő és a konfrontatív-versengő cselekvések játéktérének modellje

Embertársainkkal kapcsolatos szándékainkat, legyenek azok együtműködők vagy nem együtműködők, rendszerint nem fizikai ráhatásokkal, hanem kommunikációs, többnyire szavakkal, verbális üzenetekkel próbáljuk megvalósítani. De akár együtműködő, akár nem együtműködő valamely interakciós szándékunk, kommunikáció útján történő megvalósítására csakis akkor van esélyünk, ha kommunikációs üzenetünket megértették, ha tehát a megértés érdekében sikerült együtműködnünk a másik féllel. Kommunikáció útján a nem együtműködő interakciós szándékainkat is úgy kísérreljük meg megvalósítani, hogy a megértés érdekében együtműködünk embertársainkkal.



A nyelvben manifesztálódva a megértésre/megértetésre irányuló együtműködés mélyen be van építve a kommunikációs viselkedésbe. Éppen ez a mélyen beépült együtműködés teszi lehetővé, hogy kommunikáció útján alkalomadtán versengő, konfrontatív, ellenséges, tehát nem együtműködő interakciós szándékok is megvalósíthatók legyenek. Nyelv és kommunikáció ebben a tekintetben mintegy a modellje minden olyan tevékenységnek, amelyben versengő, konfrontatív szándékok szabályozott keretek között valósulnak meg. „Leggyakrabban felbukkanó formájukban még az emberi konfliktusok is együtműködést igényelnek. [...] Egy ökölvívó mérkőzéshez, birkózómeccshez, párbajhoz, vagy akár a

kölcsönös sértegetéshez egy kocképartin, igen nélkülözhetetlen az együttműködés bizonyos szintje. Hogy az egyik szinten küzdhessünk, ahhoz egy másik szinten együtt kell működnünk a küzdelemben.” (Searle 2000: 122) De közismert példaként említhetnénk a parlamentet is, amely nem más, mint együttműködésekben, megállapodásokban formálódott versenypályaszerű szerveződés politikai harcok, társadalmi érdektüközések szabályozott, erőszakmentes lejátszására.



## 8. IRODALOM

- Austin, John L. (1990) *Tetten ért szavak*. Budapest, Akadémiai.
- Csányi Vilmos (1999) *Az emberi természet*. Budapest, Vince Kiadó.
- Dennett, (1996) *Micsoda elmék*. Budapest, Kulturtrade Kiadó.
- Dretske, Fred (1981) *Knowledge and the Flow of Information*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- Elias, Norbert (2004) *A civilizáció folyama*. Budapest, Gondolat,
- Fukuyama (1997) *Bizalom*. Budapest, Európa Kiadó.
- Grice, Paul (1997) A társalgás logikája. In: Pléh - Síklaki - Terestyéni (szerk.) *Nyelv, kommunikáció, cselekvés*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Habermas, Jürgen (é.n.) *A kommunikatív cselekvés elmélete*. Budapest, ELTE. A J. Habermas (1981) *Theorie des Kommunikativen Handelns 1–2*. Frankfurt am Main, Suhrkamp részleges fordítása.
- Hayek (1992) *A végzetes önhittség*. Budapest, Tankönyvkiadó.
- Lewis, David (1969) *Convention*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Orthmayr Imre (2004) A társadalmi normák döntéseméleti és evolúciós magyarázata. *Szociológiai Szemle*, 2004/3. 3-22.
- Pléh, Csaba (1999) A humán kommunikáció a megismeréstudomány perspektívájából. In Béres István – Horányi Özséb (szerk.): *Társadalmi kommunikáció*. Budapest, Osiris.
- Pléh Csaba – Síklaki István – Terestyéni Tamás (szerk.): *Nyelv - kommunikáció - cselekvés*. Budapest, Osiris.
- Searle, John R. (1969) *Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Searle, John R. (2000) *Elme, nyelv és társadalom*. Budapest, Vince Kiadó.
- Sperber, Dan (2004) *A kultúra magyarázata*. Budapest, Osiris.
- Terestyéni Tamás (2006) *Kommunikációelmélet. A testbeszédétől az internetig*. Budapest, AKTI - Typotex.
- Tomasello (2002) *Gondolkodás és kultúra*. Budapest, Osiris.
- White, A. R. (1968 ed.) *The Philosophy of Action*. Oxford, Oxford University