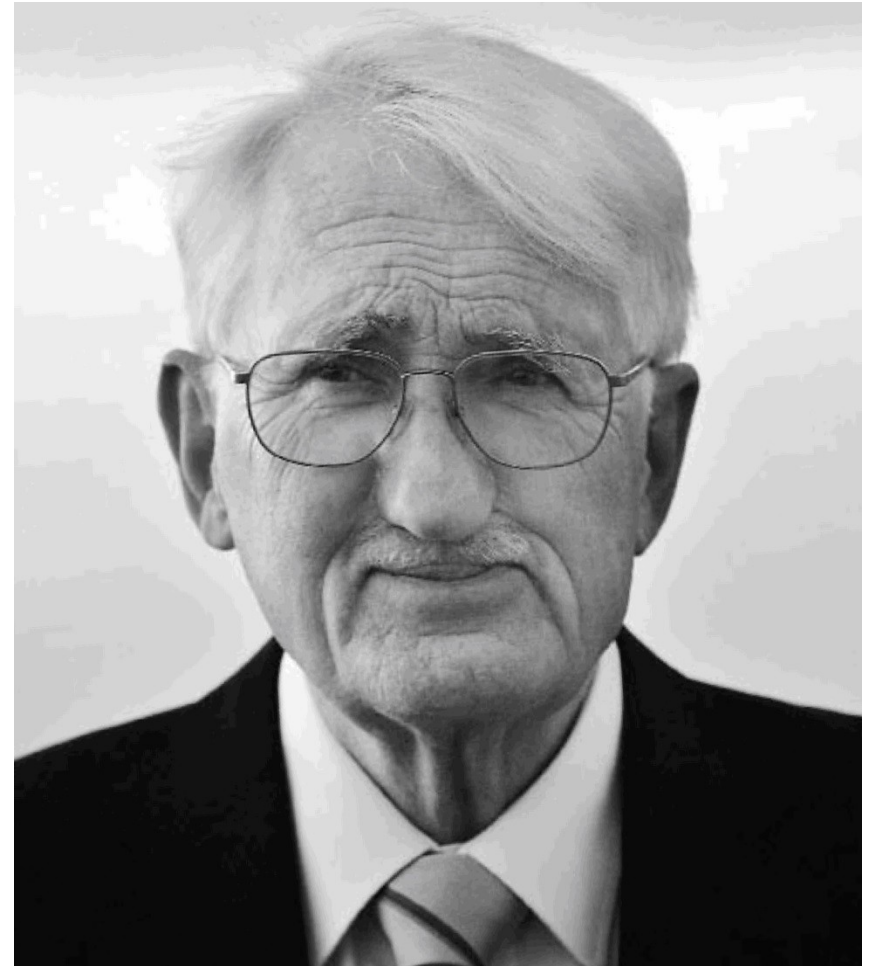


STRATEGICKÉ JEDNÁNÍ V ORGANIZACI

Dagmar Svobodová

Jürgen Habermas

- Německý filosof a sociolog
- Představitel teorie komunikativního jednání
- Jeho zájmem je *životní svět*



Jednání

Předpokládá jednání k objektům, které lze pochopit a je specifikované nepozorovaným smyslem, který jednání má nebo kterým se míní.

Životní svět – svět × systém

Formy jednání ve společnosti:

- instrumentální
- strategické
- komunikativní

Pravidla pro realizaci dialogu

1. Subjekt, který je schopen komunikace a jednání, se může účastnit diskursu
2. Subjekt může zpochybnit návrh
3. Subjekt může přispět návrhem do diskuse
4. Subjektu je umožněno vyjádřit názor a postoj k problematice
5. Žádný ze subjektů nemůže být ovlivňován nátlakem

Teorie komunikativního jednání

Teorie komunikativního jednání je Habermasovým nejznámějším dílem

- 1) Komunikativní jednání je založeno na dialogu
- 2) Jazyk subjekty používají, aby jim bylo rozumět
- 3) Jazyk analyzuje proces racionality
- 4) Vychází z pojetí racionalizace Maxe Webera
- 5) Komunikativní jednání v sobě obsahuje racionalizaci světa
- 6) Ve středu zájmu stojí životní svět
- 7) Požadavky na typy jednání se nacházejí v řečových aktech

Řečové akty

1. Lokuční = něco sdělují, mohou být pravdivé nebo nepravdivé
2. Ilokuční = musí vypovídat o mě a zároveň o lokačním aktu
3. Perlokuční = umí přímo měnit sociální jednání

Habermas spojuje řečové akty s některým ze světů a podle sociálního jednání:

1. Konstativní – pravdivost (objektivní svět)
2. Regulativní – správnost (sociální svět)
3. Expresivní – důvěryhodnost (subjektivní svět)