

SĽUBY A PROCEDÚRY

VLADIMÍR MARKO, Katedra logiky a metodológie vied, Filozofická fakulta Univerzity Komenského v Bratislave, Bratislava, SR

MARKO, V.: The Promises and Procedures
FILOZOFIA, 74, 2019, No 9, pp. 735 – 753

The work tends to point out the deficiency of some opinions claiming simplified presentation of the promise as the act that directly rise obligation for the promisor. Promises, either in the moral or legal sphere, are based on communication and so form an order of dependent steps that indicates their procedural nature. These characteristics may differ to a lesser extent, depending on the legal systems, moral norms of the society and its technical level and its needs. In all these cases, however, the procedural characteristics of promises, especially in conditional promises, as well as the promises in contractual relations, persists. In our analysis we wish to show that the consistent conception of promise has to take into account a step of acceptance. The outcome of this approach relativizes a strong distinction between promise and offer.

Keywords: Promise – Conditional promise – Obligation – Commitment – Contract – Offer – Acceptance – Agreement – Procedure

Všetci majú aspoň nejaké skúsenosti so sľubmi – sú témami nášho súkromného aj verejného života, v ktorom sa pohybujeme. Sú predmetom rozboru rôznych disciplín – výmena názorov na sľuby prebieha medzi právnikmi, etikmi, filozofmi práva a filozofmi prirodzeného jazyka. Medzi týmito disciplínami, ale aj v rámci samotných disciplín pretrvávajú rozpory o ich správne terminologické alebo konceptuálne určenie.

V tomto článku sa pokúsime predstaviť len niektoré základné vlastnosti sľubu, predovšetkým tie, ktoré sa týkajú vzťahu vyjadreného sľubu a zo sľubu vznikajúceho záväzku. Interpretácia tohto vzťahu má často, aj zo zotrvačnosti, svoju ukotvenosť v kultúrnej praxi a právnej tradícii tej ktorej spoločnosti. Podľa nášho názoru vznik záväzku nie je priamym následkom samého vyjadrenia sľubu, ale predpokladá ďalšie kroky v procedúre formovania určitého druhu vzťahu medzi sľubujúcim a adresátom sľubu. Ak tento vzťah nie je priamy, tak treba revidovať niektoré z tradičných postojov. Zároveň by táto úprava mohla otvoriť cestu lepšiemu vysvetleniu vlastností sľubu a zároveň lepšej prepojenosti a porozumeniu medzi rôznymi disciplínami v otázke sľubov. Podľa nášho názoru a) sľub je *procedurálna činnosť* zložená z viacerých závislých prvkov a procedúra, v ktorej sa záväzok objavuje, predstavuje o niečo širší

celok, ako sa tradične vykladá. Výsledok takéhoto chápania sľubu by dodatočne poukazoval na b) spoločné prvky a príbuzné procedurálne vlastnosti sľubu a zmluvy a v konceptuálnom zmysle ich značne približoval.¹

Sľub je rečový akt

Čestní ľudia dodržiavajú sľuby – vyjadrením vety, ktorá obsahuje sľub, vzniká povinnosť sľub dodržať. Toto je tradičný a najčastejší sa vyskytujúci názor. Existujú však mnohé nedorozumenia, ktoré sa týkajú otázok: aké sú vlastnosti sľubu; čo sľub predstavuje; čo všetko zahŕňa; akými prostriedkami sa dá zachytiť a predstaviť. Tieto otázky môžeme rozoberať z lingvistického, etického alebo právneho hľadiska.

V etike a práve sľub predstavuje *konvenciu* zachytenú formálnymi alebo neformálne uznanými normami. Vo filozofii prirodzeného jazyka a zo sémantického hľadiska Austin (1962) označuje sľub ako „performatív“. Rozlišuje dva druhy performatívov: *ilokúciu* (akt, ktorým oznamujeme istý druh konania – *varovanie, sľub, hrozba, rada, tvrdenie, uistenie*) a *perlokúciu* (akt, ktorý predpokladá určitú činnosť alebo *účinnok* naznačený v ilokúcii). „*Sľubujem, že prídem*“, sa dá interpretovať ako veta, ktorá sa skladá z dvoch častí – *ilokúcie* (vykonania aktu vyjadrenia vety oznamujúcej zámer, ktorá obsahuje performatívne sloveso „sľubujem“) a *perlokúcie* (ktorá naznačuje vykonanie aktu, ktorý má uskutočniť budúci stav veci, aby performatív bol úspešný). Searle (1969; 1985) austinovské performatívne vyjadrenie interpretuje ako *ilokučný rečový akt* a usiluje sa zvýrazniť rozdiel medzi propozičnou a ilokučnou časťou vety. Propozičný akt sa skladá z aktu *referovania* a aktu *predikácie*. Propozícia ako taká predstavuje *obsah* ilokučného aktu. Nadväzujúci ilokučný akt poukazuje na to, či ide o otázku, varovanie, rozsudok, oznámenie zámeru alebo iné spôsoby použitia propozičného obsahu vety. Sľub je podľa neho *komisívny* ilokučný akt. „Sľubovať“, „ponúkať“ alebo „prijať“ sú akty vyjadrujúce záväzky (*commissives*) a ich použitie hovorcovi zaväzuje (*commit*) k navrhnutému budúcemu postupu správania, ktoré je označené v propozičnom obsahu vety. Hovorca vykonávajúci ilokučný akt, uvedený a určený performatívnym slovesom „sľubujem“, sa usiluje dosiahnuť stav veci, predstavený propozičným obsahom.

I keď to môže vyzeráť ako samozrejmosť, zdôraznime, že sľub je *kooperatívny* akt. Sľubujúci oslovuje a obracia sa na iného účastníka (alebo účastníkov) komunikačnej aktivity. Takže sľub je v *a) komunikačnom zmysle* vždy (aspoň) bilaterálny, i keď *b) s ohľadom na počet potenciálnych záväzkov* vo vzťahu bude

¹ Podobný názor, že sľuby patria do kategórie zmlúv a dohôd, nájdeme ešte u von Wrighta (1962, 277).

jednosmerný (unilaterálny), alebo bude dvoj- alebo viacsmerne (bi- alebo multi-laterálny).

Druhy sľubov

Uvedieme niekoľko základných foriem *sľubov*. Napr.

1. Sľubujem, že ti dám päť centov.
2. Sľubujem, že ti dám päť centov, *ak* zavrieš okno.
3. Sľubujem *komukoľvek*, kto zavrie okno, že mu dám päť centov.
4. Sľubujem ti, že ti opravím práčku a zároveň mi sľubuješ, že mi namaľuješ stenu.

K tomuto by sme mohli pridať ešte verejne vyhlásené sľuby² (označované často aj ako *pevné ponuky*) – sľuby týkajúce sa termínovaného predaja tovaru so zľavou alebo zlacneného predaja zásob, aukcií, vypísaných odmien za nájdenie stratenej veci a podobne, v ktorých ten, koho sľub oslovuje, nie je určený presne, ako je to v prípade 3. (alebo v modifikovanom prípade 2., v ktorom by adresát nebol určený).³

Niektorí autori by inklinovali k tomu, že k tejto sade by mohla patriť aj nasledujúca veta:

5. Sľubujem si, že sa prestanem prejedat'.

V prípade 1. máme príklad takzvaného nezištného (*pro bono*) sľubu. Ide o druh unilaterálneho (jednosmerného) a nepodmieneného vzťahu. Unilaterálneho, pretože ide o povinnosť len na jednej strane, strane sľubujúceho. Sľúbená hodnota, vec alebo činnosť sa môžu chápať ako dar alebo ako akt bez očakávania akejkoľvek odmeny pre darcu alebo konateľa aktu. Rovnaký prípad by sa dal použiť napríklad aj na spísanú poslednú vôľu, takú, v ktorej sa nevyskytujú žiadne podmienky pre jej adresáta. Predpokladom je, že konateľ nie je vedený žiadnym záujmom, motivovaný ziskom alebo nárokmi pri akte obdarovania.⁴

² Pozri Gahér (2012, 17ff).

³ Kapacita a povinnosti v niektorých z týchto prípadov (či už unilaterálnych alebo bilaterálnych) sú regulované alebo determinované zákonom (ktorý určuje napríklad spôsoby a formy aukcie, spôsob predaja zlacneného tovaru, výpredaja, alebo obchodné podmienky všeobecne), takže ich často môžeme interpretovať aj ako zmluvné (teda formálne) vzťahy.

⁴ Zákony niektorých štátov predsa predpokladajú, že žiadny sľub nie je nezištný – ani v prípade testamentu alebo charitatívnej činnosti – predpokladajú, že musí existovať určitý *záujem* darcu a identifikovateľný dôvod a výhoda pre sľubujúceho (konkrétne a vypočítateľná hodnota; protiplnenie; *consideration*), prečo je oslovený práve konkrétny adresát (alebo aj anonymný adresát

Prípady 2. a 3. sa čiastočne podobajú. Ide o prípady *unilaterálneho podmieneného vzťahu* alebo kondicionálneho sľubu. Sľubujúci určuje podmienku. Po vykonaní určenej podmienky zo strany adresovaného vzniká pre sľubujúceho záväzok sľub dodržať. Rozdiel medzi prípadom 2. a 3. je len v určenom dosahu alebo doméne adresovanej v sľube: v prípade 2. sa sľub vzťahuje na konkrétnu, zatiaľ čo v prípade 3. na neurčitú osobu.

Predchádzajúce príklady 1. až 3. boli *unilaterálne*, zatiaľ čo príklad 4. je *bilaterálny* sľub – bilaterálny, pretože ide o povinnosti dvoch zúčastnených strán. Ide o *vzájomný sľub* alebo *výmenu sľubov*, ich vzájomné schválenie a predpokladané *dva záväzné výkony*, ktoré prebiehajú zároveň. Dva sľuby vznikajú navzájom (dohodou a výmenou súhlasov) a dve aktivity realizácie sľubu môžu prebiehať súčasne, ale celkom nezávisle. Pri vzájomnom sľube ide o konjunkciu dvoch (nepodmienených) sľubov. Keďže ide o *a)* bilaterálny vzťah a *b)* dva (nezávislé, nepodmienené) výkony, predpokladom je, že predtým ako vznikne medzi zúčastnenými dohoda, môžu sa uskutočniť alebo sa uskutočňujú *predbežné vzájomné vypočítania návrhov* alebo *vyjednávania* (pri ktorých by mohol byť jeden navrhovaný sľub iniciačným alebo podmieňovateľným druhým). Porovnanie hodnôt ich potenciálnych výsledkov a vzájomná akceptácia návrhov *predchádzajú* dohode a samotnému vyjadreniu sľubu. Na prvý pohľad by vzájomný sľub mohol pôsobiť aj ako dva unilaterálne nepodmienené sľuby typu 1., účastníkmi už schválené a prebiehajúce nezávisle a súbežne. Prípad 4. sa predsa rozlišuje od 1. tým, že u zúčastnených konateľov nešlo o *pro bono* aktivitu, ale o aktivitu s jasným protiplnením (*quid pro quo*), motivovanú záujmom o výsledok činnosti druhého zúčastneného konateľa (alebo, v prípade multilaterálneho vzájomného sľubu, aj iných konateľov) a o (vzájomnú) *dohodu* týkajúcu sa výsledkov – o *explicitný súhlas* všetkých zúčastnených strán. Tento druh sľubu obsahuje (aspoň) dva záväzky a predstavuje sa v práve ako recipročný, korelatívny, synalagmatický vzťah.

V prípade 5., i keď existujú rôzne názory,⁵ máme „reflexívnosť sľubu“, ktorá je ťažko obhájiteľná najmä preto, že 1) relativizuje hranicu medzi (pevným) rozhodnutím a samotným sľubom a 2) sľub, ako sme už naznačili, je predmetom komunikácie a je to kooperatívny akt. Preto by sme skôr povedali, že ide len o frázu

konkrétneho identifikovateľného druhu). O probléme darov a protiplnenia pozri napríklad Stern (1965) a Hogg (2011b).

⁵ Hobbes (1996, Ch. 26.6): „...nor is it possible for any person to be bound to himself; because he that can bind, can release; and therefore he that is bound to himself only, is not bound.“ Pozri Habib (2009).

napodobňujúcu sľub, ale bez skutočných vlastností sľubu, predovšetkým bez (aspoň) bilaterálneho vzťahu (na komunikačnej úrovni) a stretnutia (aspoň) dvoch vôlí, rôznych a medzi sebou komunikujúcich.

Postoje a predpoklady formovania aktu sľubu

Sľub sa nikdy nevyskytuje ako akýsi výbuch, pri ktorom sa jedna osoba zaväzuje druhej, zatiaľ čo všetko, čo predchádza jeho vyjadreniu, je vedľajšie a zanedbateľné. Vyslovenie sľubu sa zakladá na *procese* zosúlad'ovania zložitých predpokladov zo strany všetkých zúčastnených členov aktivity, v ktorej sa sľub objavuje alebo prebieha.

V sémantickom zmysle propozičný obsah sľubu ako rečového aktu predstavuje *prediktívna veta*, veta opisujúca nejaký budúci stav vecí. Prefix tejto vety, časť obsahujúca element formujúci sľub, poukazuje vo vete na to, že aktér, ktorý uskutočnil rečový akt, prejavuje *ochotu* tento budúci stav vecí v dobrej viere aj uskutočniť. Akt vyslovenia vety obsahujúcej sľub je len výsledok dramaturgie, ktorá sa skladala z viacerých postupných krokov, a tie v ňom pretrvávajú ako stopy poukazujúce na viacero významových vrstiev zodpovedných za formovanie vyslovenej vety.

Sľuby nie sú povinnosťami *prima facie* – sú *kontingentné* a sú výsledkom *autonómnej vôle* slobodne sa rozhodujúcej a za určitých podmienok v *komunikatívnej činnosti* na seba preberajúcej záväzok.

Sľuby nevznikajú bezdôvodne. Sľub poukazuje na existenciu záujmu sľubujúceho týmto aktom dosiahnuť určitý vlastný zámer, pričom adresát sľubu môže mať na jeho dosiahnutie vplyv.

Keďže propozičný obsah sľubu je prediktívna veta, sľubujúci sa musí pohybovať v rámci niekoľkých vrstiev poznania. Keby sľubujúci adresáta sľubu bral len ako prostriedok na dosiahnutie vlastného záujmu, môže naraziť na to, že adresát so sľubom nebude súhlasiť a jednoducho ho zamietne – adresát nemusí mať záujem o uskutočnenie stavu vecí obsiahnutého v propozičnom obsahu navrhnutého sľubu (ba dokonca ho môže vnímať aj ako nátlak alebo hrozbu).

Sľubujúci a adresát sľubu musia zdieľať spoločné prvky, aby sa dosiahla akceptovateľnosť navrhnutého sľubu. Predpoklady pre úspešný sľub (v prípadoch 1. – 3.) koordinuje sľubujúci, pričom sa opiera nielen o vlastný záujem (ktorý mohol byť impulzom na použitie sľubu ako prostriedku), ale aj o vlastné poznania, presvedčenia a hodnoty, ktoré sú dôležité pre adekvátne formovanie a prijateľnosť sľubu. V prípade 4. pri formovaní vzájomného sľubu musí prebiehať proces vyjednávania a zlad'ovania záujmov dvoch aktérov.

Na dosiahnutie akceptovateľnosti sľubu musí sľubujúci zohľadniť viacero vecí.⁶ Najmä ide o správny odhad *očakávania*, ktoré môže vyvolať sľub u adresáta. Zámer svojho sľubu (ktorý zakladá na vlastných presvedčeniach a hodnotách) sľubujúci musí prispôbiť predstave o presvedčeniach a hodnotách adresáta, a to tak, aby adresát sľub prijal ako niečo, čo je aj preňho hodnotné a žiaduce. To znamená, že sľubujúci musí operovať nielen s dostatočným poznaním *vlastných kapacít*, ale musí aj dostatočne poznať *adresáta* – jeho preferencie, postoje a možný spôsob správania. Až vtedy môže správne určiť presne to miesto, na ktorom *môže* vzniknúť potrebná zhoda medzi dvomi subjektmi. Navyše sľub nielenže má byť (s ohľadom na propozičný obsah) žiaduci a v prospech adresáta, ale musí byť aj *reálny*, uskutočniteľný – adresát aj môže súhlasiť, že uznáva hodnoty sľubu ako pre seba žiaduce, ale môže mať pochybnosti o ich uskutočniteľnosti s ohľadom na vlastnú predstavu o schopnostiach a okolnostiach sľubujúceho. Keďže sľub obsahuje prediktívnu vetu, sľubujúci musí počítať nielen s poznaním vlastných kapacít, ale aj poznaním umožňujúcim odhad vývoja okolností, v ktorých má použiť tieto vlastné kapacity na dosiahnutie ponúknutého aktu. Pri *podmienenom sľube* (prípád 2.) – kde ide o jeden potenciálny záväzok, ale dva potenciálne výkony, z ktorých je jeden podmienka pre vykonanie toho druhého – sľubujúci tiež nielenže musí mať dodatočný odhad preferencií adresáta, ale aj úspešný odhad *schopností* adresáta vykonať podmienku sľubu.

Pri podmienenom sľube v prípade 3. adresát nie je určený. Situácie takéhoto druhu sa môžu vyskytovať v konkurzoch alebo odmenách vypísaných za určité vykonané aktivity.

Pri *vzájomnom sľube* (prípád 4.) ide o predpoklady rovnaké pre dvoch aktérov, vo výsledku zastávajúcich rovnaké role (rolu sľubujúceho aj rolu adresáta) ako je to v prípadoch dohôd či zmlúv, v ktorých sa predpokladá sľúbený výkon aj záväzok všetkých zúčastnených vo vzťahu.

Keď hovoríme o sľuboch, všeobecná predstava je, že priebeh spomenutých krokov (respektíve dôvodov), na ktorých sa sľub zakladá, sa mohol odohrávať alebo doladovať v komunikácii, ktorá sa konala medzi aktérmi, a že aktéri ochotní vstupovať do vzťahu sú vo väčšej alebo menšej miere oboznámení s prvkami, na základe ktorých sľub mohol vzniknúť. Tieto prvky neskôr, pri nesplnených alebo nesprávne vykonaných sľuboch a expertíze prípadu, môžu hrať rolu pri možných

⁶ Searle (1969, 57 – 61) uvádza základné podmienky priebehu (austinovského) „šťastného“ alebo „úspešne“ formovaného a vyjadreného sľubu. O implementácii tejto procedúry v práve pozri Tier-
sma (1986 a 1992). Kritický názor na adekvátnosť týchto kritérií a niektoré ich obmedzenia vyslo-
vujú napríklad Hogg (2011a, 15 – 21 a Ch. 3) a Atiyah (1981, 108).

úvahách: napríklad prečo, kvôli čomu a kvôli komu zlyhal; ako napraviť vzniknuté škody; koho odškodniť; či sľub skutočne bol formulovaný v dobrej viere a bol úprimný; či sľub bol reálny a podobne. Sľuby však môžu mať aj inú podobu – sľuby nemusia byť vyjadrené v prítomnosti adresátov, najmä nie pri unilaterálnom sľube (napríklad v prípade 3.). Keďže sľuby sú časťou širšieho procedurálneho záberu, ich *výsledná efektívnosť* sa bude vykonávať na komunikačnej úrovni.

Súhlas so sľubom a vznik záväzku

Predchádzajúce úvahy sa opierali o jeden všeobecný predpoklad – sľub je komunikačný akt a predpokladá aspoň dvoch zúčastnených aktérov. Náš názor je, že v pozadí úspešne formulovaného sľubu sa predpokladá akceptovanie navrhnutého propozitívneho obsahu sľubu – *prijatie* alebo *súhlas* – buď adresáta sľubu – pri unilaterálnom sľube – alebo všetkých zainteresovaných strán (pri bi- a multilaterálnych sľuboch). Aby bol sľub platný, zainteresované strany by mali prejaviť *súhlas* so svojím *vstupom* do určitého druhu vzťahu a konania súvisiaceho s návrhom sľubujúceho a sľub *schváliť*, *prijat'* alebo aj *vykonať* sľubom navrhnutú aktivitu. Tento názor nie vždy je samozrejmosťou.

Aspoň od stredoveku dodnes sa vedú spory v súvislosti s názorom (charakteristickým najmä pre unilaterálny sľub ako v prípade 1.), že *vyjadrením sľubu vzniká záväzok pre sľubujúceho*. Vyskytuje sa však aj u moderných právnikov, filozofov práva, ale aj u filozofov jazyka. Napríklad Austin a Searle, ktorí sa venujú spôsobu formovania prevažne unilaterálnych sľubov,⁷ uznávajú procedurálnu povahu sľubov (Austin 1962, 14; Searle 1969, 37), ale prijímajú, že *záväzok* korešponduje alebo vzniká zároveň so správne formulovaným a vyjadreným sľubom.⁸

⁷ Searle vyjadruje presvedčenie, že „jednoduchý a idealizovaný prípad“ (1969, 56), ktorým sa zaoberá, sa dá zovšeobecniť, a rovnako že poznatky narábania s kategorickým sľubom sa „ľahko dajú rozšíriť“ aj na hypotetické prípady. Schane – ktorý sa čiastočne pokúša práve o toto rozšírenie (také, ktoré by bolo kompatibilné s právom), ako aj o nutnú úpravu podmienok týkajúcich sa napr. kritéria „vydarenosti“ – komentuje nedostatky Searleovho pôvodného návrhu: „Searle’s original discussion of felicity conditions dealt with ordinary unconditional promises. It had little to say about conditional promises or about the kinds of promises relevant to the law“ (Schane 2012, 113).

⁸ Austin (1962, 10): „Thus ‘I promise to ...’ obliges me – puts on record my spiritual assumption of a spiritual shackle.“ Searle (1969, 178 – 9): „It follows from our analysis of promising in chapter 3 that promising is, by definition, an act of placing oneself under an obligation.“ Pozri Searle & Vanderveken (1985, 14): „... but if he successfully performs the act of making a promise then he necessarily commits himself to doing something“; (tamže, 132 – 133); Tiersma (1992, 4 a 20) sa tiež opiera o predchádzajúce úvahy a obhajuje ich najmä tým, že tento druh sľubu neobsahuje protiplnenie: „... a promise does not need acceptance and binds the speaker from the moment it is made.“ Počíta vlastne s formuláciou unilaterálneho sľubu z *The US Restatement (Second) of Contracts of 1981*: Sect 2; (1) „A promise is a manifestation of intention to act or refrain from acting in a specified way, so made as to justify a promisee in understanding that a commitment has been made.“

Podľa nášho názoru sa často zanedbáva tá vlastnosť sľubu, že vznik záväzku nezávisí len od samého vyjadrenia sľubu, ale predpokladá *d'alší článok* v procedurálnej a komunikačnej aktivite. Práve *schválenie sľubu* je ten ďalší jednotlivý dôležitý článok, ktorý môže predstavovať prostriedok na testovanie správne formovaného sľubu a jeho „vydarenosť“. Pozrime sa na to bližšie.

Searle uvádza (ako štvrté z kritérií pre vydarené formovanie sľubu) nasledujúcu vetu (Searle 1969, 58):

H [poslucháč] by uprednostnil, keby S [hovorca] akt A urobil, než keby akt A neurobil a S [hovorca] je presvedčený, že by H [poslucháč] uprednostnil, keby [S – hovorca] akt A urobil, než keby akt A neurobil.

Zdá sa nám, že toto nie je úplná cesta k skutočnému vzniku záväzku. Záväzok vyplývajúci zo sľubu nie je formovaný len *presvedčením* alebo *odhadom preferencií* zúčastnených a iba *ochotou* hovorcu prebrať na seba záväzok. Hickey (1986, 69 – 70) podáva rovnakú námietku a upútava pozornosť na to, že ochota prejavovaná pred poslucháčom (tu ako pasívnym partnerom) prebrať na seba morálny záväzok nemusí ešte dosahovať správnu formu určenú pre povinnosť, najmä pre jej legálnu podobu. Ak poslucháč neprijal prejavenu ochotu hovorcu (prebrať na seba záväzok), tak záväzok ani nevznikol – „inými slovami, potrebný je súhlas poslucháča“ (tamže, 70). Ďalej, mnohé unilaterálne sľuby nie sú formované alebo oznámené za priamej prítomnosti poslucháča. Môžu byť oznamované listom, inzerátom, odkazom, závetom alebo aj inými spôsobmi. Sľuby, keďže sa týkajú budúcich výkonov, môžu tiež počítať s potenciálnym, ešte neurčeným „poslucháčom“ (adresátom) – ako je napríklad sľub o finančnej odmene pre najlepšieho študenta nasledujúceho roka – alebo môžu byť dokonca adresované aj budúcim generáciám. Všetko by to boli prípady nesplneného štvrtého kritéria u Searlea, keď sľub nebol pred adresátom ani priamo vyjadrený, ani vypočutý, ani pochopený zo strany adresáta (ba dokonca ani nemá aktuálneho adresáta). Pritom by sme mohli uznať, že v týchto prípadoch preda ide o isté druhy (vyskytujúcich sa a legálne alebo aj morálne uznávaných) sľubov, i keď nie celkom spĺňajúcich Searleovo kritérium „vydarenosti“.⁹

Ak vyjadrený sľub predstavuje aj záväzok, vznikla by pre nás povinnosť splniť ho len preto, že sme ho úspešne vyslovili, aj bez jeho *schválenia* zo strany adresáta a bez ohľadu na jeho „vydarenosť“ v pôvodnom zmysle. Výsledok napojenia záväzku na vyjadrenie sľubu môže mať vážne následky. Dokonca by sľub (hoci aj v prospech adresáta a v dobrej viere) tým, že je formulovaný najmä na *odhadoch*, bol *záväzný*

⁹ Searle (1985, 22) by takýto rečový akt zaradil medzi *úspešné, ale neúplné* (*successful though defective*). *Neúplnosť* je u Austina označovaná ako *nevhodnosť* (*infelicity* – 1962, *Lect.* ii, iii, iv).

i vtedy, keď to pre adresáta môže v momente výkonu predstavovať neželaný akt, dokonca hrozbu, a môže vytvoriť úplne opačné následky od prvotného odhadu a v rozpore s predstavami adresáta a jeho aktuálnym želaním.

Práve tento *prechod od sľubu k záväzku* sa Prichardovi (2002, 257) zdal nevy-svetliteľným, ba až akýmsi „druhom zázraku“. Hume v ňom tiež vidí mystérium.¹⁰ Podľa Pricharda záväzok nie je ten druh veci, ktorý vzniká priamo a bez pomoci niektorých dodatočných *sprostredkujúcich krokov*.

Aby sme lepšie znázornili tento prechod od sľubu k záväzku, použijeme text amerického právneho pedagóga z devätnásteho storočia Langdella (1880, 1), ktorý hneď v prvom odstavci svojho diela *A Summary of the Law of Contracts* uvádza:

Podľa populárnej predstavy o tomto termíne je sľub akt samotného sľubujúceho; ale v skutočnosti vyžaduje tiež úkon adresáta. Pred akýmkoľvek aktom adresáta je takzvaný sľub v zákone len ponuka, u Rimanov nazývaná *pollicitacio*. Až keď bude prijatá, stane sa v zákone sľubom. Sľub sa v tomto zmysle podobá daru vlastníctva, o ktorom sa bežne predpokladá, že je aktom darcu, ale ktorý si, aby majetok prešiel na jeho meno, vyžaduje prijatie obdarovaným.

Pokúsime sa interpretovať tento odstavec, ktorého téma je dodnes predmetom nedorozumenia a sporov. Langdell v texte rozlišuje dva kľúčové články zložitej *sľubovej procedúry* (označme ju ako S^P), ako aj významy, ktoré termín „sľub“ znamená. Jedna zložka patrí *vyjadreniu sľubu* (S^V), respektíve *predbežnému kroku* v procedúre S^P , a druhá momentu jeho skutočnej efektivity (S^E) – momentu, keď sa *vyjadrenie sľubu* S^V podľa Langdella stane aj *skutočným* sľubom so záväzkom jeho výkonu, vlastne S^E .

Keď Langdell prirovnáva sľub k *pollicitatio*, opiera sa o rímsku právnu tradíciu a slová z Justiniána (D. 50.12.1.1, ktorý na tomto mieste uvádza poznámku z Ulpiana): „... treba poznamenať, že každý, kto dáva sľub (*qui pollicitus est*), nemusí byť vždy povinný ho splniť.“¹¹ *Pollicitatio* sa v anglickom práve objavuje v zmysle *promissory proposal* – sľub navrhnutý, ale zatiaľ neprijatý (i keď u Justiniána pôvodne išlo skôr o sľub predbežne ponúknutý obci, taký, ktorý nie je nutne aj vykonaný). V citovanom odstavci sa Langdell opiera aj o Grotiovu koncepciu *presunu práva*:¹² vysloveným sľubom (ktorý je zatiaľ *neúplný*, je len *návrhom*) sľubujúci oprávňuje

¹⁰ Hume (1978, 524): „Jedna z najmysterióznejších a nepochopiteľných operácií, ktoré sa vôbec dajú predstaviť.“

¹¹ Tomáš Akvinský sa tiež pozastavuje nad týmto miestom (*Summa*, 2,2,Q88,A3,O1): „Jednoduchý sľub daný mužovi nie je záväzný; a to sa zdá byť predučené z dôvodu premenlivosti ľudskej vôle.“

¹² Grotius, *De iure belli ac pacis*, Lib. ii, c.11, §14; c.6, §2. Mnohí autori toto miesto chápu tak, že tu skôr ide o presun *moci* než o presun *práva*.

(licencuje, *presíva právomoc* na) adresáta, aby rozhodol o budúcej efektívite návrhu. Odstavec z Langdella je vlastne ilustráciou toho, ako v komunikačnom prostredí z *vyjadreného sľubu* vzniká *záväzok*. Adresát je ten, ktorý svojím súhlasom transformuje *vyjadrenie sľubu* k jeho *efektívite* – v procedurálnom úseku S^P schválenie adresáta umožňuje transformáciu S^V na S^E .

Táto interpretácia procedúry sľubu S^P približuje dvojicu *vyjadrený sľub* S^V a *schválený sľub* S^E k dvojici, ktorá sa objavuje pri formovaní zmluvy alebo pri dohode, a to je koncepcia *ponuky a prijatia* (ponuky)¹³ – predbežný sľub S^V funguje ako akási otázka v procedúre sľubu S^P , na ktorú jeho adresát môže odpovedať jeho prijatím alebo zamietnutím (rovnako ako v prípade obchodnej ponuky a jej prijatia alebo zamietnutia). Predbežný alebo vyjadrený sľub S^V sa transformuje na S^E a stáva sa záväzným až po prijatí S^V zo strany adresáta.

Pozrime sa, ako sa štyri prípady sľubov uvedené na začiatku dajú interpretovať v tomto svetle. V prípade 1., kde ide o *unilaterálny* (takzvaný nepodmienený, nezisťný) sľub, len vyjadrený sľub S^V je neefektívny (nezáväzný) bez súhlasu adresáta. Až po schválení sa pre sľubujúceho stáva záväzným, vlastne S^E . V (unilaterálnom) *podmienenom* sľube (prípady 2. a 3.) až vykonanie podmienky kladenej vo vyjadrenom sľube S^V je evidentnou manifestáciou a potvrdením prijatia ponúknutého návrhu. Až splnená podmienka zo strany adresáta transformuje S^V na S^E a pre sľubujúceho vtedy vzniká aj záväzok splnenia, navrhnutý v S^V . V prípade 4., kde ide o vzájomný sľub, dva sľuby sú záväzné (S^E), ale až po vzniku dohody, ktorá v priebehu predbežného jednania o dvoch iníciaľných návrhoch S^V vyústi do vzájomného súhlasu, respektíve do obojstranného schválenia predmetu tejto dohody, skladajúceho sa s dvoch (recipročných) návrhov. Len schválenie jednej strany vo vzťahu neuzatvára procedúru S^P .

V predchádzajúcich prípadoch záväzok nevzniká priamo a len samým vyjadrením sľubu S^V .

Práve procedurálny priebeh od vyjadreného sľubu k efektívnemu a záväznému sľubu predstavuje aj dôvody na porovnanie sľubovej procedúry s procedúrou ponuky a prijatia (ponuky) a so zmluvným vzťahom.

Ak by sme prijali názor (napríklad Tiersma 1992, 4), že *sľub nepotrebuje súhlas*, vtedy by S^V (len v unilaterálnom nepodmienenom sľube z prípadu 1.) – vlastne len vyjadrenie ochoty – bolo záväzné (takže $S^V = S^E$). Tento prípad by sa nedal aplikovať aj na ostatné formy sľubov a mali by sme nekonzistentnú koncepciu toho, čo sľub vôbec je. Ak prijmeme názor, že S^V má funkciu *pollicitatio*, táto koncepcia

¹³ Koncepcia sa objavuje až koncom 18. storočia v Powell (1790) a predstavuje akúsi špecializáciu a vyčlenenie sľubov v zmluvách – sľubov týkajúcich sa predovšetkým narastajúcej potreby regulácie a vytvárania istoty pre účastníkov obchodných a finančných záležitostí – od iných prípadov sľubov.

by bola konzistentná pre všetky formy sľubov a záväzok by vznikali až pri S^E , čiže súhlasom adresáta. Tento prístup by mal za následok procedurálnu porovnateľnosť sľubu a ponuky.

Morálna verzus legálna dimenzia sľubu

Sľub aj ponuka (respektíve aj takzvaný „sľub v ponuke“) a procedúra formovania sľubu a zmluvy sa často, alebo aj tradične, predstavujú tak, že obsadzujú iné oblasti a majú nezávislé ciele. Pozrime sa na niektoré dôvody na ich rozlišovanie. Aj sľub aj zmluva sa riadia istými pravidlami. Zatiaľ čo sľub sa opiera o normy týkajúce sa *dôvery* v interakcii medzi osobami, zmluva sa tradične chápe ako prostriedok, ktorý by mal umožňovať prosperujúci systém ekonomickej spolupráce a vzájomných výhod. Sľuby sa skôr predstavujú ako *neformálne*, zatiaľ čo zmluvy (ako aj sľuby v zmluve) *formálne*. Sľub sa zaraďuje medzi *morálne* záležitosti, zatiaľ čo zmluva (a sľuby v zmluve) medzi *legálne*. Na prvý pohľad akoby išlo o rozličné dosahy.

Nie vždy je celkom jasné, aký je rozdiel (ak nejaký je) medzi sľubom a zmluvou. Je kuriozitou (možno pretrvávajúcou zo zotrvačnosti), že v zákonoch mnohých štátov (napríklad Spojených štátov, Škótska, Anglicka), ako aj v právnych učebniciach ponúkajúci a prijímajúci ponuku v zmluvnom vzťahu sa naďalej interpretujú ako sľubujúci (*promisor*) a adresát sľubu (*promisee*). Názor, že tieto vzťahy vo svojej povahe nie sú až tak vzdialené a že zmluva sa zakladá na sľuboch a vyjadruje ich, nachádzame explicitne napríklad v Spojených štátoch – zmluvy sú charakterizované ako *legálne vymáhateľné sľuby*.¹⁴ A čo s tými sľubmi, ktoré legálne vymáhateľné nie sú? Či ide o malé a zanedbateľné sľuby, tie, o ktoré zákon nemá záujem; alebo ide o špeciálny druh vzťahov medzi ľuďmi; alebo ide len o tie sľuby, ktoré nie sú formované zmluvou, a tým sa stávajú nevymáhateľnými? Či je nedodržaný sľub, že sa zastavím na káve, aj legálne vymáhateľný; či je sľub, že práčka zajtra bude opravená, vymáhateľný a podobne?

Sľub zabudovaný do formálne uzavretej a legálne uznateľnej zmluvy by mal obsahovať minimálne tieto tri komponenty – ponuku, súhlas a protiplnenie (časť, ktorá sa dá nespochybniteľne vyhodnotiť; angl. *consideration*, lat. *quid pro quo*). Existujú sľuby, najmä tie, ktoré patria k vyššie uvedenému prípadu 1., ktoré nemajú kapacitu presného určenia tejto poslednej časti – protiplnenia.

Ktoré dôvody môžu slúžiť na rozlíšenie sľubu a ponuky? Autori ako Shiffri-
nová (2007, 718 – 719) uvádzajú, že *sľub* obsahuje zvýraznenú „morálnu zložku“.

¹⁴ *Restatement (Second) of the Law of Contracts, Sect. 1, 1981*: „A contract is a promise or a set of promises for the breach of which the law gives a remedy, or the performance of which the law in some way recognizes as a duty.“ Tento názor sa opakuje u autorov Fried (1981), Markovits (2004), Markovits (2012, 314 – 18); Shiffirin (2007); Wilkinson-Ryan a Baron (2009, 420 – 423).

Zmluva je riadená len záujmom o veci s konkrétnymi hodnotami a má byť regulovaná zákonmi, ktoré sa netýkajú morálnych vlastností správania, ani do nich nezasahujú. Sľub nachádza oporu a počíta skôr s vernosťou (*fidelity*) ako s obavou, že nebude uskutočnený. Scanlon (2000, 304) dodáva, že sľub (aspoň v prípade 1.) nepočíta s nápravou strát pri jeho nedodržaní. Pri unilaterálnom sľube väčšinou neuvádzame, ako odškodníme adresáta v prípade nedodržaného sľubu.

Dosah a váha sľubov

Názor, ktorý uvádza morálnu exkluzivitu sľubov, často poukazuje práve na *dosah* rámca, v ktorom sa autori sľubov pohybujú. Sľuby sa interpretujú ako obmedzené na vzťahy medzi *známymi*, a keďže ponuka tento rámec presahuje, potrebujeme dodatočné zabezpečenia.

Shiffrinová (2008) priestor sľubov vidí ako priestor na intímne vzťahy (*intimate relationships*). Tieto vzťahy patria k tej časti spoločnosti, ktorá je v nejakom zmysle pod dohľadom aktérov a ich bližšej komunity, na ktorú sú aktéri naviazaní (nezávisle od ich konkrétneho vzťahu pri samom vyslovení sľubu). To, že sľub bol vyjadrený a jeho proces prebieha mimo právneho rámca, že je *neformálny*, neznamená, že ho nemožno interpretovať právne. Ide skôr o to, že vzájomná dôvera aktérov, ktorí sa opierajú len o morálny a neformálny rámec, je uspokojivá a spĺňa ich očakávania, pokiaľ v tejto sfére môže prebiehať a prebieha. Ide o interné kapacity komunity a schopnosti interného regulovania vzťahov – akejsi lokálnej kapacity vymáhateľnosti, sankcií, alebo až vyčlenenia zo spoločnosti.

Sľub medzi manželskými partnermi, rodičmi a deťmi, priateľmi a známymi sa odohráva práve v tejto prehľadnej sfére vzájomných záujmov, opretej o vnútornú reguláciu komunity v interakcii jej členov, ktorá udržuje a ochraňuje systém *dôvery*. V kontaktoch na tejto pôde, medzi známymi, sa *vážnosť* sľubov môže rozlišovať – od drobných a frekventovaných vecí, akými sú sľub, že sa zastavíme na kávu, až po sľuby, ktoré môžu byť oveľa závažnejšie. Na tejto „intímnejšej“ pôde existuje predpoklad, že zdieľame toho oveľa viac, než zasahuje aktivita spojená s našim konkrétnym sľubom (Shiffrin 2008). Interpretácia sľubu (opierajúca sa o túto takzvanú „sociálnu tézu“ o interpersonálnej moralite) hlása, že tento akt nie je osamelý a nezávislý od spoločnosti a iných aktivít jej členov. Jeho reálny základ je v komplexnej interakcii členov a sľub môže ovplyvňovať – posilňovať alebo narúšať – priebeh vzájomného fungovania, a podľa toho je hodnotený. Aj keď ide o zanedbateľné škody, nedodržaním záväzkov sa hromadia akési negatívne body, ktoré môžu viesť k tomu, že naše sľuby budú vnímané menej vážne alebo prestanú byť akceptované, pretože znevažujú vnútornú dôveru spoločnosti, na ktorej sa zakladá úspešná interakcia jej členov. V extrémnom prípade, keď sú škody a zároveň útok na vzájomnú dôveru závažnejšie, to

môže v prehľadnej spoločnosti nezvratne viesť k exkomunikácii – rovnako v rodine, lokálnej dedinke alebo v obmedzenej spoločnosti obchodníkov na diamantovom trhu v Antverpách (v ktorej sa podanie ruky a ústna formula *Mazal u'bracha* tiež opierajú o dôveru a stačia na uzavretie obchodu veľkej hodnoty).

Podľa nášho názoru sa uvedené dôvody nejavia ako dostatočná podmienka na rozlíšenie medzi sľubom a ponukou. Sféra intímnych vzťahov skôr poukazuje na (morálnu alebo „intímnu“) doménu regulačných mechanizmov, ktoré normatívne umožňujú a zabezpečujú úspešný priebeh vzájomných vzťahov, než na to, že sľub môže prebiehať bez súhlasu a že by ponuka a jej prijatie v týchto okolnostiach prebiehali celkom inak. Sľub aj ponuka v rámci efektívneho normatívneho systému prehľadnej spoločnosti prebiehajú rovnako.

Konvergencia morálnej a legálnej dimenzie sľubu

V predchádzajúcej kapitole sme uviedli tendenciu predstavovať sľub ako exkluzívnu morálnu záležitosť. Zákon by však predsa mal rešpektovať morálne vzťahy. Keby sme uznali, že medzi svetom zákonov a morálnym svetom sú nezrovnalosti, museli by sme zastávať stanovisko, že vzťahy regulované zákonom nemusia byť, alebo ani nie sú, morálne akceptovateľné. *Legálna časť* interpretácie konania spolu s obhajobou jej nezávislosti by musela platiť ako niečo, čo nie je porovnateľné s morálnym konaním. Zákon by tak reguloval vzťahy spôsobom, ktorý s morálnym konaním súvisieť nemusí, alebo je dokonca aj proti morálnym normám. To by viedlo až k prisilnému tvrdeniu: že zámery zákona sú iné a ignorujú *akomodáciu* morálnych noriem, že systémy noriem (morálnych a legálnych) sú nezávislé, vzájomne neusporiadané a navzájom sa odlišujú.

Výsledkom by bolo to, že dva svety, morálny a legálny, sporadicky prichádzajú do konfliktu, čo pre legálny svet akoby nebolo problematické a nie je to ani predmetom jeho záujmu. Medzi dôvodmi na rozdiel medzi dvoma svetmi sa zvyčajne uvádza, že zmluva, ktorá sa zakladá na autonómii osobného konania v prospech osobných záujmov a vzájomnej dohody, sa prípadne dá zrušiť, ak nastúpia výhodnejšie podmienky, zatiaľ čo sľub by mal vyjadrovať pevnejší postoj a pretrvávať aj v potenciálne nevýhodných osobných podmienkach.

Je pravda, že zákon nie je nástroj na posilnenie morálnych vzťahov medzi osobami, ale mal by zohľadňovať, či aspoň umožňovať podmienky pre morálne správanie a nebyť mu prekážkou. Práve zákon má poslanie a je nástrojom na to, aby chránil a snažil sa regulovať podmienky „porušenia sľubov v zmluve“ a následky prípadného odstúpenia od zmluvy, ako aj odškodnenie partnerov v spravodlivej miere. Jeho regulácie by sa mali týkať práve zabezpečenia motivácie aktérov dodržiavať sľuby a brániť sa vstupovaniu do vzťahov len pre výhody z ich nedodržania

alebo zisku z potenciálnych škôd iných účastníkov spolupráce. Markovits (2004; 2006, 1331) tvrdí, že hoci sú aktéri motivovaní vlastnými záujmami, dodržiavanie sľubov by malo byť základom spolupráce, ktoré túto spoluprácu umožňuje a udržuje jej prosperitu. Tak ako sa vyvíjajú nové formy komunikácie, obchodu a sociálnych vzťahov, má sa vyvíjať aj zákon a snažiť sa implementovať a udržiavať morálne normy, zabezpečovať istotu aktérov a ich ochranu v kolaboračnom konaní, udržiavať predvídateľnosť konania a vzájomnú úctu medzi konateľmi. Fried, ktorý svoju koncepciu zmluvy zakladá práve na sľuboch, tiež zdôrazňuje *konvergenciu* morálnej a legálnej dimenzie sľubu. Sľub a jeho morálny charakter sa zakladajú na predpokladoch rovnosti, dôvery a vzájomnej úcty – „keď sa zákon od týchto požiadaviek začne odchyľovať, treba ho zmeniť“ (Fried 2007, 9). Zákon by mal zohľadňovať morálne normy a uvažovať nad ich *akomodáciou* (Shiffirin 2007, 717).

Tieto úvahy môžeme interpretovať práve ako opak názoru, ktorý vyčleňuje sľuby len do morálnej sféry, zatiaľ čo zmluvné vzťahy vidí ako zabezpečené len legálnymi prostriedkami, ktoré nemusia zohľadňovať morálne prvky v týchto vzťahoch.

Redundantnosť sľubu

Sľuby môžu zostať naďalej sľubmi, i keď explicitne neuvedieme sloveso „sľubujem“. O tom je aj dávna myšlienka Huma (1978, 3.2.5), že vernosť sľubu je akási umelá cnosť (*an artificial virtue*)¹⁵ a jeho názor, že sľub parazituje na dohode:

Dvaja muži, ktorí ťahajú veslá člnu, to robia dohodou alebo konvenciou napriek tomu, že si nikdy navzájom nevymenili sľuby (tamže, 3.2.2).

Penner (2014, 127) takisto zdieľa tento názor. Sľub je dokonca zavádzajúci a zbytočný akt: „... poskytuje pochybný nástroj, ktorý možno občas použiť na zvládnutie a zmiernenie patológií vzťahov, aj keď zvyčajne existujú lepšie spôsoby, ako napredovať.“ Napríklad ak som povedal, že prídem, osobe, ktorá sa ma dodatočne pýta, či to aj sľubujem, a dodal by som k tomu, že sľubujem, že prídem, tak zbytočne hromadím parazitické výrazy a vôbec nezosilňujem ani dodatočne nepoisťujem moje pôvodné vyjadrenie. Dohoda má hlbšie (morálne) základy ako sľub, ktorý na dohode skôr parazituje, než by plnil funkciu jej dodatočného poistenia. Gilbertová (1993, 646) dodáva, že zdieľané aktivity treba interpretovať ako spoločný záväzok. Vznik zodpovednosti aktérov treba hľadať skôr vo vzájomnej interakcii, ktorá ústi do spoločného záväzku (*a joint commitment*) ako vo vzťahu založenom na samom sľube.

¹⁵ Pozri Rawls (1971, 344 – 350).

Pre analógiu sľubu a zmluvného vzťahu môžeme naše vyššie uvedené štyri prípady transformovať tak, že namiesto slovesa „sľubujem“ dáme sloveso „ponúkam“. Ponuka sa (aspoň u Frieda 1981) interpretuje ako druh sľubu, ktorý nadobúda platnosť jej prijatím. Zástancovia (aspoň diskretného) rozdielu medzi ponukou a sľubom by povedali, že všetky ponuky vyžadujú prijatie, aby boli záväzné, zatiaľ čo sľuby sú záväzné hneď po ich vyslovení.¹⁶ Keď si uvedomíme, že aj predmet sľubu (dokonca nezištného) môže byť zamietnutý zo strany adresáta, toto rozlišovanie je menej viditeľné, pretože aj vyjadrený sľub (ktorý sme označili ako S^V) bez predpokladu schválenia zaniká a nestáva sa záväzným (S^E), rovnako ako aj neprijatá ponuka v zmluvnom vzťahu. V pozadí sľubu a ponuky (ako druhu sľubu) sa nachádza rovnaká poistka pre slobodne sa rozhodujúcich aktérov, že uskutočnenie sľubovej procedúry (S^P) alebo procedúry formovania zmluvy predpokladá schválenie a ich vzťah prebieha na základe akceptovateľnosti, spoločného súhlasu a (či už explicitného alebo aj nevysloveného predpokladaného) uznania podmienok. Na základnej úrovni ide o stretnutie dvoch vôlí alebo o (vzájomnú) *dohodu*.

Čas a procedurálne vlastnosti sľubu

Medzi rôznymi formami sľubov existuje silná prepojenosť a príbuznosť. Procedurálne vlastnosti sa objavujú v sľuboch všeobecne. Našou motiváciou v tomto článku bolo sústrediť sa najmä na procedurálne vlastnosti unilaterálneho podmieneného sľubu, predstavené prípadmi 2. a 3., ktoré sa zriedkavejšie vyskytujú v rozbere sľubov. Pokúsili sme sa poukázať na to, že záväzok v prípade tohto druhu sľubu (alebo aj unilaterálnej podmienenej zmluvy) nevzniká ihneď po vyslovení sľubu S^V (respektíve ponuky). Medzi *vyslovením sľubu* S^V (návrhom určitej odmeny za požadovanú aktivitu od adresáta ako podmienky splnenia sľubu) a *vznikom záväzku* S^E pre samého sľubujúceho prebieha určitý čas.¹⁷ Tento časový interval je vymedzený na vstup adresáta – buď na jeho prejav súhlasu s navrhnutým aktom, prípadne na otázku dodatočného ujasnenia alebo aj ladenia sľubu s ohľadom na uvedené požiadavky a prípadné korekcie pôvodne navrhnutého sľubu S^V (ide o čas na rozmyslenie pre adresáta alebo na dodatočné vyjednávanie). Legislatívne systémy v tomto intervale nachádzajú možnosť aj na jeho stiahnutie v prípade, že sa adresát neozval v určitom „primeranom čase“. Ideou je, že sľub nie je večný a platí len istý čas. Tento interval sa niekde interpretuje aj ako ponuka pre adresáta, aby sa, ak chce, zúčastnil na jednaní – ako výzva na jednanie – až kým ponuka nie je stiahnutá.¹⁸ Napríklad

¹⁶ Tiersma (1992, 20ff) tiež zastáva názor, že ponuka je druh sľubu, ako to tvrdí aj Searle (1985, 195): „An offer is a promise that is conditional on the hearer's acceptance“.

¹⁷ Eisenberg (2004, 270) „...the real-world offeree always has an interval, however small, to accept.“

¹⁸ Eisenberg (2004, 277): „An offer is a promise by the offeror to enter into and perform a bargain if the offeree accepts.“ Pozri *The US Restatement (Second) of Contracts of 1981, Sect. 24*.

v nemeckom zákone sa ponuka (respektíve sľub), keď je vyslovená, interpretuje ako *neodvolateľná*, čo znie, akoby už jej vyslovením vznikol akýsi záväzok (*Bürgerliches Gesetzbuch* [BGB] 145). No hneď za týmto ustanovením zákon stanovuje – BGB 147(1) – že ponuka, ak je prijateľná, má byť prijatá časovo *bezodkladne* (samozrejme s ohľadom na technické podmienky komunikovania), inak je neplatná.¹⁹ V unilaterálnom podmienenom sľube nasledujúci krok *môže* byť aj *súhlas so sľubom*. Pre sľubujúceho však súhlasom adresáta ešte nemá vzniknúť záväzok **S^E**. Súhlasom môže len začať plynúť lehota (primeraného času) na vykonanie podmienky sľubu zo strany adresáta. Niektoré systémy interval po vyjadrení sľubu chápu (alebo chápali) inak – aj ako priestor na stiahnutie sľubu. Dokonca umožňujú stiahnuť sľub v celkom širokom časovom pásme – bez rešpektovania „primeraného času“ (takže aj *hneď*), až po dobu začatia výkonu podmienky²⁰, alebo aj po tej dobe, pokiaľ *začatím výkonu podmienky* ešte nevznikli potenciálne škody²¹ pre adresáta.

V prípade unilaterálneho, ale *nie podmieneného* sľubu súhlas je adresátovým signálom pre sľubujúceho, že je výkon sľubu schválený a priestor na jeho vykonanie otvorený. V unilaterálnom *podmienenom* sľube súhlasom so sľubom nemusí nastať žiadna zmena. Súhlas tu nie je nič iné ako prejav záujmu adresáta o predmet sľubu, ktorý vo vzťahu nemení postavenie adresáta ani sľubujúceho. Adresát sa nemusí pustiť do plnenia podmienky. Pre sľubujúceho nevzniká záväzok ani začatím plnenia podmienky. Adresát nemusel splniť podmienku alebo mohol prekročiť lehotu („primeraného času“) na jej výkon. *Záväzok pre sľubujúceho (S^E) vzniká až po (úplne) splnenej podmienke zo strany adresáta*. Samozrejme, hoci sú procedurálne kroky dané, sľuby neplatia bezpodmienečne (pozri Scanlon 1990, 214), keďže záujmy, schopnosti a okolnosti aktérov sa môžu časom zmeniť. Dokonca život je niekedy zložitejší, ako mohol byť pôvodne vyjadrený sľub **S^V**, alebo aj ten už prijatý **S^E**, ktorý nemusel zachytiť niektoré ďalšie (možné alebo medzičasom vzniknuté) okolnosti a zabezpečiť aktérov – napríklad sľubujúci si ešte nemusel byť vedomý toho, že podmienka už bola splnená; alebo adresát nemusel vedieť, že sľub bol medzičasom stiahnutý a ponúknutý inému a podobne. Až tým, že je podmienka sľubu (úplne) splnená, vzniká lehota na splnenie záväzku sľubujúceho **S^E**. Teraz je zodpovednosť sľubujú-

¹⁹ Napríklad BGB (*Bürgerliches Gesetzbuch*) §§145 – 7. Pozri aj Markesinis (2006).

²⁰ Rovnako *The US Restatement (Second) of Contracts of 1981*, Sect. 45. Unilaterálna podmienená ponuka časovo nadväzuje na preukázateľný začiatok výkonu podmienky (v primeranom čase). Od toho času už nemôže byť stiahnutá, hoci záväzok pre sľubujúceho vzniká až po jej splnení (tiež v primeranom čase).

²¹ Napríklad ak má maliar za sľúbenú cenu premaľovať stenu, zrušený sľub môže mať iné následky, aj keď stena ešte nebola premaľovaná, napríklad ak maliar už nakúpil farbu, hoci samou podmienkou sľubu bolo premaľovanie steny.

ceho splniť svoj sľub (v primeranom čase). Závazok sľubujúceho zaniká, keď je predmet sľubu vykonaný (a adresát je o tom aj oboznámený). Ak ten čas uplynul a sľub nebol (celkom) splnený, vzniká nárok adresáta sľubu na primerané odškodnenie, napravenie prípadnej škody, ktorá nedodržaním sľubu mohla preňho vzniknúť alebo – pri zanedbateľných materiálnych a časových stratách – aspoň na ospravedlnenie.

Záver

Pokúsili sme sa poukázať na problémy zjednodušeného vysvetľovania pojmu sľubu ako vyjadrenia, z ktorého priamo vzniká záväzok. Sľuby, buď v morálnej alebo legálnej sfére, sa zakladajú na komunikačnej aktivite, a preto obsahujú postupnosť závislých krokov, ktoré svedčia o ich procedurálnych vlastnostiach. Tieto vlastnosti sa môžu odlišovať len v určitej miere (v závislosti od konkrétneho druhu sľubu, legálnych systémov, morálnych noriem spoločnosti, jej technickej úrovne a iných požiadaviek), a môžu byť ovplyvnené rozličnými kultúrnymi konvenciami. Pritom sa procedurálne vlastnosti sľubu (rovnako ako aj sľubov v rámci kontraktuálnych vzťahov), keďže sú to ich základné vlastnosti, nevytrácajú. Rozlišovaním sľubu vyjadreného a sľubu schváleného vznikajú možnosti pre prieniky medzi morálnou a legálnou (alebo neformálnou a formálnou) interpretáciou sľubov, a to nielen v unilaterálnej forme, ale aj v unilaterálne podmienenej a bilaterálnej forme. Takto vytýčené vlastnosti sľubu dodatočne vytvárajú priestor na jeho prirovnanie k procedúre ponuky a prijatia ponuky v dohodách a kontraktuálnych vzťahoch a v rámci filozofie práva sa čoraz častejšie uvádzajú dôvody pre príbuznosť, alebo dokonca pre preukázateľne rovnaké pozadie týchto dvoch procedurálnych foriem.

Literatúra

- ARDAL, P. S. (1968): And That's a Promise. *The Philosophical Quarterly*, 18 (72), 225 – 237.
- ATIYAH, P. S. (1979a): Promises and the Law of Contract. *Mind*, 88 (351), 410 – 418.
- ATIYAH, P. S. (1979b): *The Rise and Fall of Freedom of Contract* (Vol. 1). New York: Oxford University Press.
- ATIYAH, P. S. (1981): *Promises, Morals and Law*. New York: Clarendon Press, Oxford University Press.
- AUSTIN, J. L. (1962): *How to Do Things with Words*. Oxford: Oxford University Press.
- EISENBERG, M. A. (2004): The Revocation of Offers. *Wis. L. Rev.*, 271 – 308.
- FRIED, C. (1981): *Contract as Promise: A Theory of Contractual Obligation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- FRIED, C. (2007): The Convergence of Contract and Promise. *Harv. L. Rev. F.*, 120, 1 – 9.
- FRIED, C. (2011): Contract as Promise – Thirty Years On. *Suffolk UL Rev.*, 45, 961 – 978.
- GAHÉR, F. (2012): Revízia definícií pojmov dostatočná a nutná podmienka, *Organon F*, 19 (1), 16 – 37.
- GILBERT, M. (1993): Is an Agreement an Exchange of Promises? *The Journal of Philosophy*, 90 (12), 627 – 649.

- HABIB, A. (2009): Promises to the Self. *Canadian Journal of Philosophy*, 39 (4), 537 – 557.
- HOBBS, T. (1996): *Leviathan*, Edited with an introduction by J. C. A. Gaskin. Oxford: Oxford University Press.
- HOGG, M. (2011a): *Promises and Contract Law: Comparative Perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HOGG, M. (2011b): Promise and Donation in Louisiana and Comparative Law. *Tulane European and Civil Law Forum*, 26 (0), 171 – 204.
- HOGG, M. (2017): *Obligations: Law and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HUME, D. (1978): *A Treatise of Human Nature*. Edited by Selby-Bigge, L. A. and Nidditch, P. H. Oxford: Oxford University Press.
- HICKEY, R., (1986): A Promise is a Promise: On Speech Acts of Commitment in English. *Studia Anglica Posnaniensia*, 28, 69 – 80.
- KAHN, V. (2009): *Wayward Contracts: The Crisis of Political Obligation in England, 1640 – 1674*. Princeton: Princeton University Press.
- KIMEL, D. (2003): *From Promise to Contract: Towards a Liberal Theory of Contract*. Oxford: Bloomsbury Publishing, Hart Publishing.
- KLASS, G. (2011): Promise Etc. *Suffolk UL Rev.*, 45, 695 – 717.
- KRAUS, J. S. (2009): The Correspondence of Contract and Promise. *Colum. L. Rev.*, 109, 1603.
- LANGDELL, C. C. (1880): *A Summary of the Law of Contracts* (No. 16211 – 16214). Boston: Little, Brown.
- MARKESINIS, B. S., UNBERATH, H. & JOHNSTON, A. C. (2006): *The German Law of Contract: A Comparative Treatise*. London: Bloomsbury Publishing.
- MARKOVITS, D. & SCHWARTZ, A. (2011): The Myth of Efficiency Breach: New Defenses of the Expectation Interest. *Va. L. Rev.*, 97, 1939 – 2008
- MARKOVITS, D. (2004): Contract and Collaboration, *Yale Law Journal* 113, 1417 – 1518.
- MARKOVITS, D. (2006): Making and Keeping Contracts. *Virginia Law Review*, 92, 1325 – 1372.
- MARKOVITS, D. (2011): Promise as an Arm's-Length Relation. In: Sheinman, H. (ed.): *Promises and Agreements*. New York: Oxford University Press, 295 – 326.
- OWENS, D. (2006): A Simple Theory of Promising. *The Philosophical Review*, 115 (1), 51 – 77.
- PENNER, J. E. (1996): Voluntary Obligations and the Scope of the Law of Contract. *Legal Theory*, 2 (4), 325 – 357.
- PENNER, J. E. (2014): Promises, Agreements, and Contracts. In: Klass, G. – Letsas, G. – Saprai, P. (eds.): *Philosophical Foundations of Contract Law*. Oxford: Oxford University Press.
- POWELL, J. J. (1790): *Essay Upon the Law of Contracts and Agreements*. Dublin: Chamberlaine and Rice.
- PRICHARD, H. A. (2002/1940): The Obligation to Keep a Promise. In: MacAdam, J. (ed.): *Moral Writings*. Oxford: Clarendon, 257 – 265.
- RAWLS, J. A. (1971): *Theory of Justice*, Cambridge – Massachusetts.: Harvard University Press.
- SCANLON, T. (1990): Promises and Practices. *Philosophy & Public Affairs*, 19 (3), 199 – 226.
- SCHANE, S., (2012): Contract Formation as a Speech Act. In: Solan, L. M. –Tiersma, P. M. (eds.): *The Oxford Handbook of Language and Law*. Oxford: Oxford University Press, 100 – 113.
- SEARLE, J. R. (1969): *Speech acts: An Essay in the Philosophy of Language*, Vol. 626. London: Cambridge University Press.
- SEARLE, J. R., WILLIS, S., VANDERVEKEN, D. (1985): *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge: CUP Archive.

- SHIFFRIN, S. V. (2007): The Divergence of Contract and Promise. *Harvard Law Review*, 120, 708 – 753.
- SHIFFRIN, S. V. (2008): Promising, Intimate Relationships, and Conventionalism. *Philosophical Review*, 117 (4), 481 – 524.
- SHIFFRIN, S. V. (2012): Are Contracts Promises? *The Routledge Companion to Philosophy of Law*. New York: Routledge.
- STERN, W. (1965): Consideration and Gift. *The International and Comparative Law Quarterly*. 14 (2), 675 – 684.
- TIERSMA, P. M. (1986): The Language of Offer and Acceptance: Speech Acts and the Question of Intent. *Cal. L. Rev.* 74, 189 – 232.
- TIERSMA, P. M. (1992): Reassessing Unilateral Contracts: The Role of Offer, Acceptance and Promise. *UC Davis Law Rev.*, 26, 1 – 86.
- WILKINSON-RYAN, T., BARON, J. (2009): Moral Judgment and Moral Heuristics in Breach of Contract. *Journal of Empirical Legal Studies*, 6, 405 – 424.
- WRIGHT, von, G. H. (1962): On Promise, *Theoria*, 28, 277 – 297.

Táto práca bola podporovaná Agentúrou na podporu výskumu a vývoja na základe zmluvy č. APVV-17-0057 a grantom VEGA č. 1/0036/17.

Vladimír Marko
Katedra logiky a metodológie vied
Filozofická fakulta UK v Bratislave
Gondova 2
814 99 Bratislava
Slovenská republika
e-mail: vladimir.marko@uniba.sk
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7166-5726>