

Jarosław Kucharski

Usprawiedliwione
kłamstwo
we współczesnej etyce
stosowanej



UNIVERSUM
philosophiae

Usprawiedliwione kłamstwo we współczesnej etyce stosowanej



UNIVERSUM philosophiae

Seria pod redakcją Andrzeja Gielarowskiego i Piotra Janika

- Jarosław Kucharski, *Usprawiedliwione kłamstwo we współczesnej etyce stosowanej*
- Ludwig Wittgenstein „przydzielony do Krakowa”/„Kraukau zugeteilt”, wydawcy/herausgeber Józef Bremer, Josef Rothhaupt
- *Rozum – Serce – Smak. Pamięci Profesor Izydory Dąbmskiej (1904-1983)*, red. naukowa Jerzy Perzanowski, red. tomu Piotr Janik
- *Oblicza natury ludzkiej. Studia i rozprawy*, pod red. Piotra Duchlińskiego i Grzegorza Hołuba
- *Michel Henry – fenomenolog życia*, pod red. Andrzeja Gielarowskiego i Roberta Grzywacza
- *Dziedzictwo aksjologii fenomenologicznej. Studia i szkice*, pod red. Piotra Duchlińskiego
- *Oblicza doświadczenia aksjologicznego. Studia i rozprawy*, pod red. Piotra Duchlińskiego i Grzegorza Hołuba
- Piotr Janik SJ, *Koncepcja przekonania w ujęciu semiotyczno-pragmatycznym. Charles S. Peirce (1839-1914)*
- *Między przedmiotowością a podmiotowością. Intencjonalność w fenomenologii francuskiej / Entre l'objectivité et la subjectivité: l'intentionnalité dans la phénoménologie française*, pod red. Andrzeja Gielarowskiego i Roberta Grzywacza
- *Spór o osobę w świetle klasycznej koncepcji człowieka. Studia i rozprawy*, pod red. Piotra Stanisława Mazura
- *W kręgu inspiracji personalizmu etycznego. Ślipko – Tischner – Styczeń*, pod red. Piotra Duchlińskiego
- *Andrzej Gielarowski, Tajemnica obecności. Bycie i intersubiektywność w filozofii Gabriela Marcela*
- *Dynamizm – dynamizm ludzki – dynamizm osoby. Studia i rozprawy*, pod red. Piotra Stanisława Mazura

Publikacje ukazujące się w ramach serii „Universum Philosophiae” kierowane są do czytelnika zainteresowanego refleksją filozoficzną na poziomie akademickim. Celem serii jest nade wszystko prezentacja badań naukowych pracowników Instytutu Filozofii Akademii Ignatianum w Krakowie.

Jarosław Kucharski

Usprawiedliwione
kłamstwo
we współczesnej
etyce stosowanej

Akademia Ignatianum
Wydawnictwo WAM

Kraków 2014

© Akademia Ignatianum w Krakowie, 2014
ul. Kopernika 26 • 31-501 Kraków
tel. 12 39 99 620 • faks 12 39 99 501
wydawnictwo@ignatianum.edu.pl
www.wydawnictwo.ignatianum.edu.pl

Recenzenci

dr hab. Marek Drwięga, prof. UJ
dr hab. Janina Filek, prof. UEK

Redakcja

Katarzyna Stokłosa

Projekt okładki i stron tytułowych

Joanna Panasiewicz

Publikacja dofinansowana ze środków przeznaczonych
na działalność statutową Wydziału Filozoficznego Akademii Ignatianum

ISBN 978-83-7614-183-1 (AI)
ISBN 978-83-277-0160-2 (WAM)

WYDAWNICTWO WAM

ul. Kopernika 26 • 31-501 Kraków
tel. 12 62 93 200 • faks 12 42 95 003
e-mail: wam@wydawnictwowam.pl
www.wydawnictwowam.pl

DZIAŁ HANDLOWY

tel. 12 62 93 254-256 • faks 12 43 03 210
e-mail: handel@wydawnictwowam.pl

KSIĘGARNIA INTERNETOWA

tel. 12 62 93 260, 12 62 93 446-447
faks 12 62 93 261
e.wydawnictwowam.pl

Żonie

SPIS TREŚCI

Podziękowania	11
Wstęp	13
Wprowadzenie: Sytuacja komunikacyjna	17
Składniki sytuacji komunikacyjnej	17
Reguły komunikacji	22
Funkcje komunikacji	26
Rozdział 1: Wybrane historyczne teorie dotyczące usprawiedliwiania kłamstwa	31
Platon	31
Definicja kłamstwa	31
Kłamstwa filozofów	34
Arystoteles	38
Definicja kłamstwa	38
Wewnętrzne zło kłamstwa	38
Cele i motywy kłamstwa	39
Problemy w teorii Arystotelesa	44
Augustyn Aureliusz	46
Definicja kłamstwa	46
Ocena kłamstwa	49
Klasyfikacja kłamstw	51
Wyjątki w teorii Augustyna	52
Tomasz z Akwinu	55
Definicja kłamstwa	55
Ocena kłamstwa	56
Problemy w teorii Tomasza	59
Niccolo Machiavelli	61
Kłamstwo wizerunkowe	62

Wykrywanie kłamstwa	64
Problemy w teorii Machiavellego	66
Hugo Grocjusz	67
Rola praw w społeczeństwie	67
Definicja kłamstwa	67
Ocena kłamstwa	69
‘Cicha umowa’ i jej modyfikacje	70
Trudności w teorii Grocjusza	73
Immanuel Kant	74
Definicja kłamstwa	76
Ocena kłamstwa	77
Trudności w etyce Kanta	83
Klasyczny utilitaryzm (Jeremy Bentham, John Stuart Mill)	86
Definicja kłamstwa (oszustwa)	87
Ocena kłamstwa (oszustwa)	88
Trudności w klasycznym utilitaryzmie	91
Rozdział 2: Systematyka kłamstwa	93
Część 1: Definicja kłamstwa	93
Centralne znaczenie kłamstwa	93
Kłamstwo a komunikacja werbalna (mowa)	95
Kłamstwo a aktywność	96
Kłamstwo a prawdziwość	102
Kłamstwo a przekonania	106
Kłamstwo a intencje	110
Kłamstwo a efektywność	114
Kłamstwo a model komunikacji	116
Szeroka definicja kłamstwa	117
Część 2: Typy argumentów odmawiających kłamstwu usprawiedliwienia	118
Argumenty oparte na zawężaniu definicji kłamstwa	118
Teoria Tadeusza Ślipki	121
Argumenty oparte na złych konsekwencjach kłamstwa	125
Kłamstwo a zaufanie	127
Argumenty oparte na naturze komunikacji	134
Rozdział 3: Usprawiedliwione kłamstwo w praktyce	137
Część 1: Kłamstwo w życiu codziennym	138

Kłamstwa grzecznościowe	144
Kłamliwe obietnice	150
Kłamstwa wychowawcze	151
Kłamstwa w obronie tajemnicy	152
Plotki	157
Problematyka samooszukiwania (<i>self-deception</i>)	160
Część 2: Usprawiedliwione kłamstwo a etyka biznesu	168
Etyka biznesu a etyka ogólna	168
Prawomocność etyk zawodowych	169
Etyka biznesu a etyka zawodowa	173
Etyka biznesu a świat biznesu	176
Kłamstwo w etyce biznesu	183
Model usprawiedliwionego kłamstwa w biznesie	183
Kłamstwa w negocjacjach	193
Kłamstwa marketingowe	208
Kłamstwa w rachunkowości	218
Część 3: Usprawiedliwione kłamstwo w praktyce medycznej	227
Kłamstwo w relacji lekarz – pacjent	227
Autonomia pacjenta a prawo do kłamstwa	231
Relacja terapeutyczna i diagnostyczna a zakaz kłamstwa	240
Sytuacja usprawiedliwionego kłamstwa w relacji terapeutycznej i diagnostycznej	252
Kłamstwo w badaniach naukowych	257
Rozdział 4: Wybrane sposoby usprawiedliwiania kłamstwa	263
Usprawiedliwienie a wytłumaczenie w kontekście kłamstwa	263
Usprawiedliwienie kłamstwa z wykorzystaniem zasady podwójnego skutku	270
Usprawiedliwienie na podstawie powszechnej praktyki	273
Argumenty usprawiedliwiające kłamstwo na podstawie zgody	275
Kontraktualistyczny argument na rzecz usprawiedliwionego kłamstwa	278
Zakończenie	295
Bibliografia	297
Indeks osób	309
Indeks pojęć	313

PODZIĘKOWANIA

Serdecznie dziękuję wszystkim osobom, które przyczyniły się do powstania i poprawy tej książki, w szczególności mojej żonie Annie Bogatyńskiej-Kucharskiej za wsparcie i motywowanie do pracy oraz cenne uwagi krytyczne. Dziękuję także Rodzicom (Marii i Jerzemu Kucharskim) oraz Teściom (Halinie i Witoldowi Bogatyńskim) za pomoc w ukończeniu pracy. Słowa szczególnego podziękowania kieruję do Promotora: prof. dr. hab. Włodzimierza Galewicza, który czuwał nad merytoryczną poprawnością pracy i wskazywał na zbyt słabe argumenty, a także nie dopuścił do wielu błędów interpretacyjnych. Dziękuję również Recenzentom pracy: prof. Janinie Filek i prof. Markowi Drwiędze.

Ponadto bardzo dziękuję: Alicji Freyi Kucharskiej, Małgorzacie Katli Kucharskiej, Urszuli Bogatyńskiej, Ewie Bolińskiej, Karolowi Chrobakowi, Dariuszowi Dańkowskemu SJ, Piotrowi Duchlińskiemu, Tomaszowi Gęsiakowi, Bartoszowi Gostkowskemu, Jakubowi Kozłowskiemu, Ewie Kucharskiej, Janowi Kucharskiemu, Kacprowi Kucharskiemu, Helenie i Ryszardowi Kucharskim, Janinie i Władysławowi Kucharskim, Agnieszce i Ireneuszowi Kucharskim, Michałowi Łukasiewiczowi, Adamowi Majowi CO, Annie i Jackowi Malczewskiemu, Arkadiuszowi Mizdrakowi, Elżbiecie i Leszkowi Mizdrakom, Indze Mizdrak, Karolowi Mizdrakowi, Joannie i Aymeri de Monplanet, Jadwidze i Józefowi Odzimkom, Pawłowi Odzimkowi, Piotrowi Odzimkowi, Marcinowi Pasierbińskiemu, Annie Pisarek-Horowitz, Bożenie i Robertowi Pogodzińskim, Marcie i Adamowi Pogodzińskim, Sylwestrze i Władysławowi Pogodzińskim, Jackowi Prusakowi SJ, Tadeuszowi Reimusowi, Danucie i Markowi Roikom,

Marcinowi Samkowi, Bożenie i Janowi Schonhalerom, Renacie i Mariuszowi Szczepanowski i Janowi Wawrzyniakowi. Specjalne słowa podziękowania przekazuję Dziekanowi Wydziału Filozoficznego Akademii Ignatianum ks. prof. Józefowi Bremerowi SJ. Chcę także podziękować wszystkim osobom niewymienionym powyżej za pomoc, jakiej mi udzielili.

WSTĘP

Kłamstwo jest zjawiskiem powszechnym. Teoria *inteligencji makiawelicznej* głosi, że umiejętność stosowania i rozpoznawania kłamstwa była istotnym czynnikiem stymulującym rozwój inteligencji, a zatem przyczyniła się do ewolucji człowieka¹. Jeden z publicystów zaryzykował nawet postawienie tezy, iż: „Kłamstwo jest naturalnym środowiskiem człowieka”². Tak radykalne stanowisko oznacza, że przykazanie „Nie będziesz mówił przeciw bliźniemu twemu kłamstwa jako świadek” (Wj 20, 17), rozumiane jako zakazujące wszelkiego kłamstwa, poniosło całkowitą porażkę dydaktyczną. Poniższa praca nie koncentruje się jednak na kwestiach związanych z hipotezami ewolucyjnymi, lecz na zjawisku kłamstwa z punktu widzenia etyki. Głównym jej celem jest weryfikacja istniejących usprawiedliwień kłamstwa we współczesnej etyce stosowanej. Na podstawie analizy istniejących argumentów zostanie przedstawiona propozycja normatywna, dotycząca usprawiedliwienia kłamstwa. Wybór analizowanych zjawisk i sytuacji nie obejmuje wszystkich przypadków, w których kłamstwo może być uważane za dopuszczalne. Zarysowane schematy argumentacyjne są jednak obecne także w przypadkach nieomówionych w poniższej pracy.

Kłamstwo jest elementem komunikacji. O ile zjawiska wprowadzania w błąd mogą zachodzić również wśród zwierząt, to przyjęto założenie, iż kwestie etyczne odnoszą się głównie do świata ludzi,

¹ Por. T. Witkowski, *Inteligencja makiaweliczna*, Moderator, Wrocław 2005.

² P. Wierzbicki, *Struktura kłamstwa*, Aneks, Londyn 1987, s. 14.

rozumianych jako podmioty moralne. Punktem wyjścia pracy jest więc przyjrzenie się modelom i regułom komunikacji międzyludzkiej. Tej problematyce poświęcono *Wprowadzenie*. Opis struktury aktu komunikacyjnego ma umożliwić rozpoznanie przestrzeni, w której pojawia się kłamstwo.

Należy zauważyć, że z jednej strony uważa się kłamstwo za powszechne, z drugiej natomiast za moralnie naganne. Joseph Margolis twierdzi nawet, że zdanie „kłamstwo jest złe” to tautologia³. Jednym z zadań tej pracy jest więc przyjrzenie się sposobom redukcowania zaznaczonego napięcia pomiędzy powszechnością omawianej praktyki a równie powszechnym jej złym ocenianiem.

Praca koncentruje się na zagadnieniach z dziedziny etyki stosowanej. Sam termin ‘etyka stosowana’ jest rozumiany podobnie do ‘etyki szczegółowej’, której zadanie Tadeusz Ślipko rozumie jako: „sformułowanie zasad postępowania pod względem treściowym ściślej określonych aniżeli najogólniejsze zasady moralne”⁴. W pracy tej nie ma więc dyskusji na ogólne tematy moralne, co nie znaczy, że pominięte zostały istniejące paradygmaty etyczne. Charakterystyka stanowisk paradygmatycznych wobec kłamstwa zawarta została w rozdziale pierwszym, w którym na podstawie klasycznych pism filozofów przedstawiane są różne definicje kłamstwa oraz przyjmowane przez ich autorów stanowiska etyczne wobec kłamstwa. W poniższej pracy nie ma też przyjętej z góry określonej perspektywy teoretycznej. Kolejne rozdziały mają za zadanie sprawdzenie, którą z owych perspektyw można najlepiej zastosować do usprawiedliwiania kłamstwa.

W pierwszej części drugiego rozdziału, na podstawie przedstawionych ujęć historycznych oraz współczesnych intuicji językowych, sformułowano wiele kryteriów, do których powinna się ustosunkować definicja kłamstwa. Omówione zostają kwestie zależności zaistnienia aktu kłamstwa od wystąpienia komunikatu językowego, aktywności lub bierności podmiotu, prawdziwości przekazywanych informacji, przekonania podmiotu działającego, jego intencji, efektywności czynu oraz zależności od przyjętego modelu sytuacji komunikacyjnej. Wskazane zostają rozbieżności po-

³ J. Margolis, „*Lying is wrong*” and „*Lying is not always wrong*”, „*Philosophy and Phenomenological Research*” vol. 23, nr 3 (March 1963), s. 414.

⁴ T. Ślipko, *Zarys etyki szczegółowej*, t. 1, WAM, Kraków 1982, s. 10.

między klasycznymi ujęciami kłamstwa oraz różnice w rozumieniu tegoż pojęcia w języku polskim i angielskim. Wreszcie przedstawiona zostaje szeroka definicja kłamstwa, która będzie obowiązywać w dalszej części pracy.

Druga część rozdziału drugiego zawiera krytyczne podsumowanie części historycznej. Przedstawione argumenty przeciwko możliwości usprawiedliwienia kłamstwa zostają pogrupowane w określone kategorie i poddane krytyce jako niewystarczające. Krytyka niektórych klas argumentów oparta jest na zdobyczach dziedzin wiedzy powstałych w XIX wieku – psychologii i socjologii, zarzuty nie mogły więc być znane ich autorom.

W rozdziale trzecim przedstawione są współczesne teorie dotyczące usprawiedliwionego kłamstwa, które pojawiły się w ramach filozofii polskiej oraz autorów zaliczanych do filozofii anglosaskiej. W części pierwszej tego rozdziału przedstawione są usprawiedliwienia kłamstw występujące w życiu codziennym. Wyróżnione zostają pewne aktywności (takie jak wychowanie czy plotki), które zawierają w sobie elementy zwodzenia, a następnie przedstawiono ich funkcje społeczne oraz ocenę moralną. Podjęta zostaje próba usprawiedliwienia niektórych kłamstw życia codziennego, z uwagi na ich istotne funkcje społeczne. Poruszono również tematykę samooszukiwania się. Tutaj również uwaga zostaje zwrócona na próbę usprawiedliwienia sytuacji fałszywego samoprzekonywania się.

Kolejne części podejmują problematykę usprawiedliwionego kłamstwa w obrębie etyk zawodowych na przykładzie etyki biznesu i etyki medycznej. Wybór ten podyktowany jest faktem, iż skupiają się w nich problemy charakterystyczne również dla innych zawodów, takie jak kwestie: kontaktu z klientem, kontraktów, negocjacji, ujawniania informacji czy tajemnicy zawodowej. Rozstrzygnięcia, zapadające w tych rozdziałach, są następnie ekstrapolowane do modelu umożliwiającego namysł praktyczny nad kłamstwem, który można wykorzystać w innych przypadkach.

W kwestii etyki biznesu istotną rolę ogrywa koncepcja działalności biznesowej jako specyficznej gry i przestrzegania związanych z nią zasad. Wykazane zostają słabe strony analogii biznesu z pokerem, wskazane są ograniczenia modelu gry, aby następnie pokazać, jak w sytuacji negocjacji, reklamy oraz działań sprzedażowych rozumiane i uzasadniane jest kłamstwo. Poruszony zostaje również problem

‘zawodowych kłamców’, czyli profesji, których wykonawcy stosują kłamstwo jako jedno z głównych narzędzi swojej pracy. Uwzględnione są również problemy związane z kłamliwą księgowością.

W przypadku kwestii kłamstwa w etyce medycznej poruszone zostają problemy relacji lekarz – pacjent w przestrzeni terapeutycznej oraz badawczej. Przedstawione są modele relacji lekarz – pacjent oraz wskazane wartości kształtujące tę relację. Opisano również model, który może usprawiedliwić kłamstwo lekarskie, nie naruszając przy tym autonomii pacjenta. Poruszony zostanie także problem stosowania kłamstwa w badaniach naukowych, szczególnie na poziomie instrukcji dla badanych.

Praca kończy się rozróżnieniem pomiędzy usprawiedliwieniem etycznym a wytłumaczeniem. Z uwagi na to, że większość argumentów za usprawiedliwionym kłamstwem okazuje się dla niego jedynie wytłumaczeniem, wskazany zostaje model, który można stosować do usprawiedliwienia kłamstwa. Model ten oparty jest na założeniach kontraktualizmu Thomasa M. Scanlona. Jego główne elementy to skupienie się na zasadach i sposobach uzasadnienia innym podmiotom moralnym własnego postępowania.

WPROWADZENIE

SYTUACJA KOMUNIKACYJNA

Składniki sytuacji komunikacyjnej

Banałem jest stwierdzenie, że kłamstwo pojawia się w procesie komunikacji. Jednak mniej banalne będzie przyjrzenie się strukturze komunikacji i temu, jak i kiedy kłamstwo może się pojawić (oraz od jakich czynników zależy). Celem tego rozdziału jest wskazanie podstawowych informacji na temat procesu komunikacji, opisanie jej struktury i zasad.

Komunikacja jest jedną z podstawowych aktywności istot żywych. Nie można ograniczyć aktów komunikacyjnych wyłącznie do ludzi, ponieważ współczesna biologia mówi o różnych formach wymiany informacji pomiędzy zwierzętami lub roślinami. Dla przykładu zwierzęta komunikują się między sobą za pomocą wrażeń zmysłowych, rośliny działają nieco subtelniej, używając w tym celu specjalnie dobranych substancji chemicznych⁵. W świecie zwierząt komunikacja ma funkcję ewolucyjną – zwiększa szanse na przeżycie i/lub wydanie potomstwa. Funkcję tę można przypisać dla przykładu: działaniom pszczoł ('tańcem' komunikujących położenie źródła pokarmu), roślin (uwalniających określone substancje zapachowe, kiedy atakują je pasożyty w celu umożliwienia innym rośliny tego samego gatunku wytworzenia przeciwciał) czy też szympanсів (świadomie wzajemnie wprowadzających się w błąd co do miejsca ukrycia pokarmu) oraz

⁵ Por. M. Ridley, *Czerwona królowa*, przeł. J.J. Bujarski, A. Miklos, Rebis, Poznań 2001, s. 89.

zwierząt żyjących stadnie, które ostrzegają się przed drapieżnikami⁶. Komunikacja może być przez nie wykorzystana do tworzenia stada, ustalania w nim hierarchii, ostrzegania przed niebezpieczeństwami, informowania o pokarmie, zalotów, ustalania granic terytoriów, wprowadzania w błąd drapieżników oraz konkurentów i wielu innych aktywności.

Wiele funkcji komunikacja spełnia wśród przedstawicieli gatunku *homo sapiens*. Ludzie dzięki niej tworzą grupy społeczne, ostrzegają się nawzajem, wyrażają emocje, komunikują się, zdobywają partnerów oraz wykonują mnóstwo innych czynności. Akty komunikacyjne umożliwiają uczenie się, czyli przekazywanie doświadczeń. Są także czynnikiem zwiększającym przystosowanie i/lub kontrolę nad otoczeniem. Ludzie, którzy nie potrafią wykonywać zrozumiałych dla innych aktów komunikacyjnych (na przykład autystycy lub noworodki), są wykluczeni z głównego nurtu życia społecznego – komunikacja z nimi wymaga wielu specjalnych zabiegów lub jest wręcz niemożliwa.

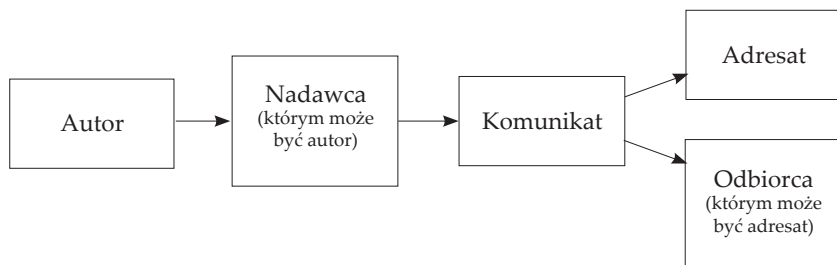
Elementy składowe sytuacji komunikacyjnej można przedstawić następująco:



Rys. 1: Prosta sytuacja komunikacyjna

Przedstawiony schemat pod względem struktury odnosi się do większości sytuacji komunikacyjnych. Dla zaistnienia takiej sytuacji niezbędne są następujące elementy: nadawca komunikatu, jego odbiorca oraz sam komunikat. Należy zauważyć, iż nadawca i odbiorca mogą być tą samą osobą – dzieje się tak w przypadku autosugestii. Powyższy schemat nadmiernie upraszcza jednak sytuację komunikacyjną, wymaga więc uzupełnienia. Marek Tokarz proponuje przedstawiać sytuację komunikacyjną w następujący sposób:

⁶ Por. T. Witkowski, *Inteligencja makiaweliczna*, dz. cyt., s. 80.



Rys. 2: Schemat sytuacji komunikacyjnej⁷

Charakterystyczną cechą tego schematu jest odróżnienie formalne nadawcy od autora oraz odbiorcy od adresata komunikatu. Osoby te mogą być ze sobą tożsame, jednak nie muszą. Możliwa do pomyślenia jest sytuacja, kiedy nadawca przekazuje jakąś informację, nie będąc jej autorem, a odbiorca ją przyjmuje, nie będąc adresatem, czyli osobą, do której autor informację tę skierował. Przykładem takiej komunikacji może być tak zwane rozmawianie przez media, praktykowane przez niektórych polityków. Jest to sytuacja, w której komunikaty pomiędzy zainteresowanymi stronami są przekazywane na konferencjach prasowych, przez co ich odbiorcami, poza adresatem właściwym, stają się użytkownicy mediów, którzy niekoniecznie są zainteresowani, co też zwaśnione strony mają sobie do powiedzenia. Innym przypadkiem, kiedy wyraźnie oddzielone są role autora od nadawcy oraz odbiorcy od adresata, są media. W tym kontekście warto przytoczyć przykład podany przez Thomasa Carsona⁸: świadek, zeznając przed sądem, celowo zataja swoją wiedzę na temat sprawcy przestępstwa. Ma nadzieję, że sąd dysponuje innymi dowodami i świadectwami (nagrania z kamer, zeznania innych świadków), ponieważ chce skazania oskarżonego, a jednocześnie obawia się reakcji samego oskarżonego (lub jego kolegów) na złożone zeznania. Wypowiedź danego świadka będzie więc adresowana przede wszystkim do oskarżonego, ale okoliczności, w których ją wygłasza, mogą wskazywać, że jej adresatem jest także sąd. W powyższym przykładzie adresatów komunikatu

⁷ Za M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, GWP, Gdańsk 2006, s. 14.

⁸ Por. T.L. Carson, *Lying and deception. Theory and practice*, Oxford University Press, Oxford 2012, s. 20.

jest wielu, podobnie jak odbiorców. Świadek kieruje ją zarówno do sądu (z nadzieją, że ten mu nie uwierzy), jak i do oskarżonego (z nadzieją, że ten da wiarę jego zeznaniom). Przykład ten, jako ciekawy przypadek kłamstwa, będzie omawiany także w rozdziale pierwszym, dotyczącym różnych sposobów definiowania kłamstwa i elementów tych definicji.

Podsumowując, dla zaistnienia sytuacji komunikacyjnej konieczne jest wystąpienie autora komunikatu, nadawcy, samego komunikatu, adresata oraz odbiorcy. Nie jest konieczne, aby role autora i nadawcy, odbiorcy i adresata były grane przez różne osoby. Odbiorcą komunikatu może być również sam nadawca lub nawet autor.

Osią sytuacji komunikacyjnej jest oczywiście komunikat. Marek Tokarz zauważa, że: „znaki składające się na komunikat pochodzą zazwyczaj z rozmaitych skonwencjonalizowanych i spójnych systemów znaków, zwanych **kodami**; kody najbardziej wyrafinowane i rozbudowane nazywamy **językami**”⁹. Komunikat jest więc zakodowany w pewnym systemie znaków. Może to być system znaków werbalnych, pozawerbalnych, akustycznych, pisemnych i wielu innych. Właściwe rozumienie znaków określonego kodu jest warunkiem koniecznym powodzenia aktu komunikacyjnego. Zarówno kodowanie, jak i odkodowanie komunikatu jest jego interpretacją. Nadawca, chcąc wyrazić pewną myśl, koduje ją i wyraża, interpretując pewną informację; odbiorca odbiera komunikat za pomocą zmysłów, następnie dekoduje go, aby poznać treść, którą przekazywał nadawca. Tak w olbrzymim skrócie można przedstawić sam proces komunikacji. Można wstępnie przyjąć, iż podstawową funkcją języka jest komunikowanie się¹⁰.

Do sytuacji komunikacyjnej należy jeszcze włączyć czynniki, nad którymi nadawca i odbiorca nie zawsze sprawują kontrolę. Czynniki te można nazwać otoczeniem sytuacji komunikacyjnej. W skład otoczenia wchodzi **kontekst** oraz **szumy**. Kontekstem nazywane będzie „to wszystko, co nie wchodzi w skład wypowiedzi, lecz umożliwia zrozumienie jej treści”¹¹. Marek Tokarz zalicza do kon-

⁹ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, dz. cyt., s. 14.

¹⁰ Por. J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, TAIWPN Universitas, Kraków 2000, s. 135 nn; W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, Volumen, Warszawa 2003, s. 39.

¹¹ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, dz. cyt., s. 15.

tekstu takie elementy, jak: „wiedza odbiorcy o języku i otaczającym świecie, fizyczna charakterystyka okoliczności, w których odbywa się dany akt komunikacyjny, oraz informacja zawarta w poprzednich wypowiedziach wszystkich uczestników tego aktu”¹². Szумы natomiast to „takie składniki, które dekodowanie utrudniają”¹³. Szумы mogą być niezależne od uczestników sytuacji komunikacyjnej, mogą być również celowo wywoływane. Należy jeszcze zauważyć, że sam proces komunikacji nie musi odbywać się wyłącznie na poziomie językowym. Badania nad procesem komunikacji pozwoliły wyróżnić wiele poziomów, na których przekazywane są informacje. To: sygnały mimiczne, gesty, ruchy i pozycja ciała, dźwięki pozajęzykowe¹⁴. Zgodnie z badaniami, w przypadku, gdy nadawca nie próbuje przekazywać komunikatów niezgodnych z jego aktualnymi przekonaniem, informacje przekazywane werbalnie i pozawerbalnie są ze sobą spójne. W sytuacji niezgodności, informacje przekazywane przez poszczególne kanały mogą sygnalizować ową niespójność (np. osoba poddenerwowana będzie solennie zapewniać, że jest spokojna, ale będą drzeć jej ręce, będzie się czerwienić, a jej głos może kilka razy się załamać). Dzieje się tak szczególnie wtedy, gdy komunikacja odbywa się na wielu kanałach, czyli przy wykorzystaniu różnych rodzajów bodźców zmysłowych zaangażowanych w proces przekazu informacji. Główne kanały to akustyczny oraz wizualny. W skład akustycznego wchodzi takie czynniki, jak: wypowiedane słowa, barwa głosu, jego ton, wysokość, rytm mówienia oraz wszelkie dodatki jak westchnienia czy parsknięcia. W przypadku kanału wizualnego można mówić o całym zespole gestów (świadomych i nieświadomych), ruchów ciała, jego postawie oraz reakcjach fizjologicznych (np. zaczerwienienie)¹⁵. Jeżeli komunikacja w dwóch różnych kanałach jest niespójna, to znaczy, że wprowadzone zostały (świadomie bądź nieświadomie) utrudnienia w dekodowaniu komunikatu¹⁶.

¹² Tamże, s. 15.

¹³ Tamże, s. 18.

¹⁴ Por. tamże, s. 328nn. Dobrą klasyfikację komunikatów niewerbalnych przedstawia diagram na s. 339.

¹⁵ Por. tamże, s. 22.

¹⁶ Więcej o niespójności w komunikacji wielokanałowej, szczególnie przydatnej w wykrywaniu kłamstwa, w: P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie*,

Istotną częścią komunikatu jest jego **treść**, czyli przekazywane informacje. Niekiedy są one zwane **przekazem**¹⁷. Pojęciem tym będą dalej nazywane wszelkie wiadomości, które nadawca i/lub autor chce świadomie przekazać odbiorcom oraz adresatom. Przekaz może być zniekształcony ze względu na szумы, odmienny kontekst, inny kod komunikacyjny bądź też inną jego interpretację przez uczestników komunikacji. Takie zdefiniowanie przekazu nie oznacza, że nie sposób przekazać także treści, których osoba nie jest świadoma (na tym założeniu bazowała klasyczna psychoanaliza). Zawężona powyżej definicja przekazu do przekazu świadomego umożliwi zbudowanie adekwatnej definicji kłamstwa z moralnego punktu widzenia, zgodnie z założeniem, że odpowiedzialność moralna dotyczy przede wszystkim czynów, których podmiot jest świadomy i które dokonywane są w sposób dobrowolny.

Reguły komunikacji

Poprawna komunikacja wymaga, aby oprócz wymienionych warunków materialnych (istnienia nadawcy, odbiorcy, autora, adresata oraz komunikatu) przestrzegane były określone warunki formalne, czyli określone reguły komunikacji. Reguły te muszą być przestrzegane z uwagi na wieloznaczność kodów. Dla przykładu, w wypowiedzi językowej można wyróżnić treść literalną oraz treści, które można nazwać domyślnymi. Na treść literalną komunikatu składa się dosłowne znaczenie słów w nim zawartych w określonej konstrukcji gramatycznej. Treść domyślna pomaga skonstruować cały kontekst wypowiedzi. W skład kontekstu wchodzi więc konwencja, w której dzieje się akt komunikacyjny, nastawienie odbiorców, ukryte założenia, wspólna wiedza oraz przekonania komunikujących. Właściwą treść komunikatu stanowią najczęściej treści niedosłowne, które niekiedy (na przykład w przypadku ironii) mogą stać w sprzeczności z treściami dosłownymi. Co więcej, w konwersacji potocznej odchodzi się od przy-

polityce i małżeństwie, przeł. S.E. Draheim, M. Kowalczyk, PWN, Warszawa 2003, s. 74nn.

¹⁷ Por. M. Kochan, *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*, Znak, Kraków 2006, s. 26.

mowania ścisłych definicji słów oraz logicznych zasad wynikania w stronę prawideł pragmatycznych¹⁸.

Z uwagi na kontekstowość oraz ekonomię komunikacji Marek Tokarz proponuje wiele reguł poprawnej interpretacji wypowiedzi. Reguły te oparte są na pojęciu parametru. Podczas komunikacji jej uczestnicy określają wartości kilku parametrów, niezbędnych do porozumienia. Przykładowo pytanie o godzinę jest prośbą o dookreślenie parametru 'aktualny czas', przy pominięciu innych, na przykład 'poglądy polityczne' pytanego. Większość aktów komunikacyjnych wymaga uzgodnienia kilku lub kilkunastu parametrów dla osiągnięcia porozumienia. Na przykład w opisie czyjejs sytuacji rodzinnej wymagane jest określenie takich parametrów, jak: o kim mowa, czy jest to osoba wolna czy też w związku, czy ma dzieci, czy mowa o sytuacji aktualnej, przyszłej lub przeszłej, czy komunikaty dotyczą faktów, czy też przypuszczeń i tak dalej. Przykłady parametrów to: „kolor, wielkość, agent, miejsce i tym podobne. (...) Nadanie wartości pewnemu parametrowi nazywa się jego interpretacją; żaden parametr nie może mieć dwóch różnych interpretacji równocześnie”¹⁹. W konwersacji nie jest konieczne przypisywanie wartości wszystkim możliwym parametrom, lecz jedynie tym, które są dla tej sytuacji istotne. Wspomina już Marek Tokarz proponuje następujący zbiór reguł:

1. Parametr ma taką wartość, jaką nadał mu ostatni mówiący [nadawca komunikatu – JK]; jeśli przedtem miał on inną wartość, to należy ją zmienić na nową.
2. Jeśli nikt wcześniej nie nadał wartości pewnemu parametrowi, a kontekst sytuacyjny zawiera element należący do jego zakresu, to ten właśnie element będzie stanowił wartość tego parametru.
3. Wartość raz parametrowi nadana będzie ważna, dopóki nie zmieni jej wyraźnie albo któryś z uczestników dialogu, albo kontekst sytuacyjny; gdy przypadkiem nowa wartość wynikająca z kontekstu koliduje z wartością wynikającą z czyjejs wypowiedzi, obowiązująca będzie ta wartość, która została nadana przez człowieka.
4. Odbiorca komunikatu powinien, jeśli tylko jest to możliwe, nadać wartości zgodne z zasadami 1-3 tym wszystkim parametrom, które są niezbędne dla uzyskania sytuacji pełnej.

¹⁸ Por. P. Grice, *Logika a konwersacja*, przeł. B. Stanosz, w: *Język w świetle nauki*, red. B. Stanosz, Czytelnik, Warszawa 1980, s. 103; J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 73-75.

¹⁹ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, dz. cyt., s. 38.

5. Jeśli w wyniku zmiany bieżącej wartości parametru miałyby powstać sytuacja niepełna lub niespójna, to nie należy tej wartości zmieniać.
6. Nieprecyzyjnie określönemu parametrowi odbiorca ma prawo nadać *dowolną sensowną wartość*, należąca do zakresu tego parametru²⁰.

Pełność aktu oznacza, że „wraz z każdą instrukcją pojawiają się wszelkie parametry, należące do jej dopełnienia”²¹, czyli uczestnicy komunikacji mają wszelkie potrzebne dane, aby zrozumieć dany komunikat. W **sytuacji spójnej** „każdy parametr albo wyznacza własne niepuste pole semantyczne, czyli dopełnienie sytuacyjne, albo sam do jakiegoś pola należy”²². Spójność oznacza więc brak parametrów pustych bądź niedookreślonych.

Podane przez Tokarza reguły umożliwiają tworzenie udanych (fortunnych) sytuacji komunikacyjnych. Udanych, czyli takich, w których strony rozumieją swoje komunikaty, bez względu na temat konwersacji. Gdyby reguły przedstawione powyżej były stosowane powszechnie, spadłaby liczba nieporozumień, braku komunikacji czy też kryzysów komunikacyjnych. Przykładem sytuacji niespójnej (i często nieudanej) komunikacyjnie jest „wieloznaczne ‘nic’”: jedna ze stron relacji pyta drugą, co się stało, i słyszy grobowym głosem wypowiedziane „nic”. Ton i barwa głosu, mimika oraz mowa ciała mogą naprowadzić pytającego na nadaną określonym parametrom wartość przez stronę odpowiadającą, ale nie muszą. W sytuacji, gdy nie ma pewności co do rozpoznania kontekstu sytuacyjnego, można doprowadzić do niefortunnej wymiany zdań, która niekiedy kończy się kłótnią między osobami biorącymi udział w wymianie zdań.

Zbiór reguł wypracowany przez Paula Grice’a ma służyć podobnemu celowi, co przedstawiona reguły Marka Tokarza. Brytyjski filozof uznał, iż nadrzędną zasadą, która powinna rządzić sytuacją komunikacyjną, jest **Zasada Kooperacji**. Brzmi ona następująco:

Wnoś swój wkład do konwersacji tak, jak tego w danym jej stadium wymaga przyjęty cel czy kierunek wymiany słów, w której bierzesz udział²³.

²⁰ Tamże, s. 41- 53.

²¹ Tamże, s. 48.

²² Tamże, s. 49.

²³ P. Grice, *Logika a konwersacja*, dz. cyt., s. 97.

Zasadę naczelną rozwijają cztery maksymy konwersacyjne:

1. Maksymy ilości

- a. Niech twój wkład w konwersację zawiera tyle informacji, ile jej potrzeba (dla aktualnych celów wymiany).
- b. Niech twój wkład nie zawiera więcej informacji niż to konieczne.

2. Maksymy jakości

- a. Staraj się o to, by twój wkład w konwersację był prawdziwy.
- b. Nie mów tego, o czym jesteś przekonany, że nie jest prawdą.
- c. Nie mów tego, do stwierdzenia czego nie masz dostatecznych podstaw.

3. Maksymy sposobu

- a. Wyrażaj się przejrzyście.
- b. Unikaj niejasnych sformułowań.
- c. Unikaj wieloznaczności.
- d. Bądź zwięzły.
- e. Mów w sposób uporządkowany.

4. Maksyma stosunku

- a. Niech to, co mówisz, będzie relewantne do celu konwersacji²⁴.

Reguły te można za Markiem Tokarzem nazwać w skrócie regułami **informacyjności, prawdziwości, organizacji i rzeczowości**²⁵. Wymagają one od uczestników sytuacji komunikacyjnej pewnej samodyscypliny, lecz gwarantują efektywne porozumienie oraz brak nieścisłości i świadomych nieprawd w komunikacji. Zarówno reguły Tokarza, jak i Grice'a mają prowadzić do rzetelnej i efektywnej komunikacji.

Problem tworzy jednak bogactwo form komunikacji potocznej. Komunikacja, która odbywałaby się wyłącznie według podanych reguł, sprawiałaby wrażenie sztywnej i nienaturalnej. Bogactwo języka polega między innymi na łamaniu reguł komunikacji. Zwraca na to uwagę sam Paul Grice, mówiąc o konieczności łamania i odchodzenia od przedstawionych reguł²⁶.

Istotnym elementem potocznego użycia języka są znaczenia niedosłowne. Używa się ich w wypowiedziach typu metaforycznego, ironicznego, sugestiach, aluzjach i tym podobnych. Wspólną cechą tego typu aktów mowy jest wykraczanie poza dosłowne znaczenie

²⁴ Tamże, s. 97, uporządkowanie za J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 170-171.

²⁵ M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, dz. cyt., s. 75nn.

²⁶ P. Grice, *Logika a konwersacja*, dz. cyt., s. 102. Patrz także s. 112-114 niniejszej pracy.

użytych słów lub innych elementów znaczących. Jak twierdzi John Searle, „znaczenie metaforyczne jest zawsze znaczeniem wyrażenia mówiącego”, podczas gdy „znaczenie dosłowne jest znaczeniem słów lub zdań”²⁷. Znaczenie nadawane przez wypowiadającego określone komunikatowi wykracza poza literalne znaczenie użytych słów lub zdań. Co więcej, znaczenie literalne wydaje się jedynie szczególnym przypadkiem rozumienia komunikatów²⁸. Przyjęcie takiej tezy nakazuje weryfikację przedstawionych zasad komunikacji. Jeżeli wszystkie akty komunikacyjne zostałyby oparte na proponowanych regułach, prawdopodobnie nie zaistniałaby literatura, poezja, gry słowne, retoryka oraz wiele innych podobnych twórczych użyć języka. Konwersacje pozbawione parametrów nieostrych, domagających się definiowania byłyby sztuczne. Znaczenia niedosłowne wykraczają również poza maksymy Grice’a. Opierając się na nieokreślonych parametrach, łamią zasady sposobu (nie unikają wieloznaczności), ilości (mogą dawać więcej informacji niż to konieczne), jakości (mogą sugerować pewne domysły) czy stosunku (mogą być, pozornie lub rzeczywiście, nerelevantne). Celem przedstawionych reguł nie jest więc umożliwienie poprawnej konwersacji, lecz wskazanie na warunki, pod jakimi wymiana informacji na pewno będzie efektywna. Konsekwentne stosowanie tych reguł zniszczyłoby bogactwo form komunikacji. Powyższe stwierdzenie dotyczy również maksymy sposobu/prawdziwości. Komunikacja trzymająca się ściśle przedstawionych reguł byłaby ograniczona wyłącznie do jednej ze swoich funkcji. Należy teraz przyrzec się poszczególnym funkcjom języka i komunikacji.

Funkcje komunikacji

Komunikowanie się, w szczególności za pomocą języka, spełnia wiele funkcji, przede wszystkim w wymiarze społecznym. Język usprawnia interakcję, a zatem można mu przypisać funkcje tworzącą i wspierającą istnienie grup społecznych. Praktycznie każda zbiorowość wytwarza swój język. Można więc mówić o językach

²⁷ J.R. Searle, *Metaphor*, w: *Metaphor and Thought*, red. A. Ortony, Cambridge University Press, Cambridge 1993, s. 84.

²⁸ Por. tamże, s. 110.

narodowych, etnicznych, czyli dotyczących wielkich grup ludzkich, połączonych wspólną historią, poczuciem tożsamości etnicznej oraz terytorium (ten ostatni warunek nie musi być spełniony). Oprócz języków narodowych należy wyróżnić kody odpowiednie dla grup zawodowych, subkultur czy określonych zastosowań (jak język programowania komputerowego).

Za socjologiem Piotrem Sztompką można wyróżnić cztery podstawowe funkcje języka w społeczeństwie. Pierwsza z nich to funkcja **rejestratywna**: „Umożliwia rejestrację spostrzeżeń i doświadczeń, zapis wiedzy i informacji oraz ich przekazywanie kolejnym pokoleniom”²⁹. Funkcja ta utrwała doświadczenia przeszłych pokoleń, może służyć do zwiększenia skuteczności działań ludzkich, z uwagi na przekazywanie doświadczeń pozwala utrwalić pamięć o minionych wydarzeniach, rozwija poczucie ciągłości i historii. Utrwalenie przeszłości na piśmie lub innych nośnikach zapewnia większą odporność informacji na zmiany, a jednocześnie łatwość do przekazywania jej poza granice własnej grupy.

Jako drugą można wymienić funkcję **komunikacyjną**. „Język jest podstawowym medium kontaktów i interakcji. Rozmowa to standardowa, najczęstsza forma interakcji”³⁰. Funkcja ta jest na tyle dominująca, iż czasami wymienia się ją jako jedyną, zapominając o pozostałych. Komunikacja, jak zauważono wcześniej, może odbywać się według różnych reguł, występuje również w różnych kontekstach, nie zawsze mając na celu samo tylko komunikowanie, czyli przekazywanie informacji.

Trzecią funkcją jest sygnalizowany już czynnik **tworzenia tożsamości grupowej**. Zjawisko to można zaobserwować w przypadku każdej grupy, od narodów i grup etnicznych, poprzez grupy zawodowe, subkultury aż do grup krewniaczych i rówieśniczych. Każda z nich stosuje rozróżnienie: my mówimy jednym językiem (lub podobnie interpretujemy określone wyrażenia z języka wyższego rzędu), a inni (ludzie spoza grupy) tego nie robią. Język więc, bądź sposób jego rozumienia, wyznacza podział swój – obcy.

Ostatnią funkcją jest umożliwianie przez język różnych form realizacji **dążeń prospołecznych**, typowych dla człowieka.

²⁹ P. Sztompka, *Socjologia*, Znak, Kraków 2002, s. 291.

³⁰ Tamże.

Spotkania przyjaciół, plotkowanie, rozmowy przy posiłkach, pogawędki przy piwie, skandowanie w grupie kibiców, biesiadne pieśni kombatanckie czy patriotyczne, pijackie bratanie się – wszystko to odbywa się przy użyciu wspólnego języka, dostarczając uczestnikom poczucia przynależności i broniąc przed dotkliwym dla człowieka stanem osamotnienia³¹.

Omawiana funkcja najmocniej akcentuje społeczny wymiar języka, jego rolę w tworzeniu grupy i wytwarzaniu poczucia ekskluzywności. Funkcja ta akcentuje ‘działanie poprzez mówienie’, wskazuje na interaktywny charakter komunikacji.

Wymienione funkcje uzupełniają się i zazębiają. Niekiedy niemożliwe jest ściśle wyróżnienie poszczególnych funkcji w poszczególnym akcie komunikacyjnym. Wspólnym ich mianownikiem jest, jak już zauważono, wielowymiarowe działanie społeczne. Również z uwagi na ‘przeprowadzanie’ za pomocą języka treści prywatnych w sferę publiczną można przypisać językowi element wspólnotwórczy oraz scalający grupy społeczne.

John Austin i John Searle rozwijają teorię działania poprzez akty mowy lub szerzej za pomocą aktów komunikacyjnych. John Austin nazywa je ‘wypowiedziami performatywnymi’, ‘performatywami’ lub ‘wyrażeniami dokonawczymi’³². Są to słowa, za pomocą których wykonuje się jednocześnie pewną czynność (jak przysięga lub wydanie wyroku). Nie jest jednak tak, iż samo wypowiedzenie określonych formuł jest równoznaczne z wykonaniem danej czynności. Najpierw musi istnieć pewna konwencjonalna procedura, która musi zostać zachowana i przekazana, by czynność rzeczywiście się dokonała. Ponadto „okoliczności, w których zamierzamy odwołać się do tej procedury, muszą być właściwe dla niej”³³. Okoliczności są przez Austina rozumiane bardzo szeroko. Pojęcie to odnosi się zarówno do okoliczności zewnętrznych (w przypadku wydawania wyroku musi być sąd, prawo, proces i inne konieczne elementy), jak i wewnętrznych w stosunku do osób działających (wewnętrzne przekonanie, przygotowanie i tym podobne).

Funkcje performatywne również nie wyczerpują bogactwa stosowania języka w komunikacji. Należy wymienić jeszcze kolejne

³¹ Tamże, s. 292.

³² Por. J.L. Austin, *Mówienie i poznawanie*, przeł. B. Chwedeńczuk, PWN, Warszawa 1993, s. 314.

³³ Tamże, s. 317.

funkcje spełniane przez język. Najważniejszymi z nich są funkcje: ekspresyjna (zwana też emotywną), sugestyjna (konatywna), referencyjna, inaczej zwana poznawczą lub opisową, oraz estetyczna i fatyczna³⁴. Funkcja ekspresyjna odnosi się do wyrażania przez nadawcę (bądź autora) wypowiedzi określonych emocji odnośnie do treści komunikatu. Konatywność komunikatu odnosi się do efektu, jaki ma on spowodować u odbiorcy bądź adresata (a niekiedy u jednego i drugiego). Referencyjność komunikatu bierze pod uwagę obiekty, o których przekazywane są informacje. Funkcja estetyczna zwraca uwagę na formę wypowiedzi. Wreszcie funkcja fatyczna ma na celu podtrzymywanie poprzez komunikaty interakcji między rozmówcami.

Użycie języka w dowolnej funkcji czyni z niego przekazaźnik komunikatu. Komunikaty mogą być przekazywane zarówno mimochodem – ‘skoro razem plotkujemy, to należymy do tej samej grupy społecznej’, celowo, acz niedosłownie – kiwnięcie głową na znak ‘słucham uważnie’, jak i celowo, co dzieje się w przypadku artykułów prasowych. Rzadka jest sytuacja, gdy komunikaty są jednoznaczne, najczęściej – co wykracza poza reguły komunikacji Grice’a oraz Tokarza, starają się one przekazać wiele informacji, podobnie jak spełniać kilka funkcji. Wyróżnione funkcje mają przede wszystkim charakter porządkujący.

Przedstawione funkcje komunikacji (i będącego jednym z jej narzędzi języka) stanowią jedynie jej formalny opis. Podsumowując informacje o sytuacji komunikacyjnej, należy zauważyć, że może być ona złożona bądź dosyć prosta, stosować się do reguł bądź nie, spełniać wszystkie (lub większość) z przedstawionych funkcji lub też być ich pozbawiona. Przestrzeganie określonych prawideł komunikacyjnych ułatwia osiągnięcie porozumienia (lub przynajmniej zrozumienia), lecz go nie gwarantuje. Ścisłe przestrzeganie reguł może prowadzić do sformalizowania komunikacji, brak reguł może ją uniemożliwić. Komunikacja oprócz funkcji poznawczych ma też równie istotne funkcje społeczne, wymieniane przez Piotra Sztompkę. Można wręcz stwierdzić, że od komunikacji zaczyna się tworzyć społeczeństwo. Niezależnie od funkcji danej wypowiedzi, przekazuje ona zawsze pewną informację.

³⁴ Funkcje te podane są za: J. Jabłońska-Bonca, *Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki*, LexisNexis, Warszawa 2003, s. 34.

ROZDZIAŁ 1

WYBRANE HISTORYCZNE TEORIE DOTYCZĄCE USPRAWIEDLIWIANIA KŁAMSTWA

W tym rozdziale przedstawiony zostanie przegląd stanowisk zajmowanych w historii filozofii wobec problemu kłamstwa. Celem tego przeglądu jest analiza definicji kłamstwa podawanych przez różnych filozofów oraz formułowanych przez nich argumentów za bądź przeciw usprawiedliwieniu kłamstwa. Wybrane teorie są prezentowane w porządku chronologicznym.

Platon

Definicja kłamstwa

Pierwszym z filozofów usprawiedliwiających użycie kłamstwa był Platon. Trudnością w interpretacji poglądów Platona (a także Arystotelesa)³⁵ jest użycie tego samego pojęcia – *pseudes* – na oznaczenie fałszu (jako przeciwieństwa prawdy) i kłamstwa (przeciwieństwa prawdomówności)³⁶. Właściwe odczytanie i tłumaczenie terminu *pseudes* zależy od kontekstu. Platon uważał, że w błąd

³⁵ Por. niżej, s. 38.

³⁶ Por. I. Dąbska, *Pseudos i pseudes w filozofii Platona*, „Roczniki Filozoficzne” 1/1979, s. 121nn.

mogą wprowadzać ludzi byty ‘pozorne’ (materialne), zasłaniając świat idei, oraz ludzie wykorzystujący słowa do komunikowania *pseudes*. Brak rozróżnienia pomiędzy aktami komunikacji oraz błędami w poznaniu powoduje utożsamienie u Platona kłamstwa z wypowiedzią fałszywą. Daje to nieprecyzyjną definicję kłamstwa jako wypowiedzi bądź to fałszywej (niezgodnej z prawdą), bądź wprowadzającej w błąd (niezgodnej z przekonaniem nadawcy).

Nie jest łatwo jednoznacznie określić stosunek Platona do kłamców. W dialogu *Ion* Sokrates, rozmawiając z tytułowym poetą, zauważa, że recytator Homera daje wiele porad nie-poetom – woźnicom, lekarzom, jeźdźcom, sternikom czy dowódcom, pomimo braku wiedzy, czy to pochodzącej z praktyki, czy też teoretycznej, o którejkolwiek z tych umiejętności. Mimo to recytator uzurpuje sobie prawo do ‘bycia ekspertem’ w odnośnych dziedzinach praktycznych, na podstawie znanych sobie poematów³⁷. Zarzut postawiony Ionowi brzmi:

jeżeli posiadasz sztukę (...) i teraz mnie w błąd wprowadzasz i robisz zawód, toś zbrodniarz. A jeżeli nie posiadasz sztuki, tylko z łaski bożej i z Homera czerpiąc natchnienie, mówisz wiele pięknych rzeczy o tym poecie, choć nic nie wiesz (...), to jesteś zupełnie niewinny³⁸.

Sednem zarzutu ‘zbrodni’ jest pozorowanie przez Iona wiedzy, której nie posiada. Sokrates chce go przekonać, że jeśli przyznaje, iż cała wiedza recytatora pochodzi z natchnienia boskiego – nie popełnia zbrodni kłamstwa, jeśli jednak uzurpuje sobie pewne umiejętności, których nie posiada – popełnia występki.

Platon stara się pokazać, iż nie należy udawać, że ma się kompetencje. Podobne zarzuty słyszą od Sokratesa sofisci mający między innymi „lepiej niż lekarz przekonywać o zdrowiu i chorobie”³⁹, a lepiej niż polityk mówić o tym, co dobre i złe dla *polis*. Zarzut ten można odnaleźć w *Gorgiaszu*. Sokrates zarzuca w nim retorom, że ich mowy sprawią, iż będą się „wydawać znawcami, uchodzić za tęgich”⁴⁰. Mowy sofistów będą przekonywać słuchaczy o prawdziwości pewnych tez, bez zwracania uwagi na właściwą wartość logiczną głośzo-

³⁷ Platon, *Ion*, przeł. W. Witwicki, PWN, Warszawa 1958, s. 167nn (537- 542).

³⁸ Tamże, s. 167nn (542A).

³⁹ Platon, *Gorgiasz*, przeł. W. Witwicki, PWN, Warszawa 1958, s. 32 (XIII).

⁴⁰ Tamże.

nych stwierdzeń. Występki sofistyczne polegałyby więc, po pierwsze, na skupieniu się wyłącznie na perswazji, bez zastanawiania się nad prawdziwością głoszonych przekonań. Po drugie, retor udawałby przed tłumem, że jest bardziej kompetentny niż osoba rzeczywiście mająca określone umiejętności. Po trzecie, sofisci nauczają swojej sztuki innych, przez co czynią ich jeszcze lepszymi zwodzicielami. Po czwarte wreszcie, sofistyka ma być sztuką schlebiana. Schlebienie jest tu rozumiane jako pochwała aktualnej kondycji człowieka bez aspiracji, aby ją poprawić, na przykład poprzez umożliwienie jej poznania prawdziwego piękna. Jest więc czymś nagannym, bo nie powoduje naprawy duszy, lecz ją w złą lub niedoskonałościach utwierdza⁴¹. Jest *pseudes*, ponieważ nie prowadzi do poznania prawdy o człowieku, lecz uznaje stan obecny za satysfakcjonujący.

W dialogu *Hippiasz Mniejszy* Sokrates dowodzi, iż lepszym człowiekiem jest ten, kto wprowadza w błąd świadomie, niż ten, kto jedynie przypadkiem bądź nieświadomie. Czyni tak, dowodząc przewrotnej tezy, że lepszym człowiekiem jest kłamca Odyseusz niż prostoduszny Achilles. Kłamcy są: „zdolni (...) i to bardzo mocno do wielu różnych rzeczy”⁴². Najlepszym kłamcą w dziedzinie matematyki jest matematyk, w geometrii geometra, w sztuce leczenia zaś lekarz. Kłamca bez kompetencji, którego reprezentuje Achilles, „z naiwności i rozmyślniejszy się do Ajasa mówi co innego niż do Odyseusza”⁴³. Achilles kłamie w sposób ‘nieumyślny’, brak mu sprytu i przebiegłości Odyseusza. Trzeba znać prawdę i umieć ją zakryć, aby kłamać skutecznie. Jeżeli ktoś, kto lekarza jedynie udaje, chce podać fałszywą diagnozę, może przez przypadek podać prawdziwą, jeżeli natomiast wykwalifikowany medyk zechce wprowadzić w błąd pacjenta, na pewno mu się to powiedzie. Właściwe kłamstwo zakłada już pewną znajomość prawdy, dlatego kłamiący rozmyślnie (i skutecznie) Odyseusz jest lepszy od naiwnego i kłamiącego ‘nieumyślnie’ Achillesa. Ten bowiem, kto jest świadom swojej wiedzy i umiejętności, może wedle woli powiedzieć prawdę bądź skłamać, natomiast ten, kto wiedzy takiej nie ma, mimowolnie może być kłamcą nieskutecznym.

⁴¹ Tamże, s. 40 (XVIII).

⁴² Platon, *Hippiasz Mniejszy*, przeł. W. Witwicki, PWN, Warszawa 1958, s. 17 (365D).

⁴³ Tamże, s. 27 (371D-E).

Wynika stąd paradoksalny wniosek: „jeśli kto umyślnie występkę popełnia i brzydko, i niesprawiedliwie postępuje (...), jeśli tylko istnieje ktoś taki, to nie będzie nikt inny, jak tylko człowiek dobry”⁴⁴. Platon wykorzystuje tu dwuznaczność związaną z pojęciem ‘dobry’. Termin ten ma bowiem w pismach Platona co najmniej dwa znaczenie – dobry moralnie oraz dobry instrumentalnie. ‘Dobry’ Odyseusz jest ‘lepszy’ od Achillesa, ponieważ ma większą wiedzę i umiejętności, jest więc człowiekiem bardziej efektywnym. Może on kłamać skutecznie, czego nie potrafi prostoduszny Achilles. Termin ‘dobry’ odnosi się w tym kontekście ewidentnie do kwestii instrumentalnych, nie zaś do moralnych. Wydaje się, że do podobnej tezy chciał Sokrates przekonać Iona. Celem nauczyciela Platona było uświadomić niewiedzę oraz skłonić, aby recytator poezji nie prezentował siebie w trakcie recytacji jako eksperta od innych dziedzin niż sama poezja. Skoro jest dobrym (instrumentalnie) recytatorem, niekoniecznie jest dobrym (instrumentalnie) politykiem, a już na pewno nie należy twierdzić na tej podstawie, iż jest dobrym (moralnie) człowiekiem (co wcale nie oznacza, że istnieją podstawy, by uważać go za osobę moralnie naganną).

Kłamstwa filozofów

Najbardziej godni i zdolni do poznania prawdy według Platona są filozofowie. W państwie rządzić powinni najmądrzejsi – osoby, które są w stanie poznać prawdę o rzeczywistości. Osobami będącymi najbliższymi prawdy w społeczności projektowanej przez Platona są filozofowie. Zgodnie więc z przyjętymi ustaleniami, są oni osobami lepszymi (instrumentalnie) od niefilozofów. Są więc także lepszymi (bardziej sprawnymi i bardziej efektywnymi) kłamcami. I to właśnie im Platon daje przywilej kłamania w państwie, swoiste „prawo do zwodzenia innych”. Przywilej ten jest jednak obwarowany wieloma warunkami. Kłamstwo może być stosowane tylko w wyjątkowych przypadkach ‘choroby duszy’ – wtedy jest lekarstwem⁴⁵. Platon mówi:

⁴⁴ Tamże, s. 37 (376B).

⁴⁵ Por. Platon, *Państwo, prawa*, przeł. W. Witwicki, Antyk, Kęty 1999, s. 79 (382c-d).

Zatem, jeżeli w ogóle ktokolwiek, to rządzący w państwie mają prawo kłamać; albo w stosunku do wrogów, albo własnych obywateli, dla dobra państwa. A inny nikt niech czegoś takiego nie próbuje. Gdyby człowiek prywatny takich rządzących okłamywał, uznamy to za taki sam, a nawet za większy grzech, jak gdyby chory lekarzowi albo ćwiczący się nauczycielowi gimnastyki mówił nieprawdę o tym, jak się ma jego ciało, albo jakby ktoś sternikowi mówił nieprawdę o okręcie⁴⁶.

Kłamstwo jest przywilejem rządzących, i to tylko w tym zakresie, w jakim jest użyte do realizacji dobra wspólnego bądź dobra poprawianej jednostki. Filozof traci prawo do okłamywania współobywateli w momencie, gdy 'zejdzie z urzędu', czyli stanie się człowiekiem prywatnym. Dla wszystkich, poza osobami wykonującymi (aktualnie) funkcje państwowe, kłamstwo jest zakazane. Szczególnie złe jest okłamywanie samego państwa – działanie takie uniemożliwia właściwe zarządzanie. Kłamstwo w stosunku do państwa może spowodować niewydolność instytucji państwowych, co obarczało by kłamiącego jeszcze większą odpowiedzialnością za swój czyn.

Jedynie rządzący mogą posługiwać się kłamstwem, dlatego należy usunąć z państwa tych, którzy również mogą zwodzić obywateli – poetów. Nie można pozwolić, aby fałszywe informacje wymknęły się spod kontroli i służyły innym celom niż właściwe zarządzanie społeczeństwem i poprawa obywateli.

Kłamstwo ma na celu przede wszystkim 'leczenie', czyli poprawę duszy członków państwa. Właściwe ukształtowanie jej jest podstawowym celem państwa. Kłamstwo jest jednym z narzędzi państwa do kształtowania duszy, inaczej mówiąc, ma **funkcję dydaktyczną**. Poza tym kłamstwo ma **funkcję prowadzenia do prawdy (epistemiczną)**. Funkcja ta jest realizowana przede wszystkim przez opowieści mityczne, mające dotrzeć do człowieka, który ma „fałsz w duszy”⁴⁷. Kłamstwo ma trafić do takich ludzi, aby następnie, poprzez interpretację filozoficzną, poprowadzić do właściwego rozpoznania rzeczywistości. W tym sensie ma również 'leczyć' – skoro chorobą duszy jest ignorancja, kłamstwo pomaga ją zwalczyć. Ponadto kłamstwo ma służyć dobru wspólnemu. Wojciech Chudy nazywa tę funkcję **polityczną**⁴⁸. W obrębie tej funkcji można wy-

⁴⁶ Tamże, s. 85 (389b-c).

⁴⁷ Tamże, s. 79 (382b).

⁴⁸ Por. W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 128.

różnić dwa kierunki – kłamstwa skierowane do wrogów państwa (zewnątrznych) oraz kłamstwa skierowane do własnych obywateli. W pierwszym przypadku chodzi o dezinformacje i manipulacje stosowane w dyplomacji oraz w czasie wojny – na przykład podstępny lub manewry mające wprowadzić nieprzyjaciela w błąd. W drugim chodzi o zapewnienie właściwego rozwoju społecznego. Dla uniknięcia w obrębie klasy wojowników napięć związanych z łączeniem się w pary oraz zapewnienia państwu jak najlepszych obywateli rządzący powinni ingerować w proces tworzenia rodzin, jednocześnie ukrywając ten fakt przed obywatelami (tak, aby uznani za najlepszych nie trwonili sił rozrodczych z uznanymi za gorszych). Środkiem do tego celu jest dobór par poprzez fałszywe losowanie, którego wyniki zostaną wcześniej ustalone potajemnie⁴⁹. Kłamstwo w tym wymiarze jest społecznie użyteczne z dwóch powodów. Po pierwsze, zachowuje spokój społeczny, po drugie, służy otrzymywaniu w przyszłości jak najlepszych obywateli.

W platońskiej teorii kłamstwa użytecznego tkwi trudność. Filozofowie są najlepszymi kłamaczami, znają bowiem prawdę. Tylko oni, jako rządzący, i tylko jako rządzący, mają przywilej okłamywania obywateli (lecz nie mają go w stosunku do instytucji państwowych). Tymczasem, jak twierdzi Platon: „przewodniczką [filozofa] jest prawda. On miał za nią iść bezwarunkowo i pod każdym względem, albo inaczej zostać blagierem i nie mieć nigdy nic wspólnego z filozofią prawdziwą”⁵⁰. Co więcej, natura filozofów obejmuje: „nieznoszenie fałszu. Tego, żeby dobrowolnie w żaden sposób fałszu nie przyjmowali; nienawidzili go, a kochali prawdę”⁵¹. Kłamstwo (*pseudes*) jest przez Platona przeciwstawiane i prawdzie (brak odróżnienia od prawdomówności), i prawdomówności. Filozof więc, miłośnik mądrości i prawdy, musi uciekać się do działań z ową prawdą niezgodnych. W przypadku używania kłamstwa do konstrukcji mitów jako pomocy dydaktycznych czy też jako środków edukacyjnych, można usprawiedliwić takie użycie *pseudes* jako środka do poznania prawdy. Trudność pojawia się w przypadku ‘kłamstwa politycznego’. Filozof – osoba znająca prawdę – nie może

⁴⁹ Platon, *Państwo, prawa*, dz. cyt., s. 161 (459, 460a-b).

⁵⁰ Tamże, s. 193 (490a).

⁵¹ Tamże, s. 188 (485a).

postępować wbrew prawdzie, którą zna. Jednocześnie to filozof, zgodnie z paradoksem Achilleśa i Odyseusza, jest lepszy (bardziej efektywny) zarówno w przekazywaniu prawdy, jak i w kłamaniu. Literalne odczytanie fragmentów dotyczących zobowiązania filozofa do służby prawdzie prowadzi do wniosku, że w jego rolę społeczną wpisana jest sprzeczność. Sprzeczność ta zachodzi, jeżeli uzna się, iż filozof efektywnie kłamiąc, sprzeniewierza się służbie na rzecz prawdy. Koncepcji Platona można bronić następująco: służenie prawdzie ma trzy aspekty – poznanie prawdy (w tym niezanoszenie fałszu [*pseudes*]), nauczanie prawdy i właściwe (zgodne z prawdą) zarządzanie państwem. Przekazywanie prawdy może wymagać konstruowania użytecznych kłamstw dydaktycznych, zarządzanie państwem – kłamstw politycznych. Uzasadnienie tych ostatnich jest podobne do poprzedniego: to środek do naprawy duszy i sprawnego funkcjonowania w państwie, w ramach którego dusza będzie mogła właściwie się rozwijać.

Innym rozwiązaniem tej trudności może być sięgnięcie do wyróżnionych przez Arystotelesa dwóch sposobów życia – teoretycznego i politycznego. Słowa Platona o filozofie – miłośniku prawdy odnosiłyby się wtedy do ścieżki teoretycznej, zaś te o filozofie uprawnionym do kłamstwa – do ścieżki politycznej. U Platona można znaleźć również sposób przejścia pomiędzy tymi ścieżkami – poznanie prawdy podczas edukacji filozoficznej uprawniałoby do rządzenia. Poznanie to byłoby również warunkiem koniecznym dla rządzenia skutecznego – bez znajomości prawdy filozof nie mógłby kłamać skutecznie. Interpretacja taka wymagałaby jednak wykazania, że Platon rozróżniał dwie ścieżki życia filozofa i przyjmował różne zasady moralne obowiązujące w każdej z nich⁵².

Platon nie przedstawił co prawda ścisłej definicji kłamstwa, lecz pokazał, jakich kompetencji wymaga kłamstwo skuteczne. W projekcie państwa wskazał na klasę uprawnionych do kłamstwa, wskazał również na sytuacje, w których można użyć takich środków. Nie wskazał jednak, w jaki sposób rozwiązać sprzeczność pomiędzy umiłowaniem prawdy i stosowaniem kłamstwa przez filozofa – władcę.

⁵² Jest to ciekawe napięcie w ramach etyki zawodowej: Na ile pełniący wyróżnione role społeczne muszą stosować się do ogólnie przyjętych norm? O etyce zawodowej patrz s. 168-173.

Arystoteles

Definicja kłamstwa

Arystoteles jest pierwszym filozofem, który stanowczo sprzeciwiał się kłamstwu. Uważa, że negatywna wartość kłamstwa oddziałuje przede wszystkim na osobę kłamiącą. Stwierdza:

Otóż zdaje się, że blagier pragnie wzbudzić mniemanie, iż posiada właściwości zaszczyt mu przynoszące, chociaż ich nie posiada, lub że je posiada w większej mierze aniżeli to rzeczywiście ma miejsce. Człowiek zaś, którego cechuje udana skromność – przeciwnie: choć je posiada, zaprzecza temu i umniejsza je; ten wreszcie, kto jest pośrodku, nie udaje niczego i pozostaje w zgodzie z prawdą w życiu i w słowach, przypisując sobie te właściwości, które istotnie posiada, i ani ich nie powiększa, ani nie umniejsza⁵³.

Tak więc cnotliwy jest tylko człowiek prawdomówny, czyli taki, który po pierwsze zna swoje właściwości, po drugie informuje o nich bez fałszywej skromności bądź nadmiernej chępliwości. Kłamcy obu rodzajów opuszczają właściwy cnotcie środek pomiędzy skrajnościami, dlatego też „kłamstwo jednak samo w sobie jest czymś złym i nagany godnym”⁵⁴. Kłamstwo powstaje, gdy ktoś przypisuje sobie pewne cechy, co do których wie, iż ich nie posiada, lub ukrywa posiadanie pewnych cech.

Trudno znaleźć u Arystotelesa ścisłą definicję kłamstwa. Z powyższego fragmentu można jedynie próbować zrekonstruować następujące stwierdzenie: *kłamstwo jest świadomym wprowadzaniem w błąd (co do własnych cech autora komunikatu)*. Nie jest to jednak jedyna definicja, którą można przypisać Stagiryście.

Wewnętrzne zło kłamstwa

U Arystotelesa życie moralnie wartościowe to życie zgodne z naturą. Jeżeli rozpozna się właściwie naturę człowieka – jego własności i funkcje – można z nich wywieść odpowiednie normy

⁵³ Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, przeł. D. Gromska, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 5, PWN, Warszawa 2000, s. 163-164 (1127a).

⁵⁴ Tamże, s. 164 (1127a).

moralne. Naturę człowieka konstytuuje przede wszystkim jego racjonalność, będąca swoistą ludzką funkcją⁵⁵. Jak stwierdza filozof: „Sama natura (...) w dostatecznym stopniu rozwinęła w ludziach dążenie do prawdy i większość swego czasu poświęcają oni na jej poszukiwanie”⁵⁶. ‘Natura’ ma u Arystotelesa znaczenie nie tylko opisowe, ale również normatywne. Ludzie dążący do prawdy działają zgodnie z naturą, czyli postępują w sposób moralnie słuszny. Naturalnemu celowi ludzi podporządkowany jest naturalny cel komunikacji – ma ona przekazywać prawdę. Przekazywanie prawdy powinno odbywać się dwójako: poprzez prawdziwe przekazywanie myśli i poprzez nieudzielanie fałszywych informacji. Kłamca zaś wprowadzając w błąd, realizuje cel przeciwny w stosunku do naturalnego celu wymiany informacji, a zatem postępuje zawsze niewłaściwie.

Omawiając techniki retoryczne, Arystoteles zauważa jeszcze, że „retoryka jest niewątpliwie sztuką pożyteczną, ponieważ prawda i sprawiedliwość mają w sobie z natury więcej siły niż ich przeciwieństwa”⁵⁷. Retoryka nie jest, jak uważali sofisci i „autorzy podręczników wymowy”, jedynie sztuką przemawiania, ale jest sztuką prowadzenia do prawdy i obalania twierdzeń fałszywych. Retor po to opanowuje techniki dowodzenia, aby „umieć zbić argumentację tego, kto usiłuje udowodnić fałsz”⁵⁸, a nie po to, aby kogokolwiek utwierdzać w błędzie czy też w błąd wprowadzać. Retoryka więc nie powinna służyć celom moralnie wątpliwym, retor zaś powinien wspomagać ludzi w dążeniu do ich naturalnego celu.

Cele i motywy kłamstwa

W teleologicznej etyce nie mogło zabraknąć pytania o cel kłamstwa. Można kłamać zarówno w jakimś celu (w celu osiągnięcia jakiejś korzyści) lub też bez celu, dla samego kłamstwa. Jak zauważa Arystoteles:

⁵⁵ Por. tamże, s. 88-89 (1097b-1098a).

⁵⁶ Arystoteles, *Retoryka*, przeł. L. Piotrowicz, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, PWN, Warszawa 2001, s. 304 (1355a).

⁵⁷ Tamże, s. 304 (1355a).

⁵⁸ Tamże, s. 305 (1355a).

Sami mówcy budzą do siebie zaufanie z trzech powodów, bo tyle tylko – poza dowodami – jest pobudek, które pozwalają wierzyć ich wypowiedziom. Są to ich rozsądek, szlachetność i życzliwość. Jeśli więc fałszywie przemawiają lub udzielają złych rad, czynią to z jednego lub ze wszystkich powyższych powodów: albo ze względu na brak rozsądku wypowiadają nieprawdziwe sądy, albo znając prawdę, mówią nie to, co myślą, ze względu na niegodziwość; albo też są szlachetni i rozsądni, lecz nieżyczliwi, i dlatego, chociaż wiedzą, co jest najlepsze, nie doradzają tego⁵⁹.

Są zatem trzy powody kłamania. Pierwszy: **brak rozsądku** i wobec tego komunikowanie nieprawdy wskutek niewłaściwego namysłu. Drugi to **niegodziwość**, czyli chęć zaszkodzenia innym (wprowadzenia w błąd). Po trzecie wreszcie, **brak życzliwości**, objawiający się „niedoradzaniem tego, co jest najlepsze”. Arystoteles zakłada także dwa rodzaje kłamstwa – nieprawdę odnośnie do należytego sposobu życia (wynikającą z braku rozsądku) oraz nieprawdę odnośnie do przekonań nadawcy komunikatu wynikającą z braku szlachetności (niegodziwość) lub braku życzliwości. Kłamstwa wynikające z braku rozsądku można rozumieć jako polegające na błędnym poznaniu istoty sprawy. Wskutek błędu nadawca komunikuje nieprawdziwe opinie, wprowadzając innych w błąd. Jak się wydaje, żeby kłamać w ten sposób, podmiot nie musi być świadomy popełnionego błędu – może wszak być przekonany o wystarczającym rozsądku, a co za tym idzie, trafnym osądzie. Istnieją więc kłamstwa wynikające z błędu poznawczego oraz z intencji wprowadzenia w błąd (podobnie jak u Platona).

W *Retoryce* filozof nie podaje etycznej oceny kłamstw, ograniczając się do wskazania warunków, które czynią wypowiedzi wiarygodnymi. Interesującym fragmentem jest stwierdzenie, iż można być szlachetnym, ale nieżyczliwym, czyli działać w sposób moralnie niesłuszny. W tej samej II księdze *Retoryki* Stagiryty odróżnia „szlachetnie urodzonych” od „szlachetnych”, pisząc: „Być szlachetnie urodzonym’ wskazuje tylko na pochodzenie ze znakomitego rodu, natomiast ‘być szlachetnym’ na rzeczywiste dochowanie wierności naturze swego rodu, co nie przytrafia się zbyt często ‘szlachetnie urodzonym’”⁶⁰. Szlachetność jest więc cechą przysługującą tym,

⁵⁹ Tamże, s. 102 (1378a).

⁶⁰ Tamże, s. 134 (1390b).

którzy pielęgnują tradycje rodów mających zasługi. Nie należy mylić tego terminu z byciem cnotliwym. Można zatem dochowywać wierności naturze rodu (którego szlachetność wywodzi się najczęściej z zasług przodków)⁶¹, co nie gwarantuje posiadania etycznej doskonałości.

W *Etyce nikomachejskiej* Arystoteles odróżnia dwa podstawowe przypadki kłamstwa – **udawanie** i **ukrywanie**. O udawaniu pisze następująco:

Kto nie mając żadnego celu na oku, udaje, że ma więcej cech dodatkowych, niż ich ma w istocie, zdaje się być lichym człowiekiem (bo w przeciwnym razie nie cieszyłoby go kłamstwo), jest jednak – jak się okazuje – raczej lekkomyślny i próżny aniżeli zły; z tych zaś, którzy to udają w jakimś określonym celu, jeden czyni tak dla zdobycia sławy lub czci i – jak blagier – nie zasługuje na zbyt ostrą naganę; drugi zaś, czyniąc to dla pieniędzy lub dla tego wszystkiego, co do nich wiedzie, ukazuje się w dużo gorszym świetle⁶².

W powyższym fragmencie mówi się o kłamstwie bezinteresownym – popełnianym przez ludzi ‘raczej lekkomyślnych niż złych’, kłamstwie dla poklasku i sławy, popełnianym przez ludzi ‘niezasługujących na zbyt ostrą naganę’ oraz o kłamiących w celu osiągnięcia korzyści materialnych, którzy są najgorsi pod względem moralnym. O wielkości zła popełnianego w akcie kłamstwa decyduje intencja kłamiącego. Miłośnik prawdy mówi prawdę zarówno bezinteresownie, jak i wtedy, gdy może mu ona przynieść korzyść⁶³. Negatywnie oceniany kłamca ucieka się do świadomego przekazania fałszu przede wszystkim, aby odnieść korzyść – ludzi kłamiących bezinteresownie nie można określić jako winnych. Zarysowana jest tu trójstopniowa ocena kłamiącego poprzez przesadę – najmniej ‘winny’ jest człowiek próżny, kłamiący przez lekkomyślność. Większą winę ponosi blagier chcący osiągnąć sławę. Najgorszy zaś jest osobnik dążący do korzyści materialnej.

Nieco inaczej oceniane są przypadki ukrywania. Tu Stagiryta wyróżnia umniejszanie swoich zalet ‘dla uniknięcia przesady’ oraz ‘dla korzyści’:

⁶¹ Tamże.

⁶² Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, dz. cyt., s. 164 (1127b).

⁶³ Por. tamże.

Ludzie udający skromnych, którzy umniejszają swe zalety, objawiają wyższą kulturę, gdyż zdają się umniejszać je nie dla korzyści, lecz dla uniknięcia przesady (...). Ale ci, co to czynią w odniesieniu do cech błahych i oczywistych, uchodzą za obłudnych świętoszków i godni są większej pogardy; (...) ci natomiast, co udaną skromnością posługują się z umiarem i w odniesieniu do cech nie bijących w oczy i nieoczywistych, wydają się ludźmi kulturalnymi⁶⁴.

Rozróżnienia Arystotelesa nie są jasne. Z jednej strony wyróżnia ukrywających bezinteresownie zalety (których przykładem był Sokrates, tak również postępują ludzie wielkoduszni, choć tylko przed ludźmi z 'szarego tłumu'⁶⁵), przeciwstawiając ich ukrywającym cechy błahę i oczywiste. Wydaje się więc, że cechami różnicującymi ocenę jest tu zarówno to, co ukrywane, jak i motyw (odniesienie korzyści bądź jej brak). Ludzie 'większej kultury' ukrywają swe nieoczywiste zalety bezinteresownie, pozostali ukrywają cechy błahę, aby wydawać się lepszymi (stąd użycie określenia 'świętoszek'). Arystoteles dodaje jednak jeszcze jeden wymiar – umiar. Można zatem posługiwać się ukrywaniem z umiarem lub bez. Zestawiając te trzy kryteria, należy stwierdzić, że człowiek kulturalny ukrywa swe zalety z umiarem, nie dla korzyści. Jego Arystoteles jest skłonny usprawiedliwić. Pozostałe przypadki (w których niespełniony będzie warunek umiaru, bezinteresowności lub cech wartościowych) zasługują na ocenę negatywną. Arystoteles rozbudowuje więc klasyfikację, którą zastosował do przypadków udawania o dwa dodatkowe czynniki. Na podstawie opisu cech człowieka wielkodusznego można jeszcze dodać, że istotne jest to, w stosunku do kogo się kłamie – czy są to ludzie szlachetni, czy też 'szary tłum'. Przed 'szarym tłumem' można bezinteresownie i z umiarem ukrywać swoje zalety. Tak więc, aby w pełni zrekonstruować stanowisko Arystotelesa dotyczące kłamstwa, należy poruszać się w czterech wymiarach – umownie można je nazwać wymiarami interesowności, jakości cech ukrywanych lub udawanych, umiaru oraz grupy docelowej.

W odniesieniu do obu postaci kłamstwa (udawania i ukrywania) Arystoteles za bardziej złe moralnie uważał te, które opierają się na udawaniu posiadania pewnej cechy lub własności – człowiek tak po-

⁶⁴ Tamże, s. 165 (1127b).

⁶⁵ Por. tamże, s. 157-158 (1124b).

stępujący jest bezwzględnie przeciwstawiany człowiekowi prawdomównemu⁶⁶. Nie jest jednak jasne, czy wszystkie kategorie blagi są gorsze od postępów zaliczonych do przesadnej skromności.

Na podstawie *Etyki nikomachejskiej* ocenę kłamstw według Arystotelesa można przedstawić następująco:

1. każde kłamstwo jest złe z natury;
2. najgorszym kłamstwem jest blaga 'materialna' w celu osiągnięcia korzyści materialnych;
3. mniej zła jest blaga 'wizerunkowa' – udawanie w celu zdobycia sławy;
4. najmniej zła jest blaga bezinteresowna – czyniona z zamiłowania do udawania.

Ponadto należy jeszcze wyróżnić zależność oceny od kwalifikacji kłamiącego podmiotu:

I. Najmniej złe jest kłamstwo ludzi 'wyższej kultury': bezinteresowne, umiarkowane ukrywanie nieoczywistych zalet wobec ludzi z szarego tłumu.

II. Nie jest jasna hierarchia kłamstw opierających się na ukrywaniu i niespełniających warunku podanego w punkcie I.

Ocena kłamstwa zależy w przypadku ukrywania – od celu i osoby udającej, w przypadku udawania – wyłącznie od celu. Spostrzeżenie, że dany czyn jest zły z natury, nie oznacza, że ma on najniższą wartość moralną. Wydaje się, że niekiedy, jak w przypadku Sokratesa, jest dopuszczalny z moralnego punktu widzenia.

Arystoteles uważa za kłamstwo zarówno działanie, jak i zaniechanie działania. Obie strategie można stosować zarówno do ukrywania, jak i udawania. W przypadku udawania strategią aktywną jest chwalenie się 'wprost', a pasywną (przez zaniechanie) może być 'brak zaprzeczenia', gdy na przykład ktoś wyolbrzymia zalety chwalonego. W odniesieniu do ukrywania strategią aktywną jest znowu fałszywa skromność polegająca na nieprzyznawaniu się do posiadania określonych cech, pasywną zaś ich ukrywanie lub przemilczanie w sytuacjach, gdy ich posiadanie jest istotne. (Wydaje się, że obie pasywne strategie z powodzeniem stosował Sokrates).

Inne przyczyny kłamania wymienia Arystoteles w *Retoryce*. Porównując uwagi z *Retoryki* i *Etyki nikomachejskiej*, należy zauważyć,

⁶⁶ Por. tamże.

że naganne jest zarówno komunikowanie wskutek niewłaściwego poznania, jak i celowe wprowadzanie w błąd odnośnie do własnych przekonań nadawcy. Następuje więc znaczne rozszerzenie definicji kłamstwa – w przypadku braku rozsądku jako źródła sprawca nie musi być świadomy tego, że wprowadza w błąd⁶⁷. Wydaje się, że przedstawione wyżej wartościowanie kłamstw odnosi się przede wszystkim do kłamstw wynikających z niesprawiedliwości lub niezyczliwości. Odnośnie do oceny motywacji należy zauważyć, że do motywacji wymienionych w *Retoryce* bardzo często dołączają się motywacje pochodzące z *Etyki*. Wyjątkiem od tej reguły byłyby kłamstwa popełniane dla ‘czystej niesprawiedliwości’ i ‘czystej niezyczliwości’. Wydaje się, że kłamstwa te należy zaliczyć do kłamstw interesownych i umieścić pomiędzy kategoriami 2. i 3.

Problemy w teorii Arystotelesa

Stagiryta w *Etyce nikomachejskiej* ogranicza kłamstwo do przypadków udawania i ukrywania własnych cech. Pomija inne przypadki ‘świadomego fałszu’, zawężając tym samym zakres pojęciowy kłamstwa. Udawanie i ukrywanie nie wyczerpują wszystkich przypadków wprowadzania w błąd. Nie dotyczą bowiem problemów odnoszących się do kłamliwych informacji, które nie mówią niczego o podmiocie. Problemem mogłaby być odpowiedź na pytanie o dopuszczalność kłamstwa w polityce. Arystoteles zajmuje jasne stanowisko w kwestii kłamstwa dla dobra państwa lub dla dobra wspólnego, które dopuszczał, a nawet zalecał Platon. Stagiryta twierdzi, że: w imię dobra wspólnego kłamać nie należy – ponieważ wtedy państwo nie spełniałoby podstawowej swojej funkcji, czyli prowadzenia do doskonałości (której częścią jest poznanie prawdy)⁶⁸. Nie usprawiedliwia więc kłamstwa politycznego. Brak jest jednak jasnej klasyfikacji kłamstw retorycznych (poza ogólnym stwierdzeniem, że są kłamstwami, a celem sztuki wymowy jest przekazywanie prawdy).

Zarzutem w stosunku do podejścia filozofa może być nieuwzględnienie kłamstw stosowanych w żartach. Arystoteles mówi

⁶⁷ Por. definicja na s. 38.

⁶⁸ Por. Arystoteles, *Polityka*, przeł. L. Piotrowicz, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, PWN, Warszawa 2001, ks. 1, s. 25-28 (1152ab).

bowiem, iż cnotą jest odpowiednio żartować, na przykład za pomocą ukrytych aluzji⁶⁹. Dowcipność jest właściwym środkiem pomiędzy kpiarstwem – „szukaniem za wszelką cenę tego, co śmieszne”⁷⁰, a pozbawieniem zmysłu humoru. Jest więc cnotą właściwą człowiekowi taktownemu (czyli dowcipnemu).

Należy zauważyć, że żarty niekiedy wymagają wprowadzenia w błąd bądź ukrycia pewnych cech żartującego – chociażby wiedzy o pewnym wydarzeniu. Zgodnie z określeniami Arystotelesa, żarty takie są kłamstwem, a więc rzeczą zawsze złą z natury. Za taką interpretacją przemawia również stwierdzenie: „własnością człowieka taktownego jest takie mówić rzeczy i takich słuchać, jakie przystoją człowiekowi prawemu i wolnemu”⁷¹. Człowiek taktowny (czyli również dowcipny we właściwy sposób) jest więc jednocześnie człowiekiem prawym (czyli przestrzegającym zasad moralności), a zatem niekłamającym. Wolno więc człowiekowi dowcipnemu używać w żartach subtelnych aluzji, nie wolno jednak uciekać się do udawania bądź ukrywania, przede wszystkim własnej wiedzy. Żartowanie za pomocą kłamstwa jest wykroczeniem moralnym.

Ponadto wydaje się, że Arystoteles nie był konsekwentny w wyróżnianiu elementów koniecznych do właściwej oceny kłamstwa. W niektórych przypadkach są to cechy moralne podmiotu, w innych grupa docelowa, wreszcie przekazywane informacje lub umiar w działaniu. Jak jednak ocenić udawanie przez ludzi ‘wysokiej kultury’ bezinteresownie i z umiarem przed ludźmi o niższej kulturze? Przykładem takiego działania może być umieszczanie fałszywych ozdób, które mogą być oznaką wyższego statusu społecznego właściciela niż rzeczywisty. Arystoteles nie pokazuje także, które z czynników wpływających na ocenę kłamstwa mogą mieć większą, a które mniejszą wagę. Nie jest jednak celem tej pracy poszukiwanie rozróżnień, które filozof pominął.

Problemy wyżej wspomniane znajdują egemplifikację w ocenie postępowania Sokratesa. Nauczyciel Platona z jednej strony był ‘człowiekiem kulturalnym’, ukrywając bezinteresownie niektóre swoje zaszczyt przynoszące cechy, z drugiej jednak strony, na-

⁶⁹ Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, dz. cyt., s. 165-166 (1128a).

⁷⁰ Tamże, s. 165 (1128a).

⁷¹ Tamże.

uczając, stosował środki według Arystotelesa moralnie wątpliwe. Arystoteles zdaje się tłumaczyć postępowanie Sokratesa, mówiąc, iż uciekał się on do kłamstwa nie dla korzyści, lecz dla 'uniknięcia przesady', ponadto nie ukrywał cech błahych, lecz swe istotne zalety⁷². Nie jest jednak pewne, czy Sokrates ukrywał swe pozytywne cechy z umiarem. Arystoteles nie daje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy takie postępowanie jest naganne, czy też nie. Z pewnością wspominając o 'wyższej kulturze', stara się przedstawić możliwe wytłumaczenie postępowania Sokratesa. Nie oznacza to jednak osłabienia twierdzenia o wykroczeniu kłamstwa przeciwko naturalnej zasadzie komunikacji.

Podsumowując, Arystoteles, inaczej niż Platon, nie zgadzał się na kłamstwo i uznawał je, w większości przypadków, za niedopuszczalne. Różnicował jednak ocenę kłamstwa w zależności od tego, czy polegało ono na udawaniu posiadania pewnych cech, czy też na ich ukrywaniu oraz w zależności od działania z przesadą bądź bez, a także ze względu na motyw. Zwrócił uwagę na negatywne następstwa kłamstwa, które ponosi sam kłamiący (ograniczenie rozsądku), społeczność (brak właściwych informacji) i sama natura komunikacji. Odrzucał kłamstwo polityczne, występujące w retoryce oraz żartobliwe. Nie pochwalał także kłamstwa dydaktycznego, choć był skłonny najmniej surowo je osądzać.

Augustyn Aureliusz

Definicja kłamstwa

Augustyn podał kilka definicji kłamstwa. Nie był pewien, która z nich najlepiej oddaje istotę zjawiska. Wahał się pomiędzy ujęciem szerokim a wąskim. Przykładem wąskiej definicji jest:

Nikt nie ma wątpliwości, że kłamstwem jest, gdy ktoś z własnej woli wypowiada fałsz w celu wprowadzenia w błąd⁷³.

⁷² Tamże, s. 164-165 (1127b).

⁷³ Św. Augustyn, *On Lying (De Mendacio)*, przeł. R.H. Browne, <http://www.newadvent.org/fathers/1312.htm>, par. 5 (dostęp 25.03.2013).

Co do przypadków spełniających tę definicję, nie można mieć wątpliwości, czy jest to kłamstwo, czy nie. Jednak, jak zauważa biskup Hippony, wąska definicja nie wyczerpuje wszystkich przypadków kłamstwa. Gdyby ograniczyć się do takiego pojmowania kłamstwa, należałoby szukać nowych nazw dla zjawisk 'kłamstwowopodobnych', dlatego Augustyn proponuje definicję szerszą:

Jeśli zaś coś bez własnej woli wydaje się czymś innym, niż jest, to nie udaje, nie kłamie, tylko wprowadza w błąd. Między kłamstwem a wprowadzaniem w błąd jest ta różnica, że kłamie każdy, kto przejawia wolę wprowadzenia w błąd, choćby mu nawet nie wierzono; w błąd zaś wprowadzać może jedynie ten, kto rzeczywiście w błąd wprowadza⁷⁴.

W powyższym fragmencie Augustyn rozróżnia kilka aspektów związanych z kłamstwem. Po pierwsze, kłamstwo dokonuje się niezależnie od wywołanego efektu (lub efektów), po drugie, czynnikiem decydującym o kwalifikacji danego czynu jako kłamstwa jest 'wola wprowadzenia w błąd' (*intentio fallendi*), czyli intencja zwodzenia. Wreszcie zauważa, że pojęcia 'wprowadzenie w błąd' i 'kłamstwo' nie są równozakresowe. Pomimo że kłamstwo ma na celu wprowadzenie w błąd, a wprowadzenie w błąd można łatwo uznać za kłamstwo, nie można tych pojęć ze sobą utożsamiać – różnicę stanowi nastawienie woli kłamiącego/wprowadzającego w błąd. Wprowadzenie w błąd zachodzi przy niezgodności między treścią komunikatu a faktycznym stanem rzeczy, kłamstwo natomiast – w przypadku wystąpienia intencji zwodzenia podmiotu nadającego komunikat. Augustyn odchodzi od utożsamiania fałszu i kłamstwa – właściwego dla starożytnej greki i przyjętego przez Platona i Arystotelesa. W zamian proponuje nowe rozróżnienie pomiędzy *falsiloquium*, czyli wprowadzeniem w błąd, oraz *mendacium* – kłamstwem w rozumieniu ostatniej podanej wyżej definicji (wymagającej intencji wprowadzenia w błąd).

Teoria Augustyna uniezależnia fakt dokonania kłamstwa od wartości logicznej wypowiedzi. Wprowadza również element kontekstowego rozumienia komunikatu w przypadku kłamstwa. Należy zastanowić się nad dwoma przypadkami:

⁷⁴ Św. Augustyn, *O wierze prawdziwej*, przeł. J. Ptaszyński, w: św. Augustyn, *DIALOGI FILOZOFICZNE*, t. 4, PAX, Warszawa 1954, s. 123-124.

Ten, kto wie lub jest przekonany, że mówi rzecz fałszywą, a mówi ją po to, aby nie wprowadzić w błąd, jak w przypadku, gdy wie, przy której z dróg czają się zbójcy, i obawia się, aby osoba, o której bezpieczeństwo się martwi, zamierzająca iść tą drogą, a owa osoba mu nie ufa, powinien poinformować ją, że zbójcy wcale się nie czają przy tej drodze (...), aby podróżny, uważając informatora za kłamcę, nie szedł tą drogą. Inny natomiast, wiedząc lub będąc przekonany o prawdziwości tego, co stwierdza, może mówić w celu wprowadzenia w błąd: na przykład, mówiąc, o czym jest przekonany, że przy drodze czają się zbójcy osobie, która mu nie wierzy, lecz osoba poinformowana i tak pójdzie tą drogą i wpadnie w ręce zbójców, ponieważ nie wierzy [nadawcy]⁷⁵.

Opisane są tu dwie sytuacje. (1): nadawca (A) dysponuje przekonaniem (P) o tym, że przy jakiejś drodze czają się rozbójnicy. A chce przekazać przekonanie P podróżnikowi – odbiorcy (B). Jednak B nie ufa A, czyli uważa go za kłamcę (uważa wypowiedzi A za wprowadzające w błąd), czego A jest świadomy. Wskutek tego działania B nabiera prawdziwego (i zgodnego z intencją A) przekonania, dzięki czemu nie wpada w ręce zbójców. W przypadku (2): A mówi prawdę (jest w zgodzie z własnym przekonaniem i obiektywnym stanem rzeczy), ale celowo wykorzystuje nieufność B, aby wprowadzić go w błąd (i w konsekwencji w ręce zbójców). Co więcej, w (1) A celowo używa fałszywej wypowiedzi, aby nie wprowadzać w błąd B, a wręcz przekazać mu wiedzę prawdziwą, w (2) natomiast informacji prawdziwej używa się do celowego wprowadzenia B w błąd. Jest to bardzo istotne rozróżnienie. Zgodnie z podaną wcześniej definicją kłamie ten, kto intencjonalnie wprowadza w błąd. W omawianym przypadku kłamie wypowiadający prawdę. Ten paradoksalny wniosek jest konsekwencją odejścia od wąsko pojmowanego kłamstwa jako 'fałszywej wypowiedzi użytej w celu wprowadzenia w błąd' w stronę szerokiego pojmowania kłamstwa, jako 'intencjonalnego wprowadzania w błąd' bez względu na użyte środki. To jedna z najszerszych definicji kłamstwa.

⁷⁵ Św. Augustyn, *On Lying (De Mendacio)*, dz. cyt., par. 4 (dostęp 25.03.2013).

Ocena kłamstwa

Augustyn uznał kłamstwo za zawsze i bezwzględnie złe. Wojciech Chudy wymienia siedem argumentów Augustyna na poparcie tezy o moralnej niedopuszczalności kłamstwa⁷⁶:

1. Argument z Pisma Świętego. Opierając się na Biblii, Augustyn wyszukuje w niej fragmenty jednoznacznie zakazujące kłamstwa, zaczynając od VII przykazania „Nie będziesz mówił przeciw bliźniemu swemu kłamstwa jako świadek” (Wj 20, 16), poprzez inne teksty biblijne, zarówno ze Starego, jak i Nowego Testamentu⁷⁷.

Należy zauważyć, że Augustyn miał problem z uzasadnieniem kłamstw, o których mówi Biblia, stosowanych przez proroków i patriarchów. Szukając powodów, dla których znalazły się w Biblii, stwierdza, że obrazują one moralny postęp ludzi, którzy przechodzą od kłamstw szkodliwych do nieszkodliwych lub dobroczynnych.

Reguła ta [stopniowej poprawy] stosuje się do wszystkich przypadków kłamstwa ze Starego Testamentu, a zatem nie są one ganione i nie mogą być ganione; uznaje się je raczej za osiągnięcia na drodze postępu i nadziei na lepsze rzeczy lub wręcz dzięki pewnym ukrytym znaczeniom, w ogóle nie są kłamstwami⁷⁸.

2. Argument logiczno-psychologiczny. Argument ten opiera się na dwóch przesłankach. Po pierwsze, naturalną funkcją komunikacji jest ‘wyrażanie prawdy o duszy ludzkiej’: „rozumna dusza wzdraga się przed fałszem i tak gorliwie walczy z błędem, że nawet ci, którzy kochają kłamać, nie chcą być okłamywani”⁷⁹. Naturalne dążenie duszy do prawdy jest tak silne, że nawet kłamcy nie chcą być okłamywani. Nie jest jasne jednak, jak zachowaliby się ci, którzy dopuszczają usprawiedliwione kłamstwo – czy ich również można by oskarżyć o asymetrię wśród głoszonych norm. Ponadto,

⁷⁶ Por. W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 159-161.

⁷⁷ Św. Augustyn, *On Lying (De Mendacio)*, dz. cyt., par. 6 (dostęp 25.03.2013).

⁷⁸ Por. św. Augustyn, *To Consentius. Against Lying (Contra mendacium)*, przeł. R.H. Browne, <http://www.newadvent.org/fathers/1313.htm>, par. 7 i 27 (dostęp 25.03.2013).

⁷⁹ Św. Augustyn, *Enchiridion*, przeł. J.F. Shaw, <http://www.newadvent.org/fathers/1302.htm>, par. 7, 10 (dostęp 25.03.2013).

klamstwo zwraca się przeciwko kłamiącemu. „Kłamca nie myśli, że sam błądzi, innych, którzy mu ufają, do błędu prowadzi”⁸⁰, gdy tymczasem sobie samemu największą krzywdę wyrządza, ponieważ tłumi naturalne dążenie własnej duszy.

3. Argument z godności osoby. Argument ten wynika z założenia przyjętego w poprzednim – dusza ludzka unika fałszu i dąży do prawdy. Należy zasadę tę stosować symetrycznie, czyli nie należy nikogo okłamywać, gdyż wtedy krzywdzi się również duszę innego człowieka.

4. Argument estetyczno-logiczny. Za Platonem Augustyn twierdzi, że dusza ludzka jest piękna, gdy obcuje z prawdą. A więc jeżeli ma do czynienia z kłamstwem, to przestaje być piękna. Argument ten odmawia piękna zarówno duszy kłamcy, jak i odbiorcy kłamstwa. Kłamstwo jest zakazane z uwagi na oderwanie od piękna zarówno kłamiącego, jak i okłamywanego.

5. Argument z dobra społecznego. Rozumowanie to opiera się na schemacie argumentacyjnym ‘równi pochyłej’. Kłamstwo rozrywa więzi społeczne, powodując nieufność. Już pojedyncze kłamstwo niszczy więzi społeczne, więc może rodzić kolejne kłamstwa. W pewnym momencie, z uwagi na całkowitą nieufność członków społeczeństwa, więzi społeczne zanikną – społeczeństwo przestanie istnieć. Z tego względu zakazane jest każde kłamstwo.

6. Argument etyczno-społeczny. Argument ten jest rozwinięciem poprzedniego. Augustyn zastanawiał się nad usprawiedliwieniem kłamstwa koniecznego (rozumianego przede wszystkim jako kłamstwo powodujące jakieś dobro lub stojące w obronie pewnej wartości w kontekście obrony doktryny katolickiej przed herezjami). Odmawia on Consetiusowi prawa do okłamania heretyków (pryscyliań), w celu przeniknięcia do sekty, a następnie bądź do nawrócenia ich na prawdziwą wiarę, bądź też dokonania denuncjacji (w obu przypadkach heretycy zaprzestają głoszenia fałszy-

⁸⁰ Por. tamże.

wej doktryny)⁸¹. Takie kłamstwo spowodowałoby podwójne zło. Po pierwsze, dokonane zostałoby kłamstwo przeciwko doktrynie Kościoła katolickiego (przekonanie heretyków, że jest się jednym z nich), po drugie, sami heretycy zostaliby okłamani przez ‘szpiega’⁸². Stosowano by więc zło, aby ocalić dobro. W samym tym stwierdzeniu jest już zawarty paradoks, na który Augustyn się nie godzi. Nie należy grzeszyć, aby bronić nauki, która grzeszyć zakazuje⁸³. Nie można stosować kłamstwa w celu pewnych ‘większych korzyści’, ponieważ ono samo jest wystarczająco złe⁸⁴. Argument ten opiera się również na prywatnej koncepcji zła, przyjmowanej przez Augustyna.

7. Argument teologiczny. Jeżeli kłamstwo rozbija więzi społeczne, a Kościół to ludzie połączeni w mistyczne Ciało Chrystusa, w takim razie kłamstwo rozbija Kościół. Zatem kłamstwo musi być bezwzględnie zakazane.

Klasyfikacja kłamstw

Augustyn nie uważa, że wszystkie kłamstwa są złe w takim samym stopniu. Przedstawia klasyfikację kłamstw od najgorszych do najmniej złych (choć w dalszym ciągu nagannych)⁸⁵. Najgorsze z nich to *kłamstwo przeciw doktrynie wiary* (wprowadzające w błąd co do prawd religii). Drugie w kolejności to *kłamstwo z czystej złośliwości* – ‘krzywdzące kogoś niesprawiedliwie’, bez korzyści dla nikogo. Trzeci rodzaj to *kłamstwo złośliwe z korzyścią dla kłamcy*. Augustyn zastrzega, że korzyść nie obejmuje pohańbienia cielesnego (taki czyn podpada pod grzech pożądliwości). Czwartym rodzajem jest *kłamstwo z umiłowania kłamstwa*. Nie wyrządza ono szkody, nie ma celu, lecz jest dokonywane z powodu upodobania do kłamania. Piąty rodzaj to *kłamstwo z próżności* mające zapewnić

⁸¹ Por. św. Augustyn, *To Consentius. Against Lying (Contra mendacium)*, dz. cyt., par. 1 nn.

⁸² Por. tamże, par. 4.

⁸³ Por. tamże, par. 32.

⁸⁴ Por. św. Augustyn, *On lying (De mendacio)*, dz. cyt., par. 17.

⁸⁵ Klasyfikacja przedstawiona za: św. Augustyn, *On lying (De mendacio)*, dz. cyt., par. 25.

klamcy poklask. Szósty rodzaj obejmuje *klamstwa obronne w sferze dóbr materialnych*, czyli takie, które nikomu nie szkodzą, a niektórym ludziom przynoszą pożytek, szczególnie pożytek materialny. Augustyn przytacza tutaj przykład okłamania złodzieja, który nagabuje kogoś o pieniądze stwierdzeniem: 'Nie mam pieniędzy'. Siódmy rodzaj odnosi się do *klamstw dających korzyść w sferze dóbr duchowych*, czyli chroniących lub wspierających dobra takie jak życie ludzkie lub wolność, a nie czyniących żadnej szkody. Wreszcie ósmą kategorię tworzą *klamstwa w obronie czystości cielesnej*. W przypadku ostatniego rodzaju chodzi przede wszystkim o ochronę przed seksualną napastliwością.

Augustyn, przedstawiając powyższą klasyfikację, zmienia też wartościowanie kłamstwa. Nadal uznaje, że każde kłamstwo jest złe samo w sobie oraz że wyrządza szkodę zarówno kłamiącemu, jak i kłamcy (oraz więziom społecznym), jednak inaczej wartościuje różne rodzaje kłamstw. Jak zauważa Wojciech Chudy:

pierwsze trzy rodzaje kłamstw pociągają grzech ciężki. Kłamstwa [z rodzaju] piątego i szóstego nie należą do grupy najbardziej obciążonych moralnie, ale 'nachylają' się ku niej: mogą pociągać grzech ciężki. (...) Kłamstwa [z rodzajów] siedem i osiem są obarczone grzechem powszechnym i Augustyn formułuje wobec nich normę zakazu względnego: tych kłamstw raczej należy unikać⁸⁶.

Wyjątki w teorii Augustyna

Z definicji mówiącej o kłamstwie jako czynie, który w sposób zamierzony ma wprowadzić kogoś w błąd, Augustyn wyłącza kategorię żartów. Stwierdza:

Żarty nigdy nie były uważane za kłamstwa, ponieważ ton głosu oraz nastrój żartującego wskazują na to, iż nie ma on na celu kłamstwa, mimo że stwierdza rzeczy nieprawdziwe (...); należy oddzielić żarty od głównego tematu, jako że nie powinno się posądzać o kłamstwo tego, kto nie kłamie⁸⁷.

⁸⁶ W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 157.

⁸⁷ Św. Augustyn, *On lying (De mendacio)*, dz. cyt., par. 2.

We fragmencie tym jeszcze raz zostaje podkreślona rola intencji oraz kontekstu w rozpoznawaniu kłamstwa. Augustyn jednak wydaje się ułatwiać sobie zadanie oddzielenia dziedziny żartów od dziedziny kłamstw, przyjmując, że zawsze możliwe są do rozpoznania współwystępujące z komunikatem oznaki, dzięki którym można rozpoznać sytuację 'żartobliwą'. Można jednak, w przypadku żartów wymagających wprowadzenia w błąd, rozróżnić trzy sytuacje: odbiorca spodziewa się dowcipu (wie, w jakiej sytuacji się znajduje), odbiorca nie spodziewa się dowcipu, odbiorca nie jest pewny, czy to, co słyszy, jest żartem, czy też nie. W pierwszej sytuacji znajduje zastosowanie powyższe zastrzeżenie. W sytuacji drugiej należy, zgodnie z ogólną teorią kłamstwa występującą u Augustyna, określać takie żarty jako moralnie złe, należące do jednej z kategorii: trzeciej (złośliwe kłamstwo z korzyścią dla kłamcy), piątej (kłamstwo dla poklasku) lub siódmej (kłamstwo dla korzyści w sferze dóbr duchowych)⁸⁸, w zależności od sytuacji. W takim przypadku żartowanie z wykorzystaniem kłamstwa (nawet jeżeli za chwilę zostanie ono zdemaskowane przez ujawnienie dowcipu) jest moralnie naganne. W trzecim przypadku, kiedy odbiorca może jedynie domyślać się żartu ze strony nadawcy (przy jednoczesnym braku pewności co do właściwej definicji sytuacji), nie jest jasne, czy należy zakwalifikować taki dowcip jako kłamstwo. Można znaleźć argumenty zarówno za uznaniem takiego czynu za kłamliwy (występuje *intentio fallendi*), można jednak uznać, że z uwagi na niedookreśloność sytuacji, żart tego typu kłamstwem nie jest – wszak intencja nadawcy najczęściej dosyć szybko zostaje odkryta, jak w przypadku żartów primaaprilisowych. Uwzględniając rygoryzm biskupa Hippony, należy przyjąć, iż bardziej prawdopodobna jest interpretacja zakazująca kłamliwych żartów w sytuacjach niedookreślonych.

Drugim wyjątkiem w teorii Augustyna są kłamstwa zawarte w Starym Testamencie. Przykładem, do którego biskup Hippony się odwołuje, są dwa kłamstwa Abrahama, kiedy przedstawiał swoją żonę jako siostrę, wprowadzając w błąd władców Egiptu i Gerary (Rdz 12, 9-20; 20, 1-18). Dla odparcia możliwego argumentu, iż w Biblii pojawiają się kłamstwa, które nie tylko nie spotyka-

⁸⁸ Tego typu kłamstwa mógł stosować Sokrates, ośmieszając Ateńczyków, aby pokazać im drogę do prawdy.

ją się z naganą, lecz niekiedy są nagradzane, Augustyn odwołuje się do pojęcia 'postępu moralnego' ludzkości. Stwierdza bowiem, iż „Pismo mówi, że nawet Sodomia może być usprawiedliwiona w porównaniu z występkami ludu Izraela”⁸⁹. Dzieje się tak, ponieważ Izrael poznał Prawdę, a mieszkańcy Sodomy nie. Dlatego też większa odpowiedzialność moralna spoczywa na tych, którym Prawda została objawiona. W przypadku chrześcijan nie może być mowy o żadnym prawie do kłamstwa, ponieważ otrzymali oni pełne objawienie, czyli można od nich wymagać najwyższego stopnia 'moralnego rozwoju'. Drugi argument Augustyna stwierdza, iż wypowiedzi prorockie były dokonywane w sensie figuratywnym, nie zaś dosłownym⁹⁰, czyli wypowiedzi pozornie kłamliwe jedynie wydają się takie niewprawionemu czytelnikowi, w swej istocie zaś mają głęboki sens prorocki i przekazują prawdę. Przykładem takich wypowiedzi może być rozmowa Chrystusa w uczniami w drodze do Eamus (Łk 24, 13-32).

Podsumowując, teoria Augustyna Aureliusza jest jedną z bardziej rygorystycznych w odniesieniu do kłamstwa. O jej rygoryzmie stanowią dwa elementy – szeroka definicja kłamstwa oraz zawsze negatywna ocena prób kłamstwa. Umieszczenie istoty kłamstwa w intencjach nadawcy oraz oderwanie jej od wartości logicznej wypowiedzi pozwoliło na spojrzenie na problem kłamstwa w szerszej perspektywie. Augustyn jest konsekwentny w swym zakazie także podczas różnicowania negatywnej ceny kłamstwa. Żarty wydaje się uznawać bądź to za dopuszczalne (gdy nie są kłamstwem), bądź to za niedopuszczalne (gdy kłamstwa wymagają). Dla Augustyna problem przedstawiały jedynie kłamstwa dokonywane przez patriarchów i proroków biblijnych. Dla usprawiedliwienia ich 'występków' proponuje albo modyfikację ciężaru moralnego kłamstw w zależności od stopnia moralnego postępu ludzkości, albo wręcz odmawia im nazwy 'kłamstwa' z uwagi na 'pewne ukryte uwarunkowania'. To jedyny moment, kiedy dopuszcza usprawiedliwienie dla kłamstwa, zdejmujące z niego odium winy moralnej.

⁸⁹ Św. Augustyn, *On lying (De mendacio)*, dz. cyt., par. 7.

⁹⁰ Por. tamże, par. 7, 9.

Tomasz z Akwinu

Definicja kłamstwa

Tomasz, podobnie jak Arystoteles i Augustyn, jest zwolennikiem całkowitego zakazu kłamstwa. Inaczej jednak niż jego poprzednicy rozkłada akcenty, określając, czym jest kłamstwo. W *Sumie teologicznej* stwierdza:

Ujawnianie względnie wypowiedź jest o tyle czynnością moralną, o ile jest dobrowolną i zależną od zamierzenia (woli). Właściwym zaś przedmiotem ujawnienia oraz wypowiedzi jest prawda lub fałsz. Natomiast zamierzenie nieuporządkowanej należycie woli może dążyć do dwóch rzeczy: do powiedzenia fałszu albo do skutku swoistego dla fałszywej wypowiedzi, a mianowicie do wprowadzenia kogoś w błąd. Gdy występują te trzy rzeczy, a mianowicie fałsz wypowiedzi, wola powiedzenia fałszu i zamiar wprowadzenia kogoś w błąd, wówczas fałsz powstaje nie tylko tworzywowo (materialnie) (...), ale także istotnościowo (formalnie) (...) oraz sprawczo (efektywnie) (...). Istota kłamstwa zależy od istotnościowego (czyli formalnego) kłamstwa, a mianowicie od tego, czy ma się wolę powiedzenia fałszu. Dlatego kłamstwem jest wypowiadanie czegoś innego niż się myśli⁹¹.

Tomasz wyróżnia trzy elementy w kłamstwie – materialny, zależny od logicznej oceny wypowiedzi, czyli fałszywą wypowiedź, formalny – wolę wypowiedzenia fałszywej wypowiedzi oraz sprawczy – zamiar wprowadzenia kogoś w błąd. Jako istotny element kłamstwa wskazuje na element formalny. Definicja taka zawężyła zbiór kłamstw (w porównaniu z definicją Augustyna), wyłącznie do tych zdarzeń, kiedy u nadawcy pojawia się wola zakomunikowania fałszywej wypowiedzi⁹². Istotne jest, że chodzi tu o fałsz pojmowany subiektywnie, czyli odnoszący się do przekonań nadawcy. Gdy ktoś wypowiada zdanie obiektywnie fałszywe, lecz subiektywnie uważa je za prawdziwe, nie kłamie, jak mówi

⁹¹ Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, przekład zbior. pod dyr. S. Bełcha, Veritas, Londyn 1975-1983, t. 20, przeł. F.W. Bednarski, s. 98 (Sth, II-II, q 110, a. 1).

⁹² Podobną definicję przyjmują niektórzy współcześni filozofowie anglosascy, por. s. 98-101 niniejszej pracy.

Tomasz, „w sensie ścisłym”⁹³. Podobnie w przypadku, gdy ktoś wypowiada zdanie obiektywnie prawdziwe, lecz jest przekonany, że jest ono fałszem, kłamie, ponieważ spełnia istotowy (formalny) warunek kłamstwa – chce wyrazić fałsz. Spełnianie warunku formalnego przez wypowiedź jest cechą wystarczającą do kwalifikacji jej jako kłamstwa. Chęć wprowadzenia kogoś w błąd może jedynie ‘dopełniać’ całości kłamstwa, lecz nie stanowi cechy wyróżniającej.

Tomasz nie ogranicza kłamania wyłącznie do mówienia (wypowiadanie wyrazów odnoszących się do treści myśli). Kłamać można za pomocą czynów, gestów czy innych niewerbalnych aktów komunikacyjnych⁹⁴. Kłamałby więc ktoś, kto za pomocą gestów zmieniałby na przykład znaczenie wypowiedzianych słów tak, aby stały się one fałszem (wyrażaniem czegoś innego niż myśli nadawcy). Takie kłamstwo nazywa Tomasz udawaniem (*simulatio*), którego jedna z form to obłuda (*hipocrisi*). Kłamstwami są również chępliwość oraz udawana skromność (*ironia*)⁹⁵. Podczas przedstawiania poglądów Akwinaty wszystkie te sytuacje będą określane jednym terminem – kłamstwo.

Ocena kłamstwa

Tomasz ocenia kłamstwo jednoznacznie jako zawsze, wewnętrznie złe. Taka ocena wynika z natury kłamstwa, która sprzeciwia się ‘naturalnej funkcji słów’.

Skoro bowiem słowa są z natury znakami umysłu, kłamstwo przeciwstawia się naturze, jest bowiem niedopuszczalne, by człowiek używał słów na wyrażenie czegoś innego niż to, co myśli i odczuwa⁹⁶.

Kłamstwo przekazuje informacje niezgodne z informacjami uznanymi przez nadawcę za prawdziwe, przeciwstawia się więc naturze aktu komunikacyjnego, co oznacza, że jest zawsze złe moralnie. Argument ten opiera się na założeniu, że wymienione w powyższym fragmencie pojęcie „słowa” oznacza wszelkie akty

⁹³ Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., s. 98 (STh, II-II, q 110, a. 1).

⁹⁴ Por. tamże, s. 111 (STh II-II, q 111, a. 1).

⁹⁵ Por. tamże, s. 111, 114, 115, 120, 124 (STh, II-II, q 111, a. 1, a. 2, a. 3, q 112, a. 1, q 113, a. 1).

⁹⁶ Tamże, s. 103 (STh, II-II, q 110, a. 3).

komunikacyjne, które służą przede wszystkim do adekwatnego wyrażania poglądów uznanych przez nadawcę za prawdziwe. Kłamstwo w rozumieniu Tomasza jest wypowiedzią nieprawdziwą, łamiącą podstawową funkcję komunikacji, dlatego jest niedopuszczalne.

Kłamstwo jest występkiem sprzeciwiającym się cnotcie prawdomówności. Prawdomówność jest sprawnością, która praktycznie realizuje zasadę prawdziwego przekazywania myśli, a zatem główną funkcję komunikacji. Prawdomówność jako cnota przynależy do 'duszy właściwie uporządkowanej'⁹⁷. Cnota umożliwia właściwe życie, wada 'życie właściwe' niszczy. Skoro więc kłamstwo (kłamliwość) jest przeciwstawne jednej z cnót, nie może być czymś dobrym (moralnie właściwym). Tomasz posiłkuje się arystotelesowską koncepcją cnoty jako środka, wskazując jednocześnie, jak różne formy kłamstwa środek ten opuszczają: „chępliwość, która przesadza prawdę, oraz ironię, która ją umniejsza”⁹⁸. Prawdomówność jest tutaj pojmowana jako właściwy środek, pomiędzy nadmiarem i brakiem. Kłamstwo wprowadza nieuporządkowanie, ponieważ odchodzi od właściwego środka, a ponadto próbuje pokazywać coś złego, jako służące czemuś dobremu (dobro realizowane ma usprawiedliwiać kłamstwo)⁹⁹. Niemożliwe jest uzasadnione moralnie stosowanie wewnętrznie złego środka do uzyskania dobrego skutku.

Tomasz pokazuje dwa wymiary zła kłamstwa, a zarazem dwa obszary, w których zachodzą złe konsekwencje, spowodowane przez kłamstwo. Z jednej strony, wymiar społeczny, gdzie powinna obowiązywać zasada prawdomówności. Jej naruszenie powoduje szkodę na fundamencie społeczeństwa, czyli wzajemnym zaufaniu. Z drugiej strony, kłamstwo negatywnie oddziałuje na kłamiącego, wprowadzając nieuporządkowanie do jego duszy, wypierając cnotę prawdomówności. Nieporządek spowodowany przez kłamstwo występuje więc zarówno na poziomie społecznym, jak i indywidualnym.

⁹⁷ Por. R. McNerny, *Ethica Thomistica*, The Catholic University of America Press, Washington 1997, s. 91nn.

⁹⁸ Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., s. 100 (STh, II-II, q 110, a. 2).

⁹⁹ Tamże, s. 105 (STh, II-II, q 110, a. 3, odp. 4).

Podobnie jak Augustyn, Akwinata przyjmuje gradację moralnego zła kłamstwa. Stwierdza:

(...) kłamstwo można podzielić ze względu na rodzaj winy zależnie od zamierzonego celu kłamcy, jaki może zwiększać lub zmniejszać winę. Zwiększa ją, gdy ktoś zmierza do wyrządzenia szkody innemu, i wówczas zachodzi kłamstwo złośliwe; zmniejsza ją natomiast, gdy kłamstwo ma na celu jakieś dobro, już to dobro przyjemne i wówczas zachodzi kłamstwo żartobliwe, już to użyteczne, i wtedy mamy do czynienia z kłamstwem usługowym (...).

(...) bardziej ogólnie można podzielić kłamstwo ze względu na cel zwiększający lub zmniejszający winę kłamcy. Z tego punktu widzenia został dokonany podział św. Augustyna (...) ¹⁰⁰.

Nie ulega wątpliwości, że im lepsze jest to zamierzone dobro, tym mniejsza jest wina w kłamstwie ¹⁰¹.

Pierwszy z przytoczonych podziałów (ze względu na rodzaj winy) odnosi się do trzech rodzajów celu, jakim służy kłamstwo. Tomasz dzieli je na kłamstwa złośliwe, żartobliwe i użyteczne. Kłamstwem złośliwym kłamiący chce wyrządzić szkodę odbiorcy, kłamstwem żartobliwym sprawić mu przyjemność (zapewne ludyczną), kłamstwem zaś użytecznym udzielić mu pomocy.

Co do różnicowania ocen Tomasz odwołuje się do nich dopiero w przypadku drugiego przytoczonego podziału, który powtarza za Augustynem. Generalną zasadą jest ostatnie przytoczone zdanie: 'im lepsze jest zamierzone dobro, tym mniejsza wina w kłamstwie'. Jedynie niektóre kłamstwa wypełniają znamiona grzechu śmiertelnego (kłamstwa złośliwe), większość jest klasyfikowana jako grzechy lżejsze (kłamstwa żartobliwe i użyteczne). Tomasz przestrzega jednak, iż

i takie kłamstwo [żartobliwe lub użyteczne] może stać się grzechem śmiertelnym, sprzeciwiając się miłości np. wskutek zgorszenia lub jakiegokolwiek następstwa, wynikającego z tego kłamstwa, zwłaszcza gdy ktoś kłamie publicznie, nie obawiając się, że to wywoła zgorszenie ¹⁰².

W zależności od stopnia realizowanego dobra, kłamstwo będzie traktowane jako mniej złe, jednak nigdy nie może być usprawiedliwione.

¹⁰⁰ Por. strony 51-52 niniejszej pracy.

¹⁰¹ Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., s. 101 (STh, II-II, q 110, a. 2).

¹⁰² Tamże, s. 108 (STh, II-II, q 110, a. 4).

Problemy w teorii Tomasza

Podobnie jak Augustyn, Tomasz ma problemy z moralną oceną kłamstw występujących w Biblii. Radzi sobie z tym problemem na dwa sposoby. Po pierwsze, zauważa, iż nagroda dla postaci biblijnych nie jest przydzielana za kłamstwo, lecz za prezentowane przez nie cnoty. Po drugie, stara się dokonać reinterpretacji wypowiedzi kłamliwych, uznając je za mające jedynie pozory kłamstwa lub podkreślając prorocki cel nieprawdziwego komunikatu¹⁰³.

Drugim problemem jest zatajenie prawdy (*dissimulatio*). Tomasz stwierdza: „Wolno roztropnie ukryć prawdę przy pomocy zatajenia (*dissimulatio*)”¹⁰⁴. Jest to jeden z trudniejszych fragmentów w teorii Tomasza. Termin ‘zatajenie’ bądź ‘zakrycie’ (*dissimulatio*) jest odpowiednikiem arystotelesowskiego ‘ukrywania’ oznaczającym ukrywanie pewnych cech, które kłamca posiada. Podobne znaczenie ma dzisiaj, oznacza ukrywanie (dysymulacja) na przykład objawów chorobowych przed lekarzami¹⁰⁵. Na pierwszy rzut oka może się więc wydawać, że Tomasz dopuszcza swego rodzaju ‘usprawiedliwione kłamstwo’ poprzez zatajenie, pod warunkiem że jest ono dokonywane ‘roztropnie’. Taka interpretacja jest na gruncie teorii Akwinaty błędna. Nie należy zapominać, że zgodnie z podaną definicją, istotowym elementem kłamstwa jest ‘chęć wypowiedzenia fałszu’. Za pomocą dysymulacji można ukryć prawdę, nie wyrażając jednocześnie dobrowolnie fałszywych stwierdzeń. Przykład pacjenta tającego symptomy choroby jest oczywiście ilustracją działania niewłaściwego – pacjent ma wolę wyrażania fałszu wobec personelu medycznego, a więc kłamie. Pojęcie ‘zatajenia’ odnosi się raczej do woli nieudzielenia informacji, bez motywu wprowadzenia w błąd, a tym bardziej wypowiedzenia fałszu. Może więc służyć godziwej obronie tajemnicy lub intymności tającego. Różne interpretacje kwestii ‘roztropnego zatajania prawdy’ opisuje Wojciech Chudy¹⁰⁶.

Kolejnym problemem w teorii Tomasza jest jego definicja kłamstwa. Umieszczając istotę kłamstwa w ‘woli wypowiedzenia fał-

¹⁰³ Tamże, s. 108, 111 (STh, II-II, q 110, a. 3, odp. 3, por. także, q 111, odp. 1).

¹⁰⁴ Tamże, s. 105 (STh, II-II, q 110, a. 3, odp. 4).

¹⁰⁵ Por. np. B. de Barbaro, K. Ostoja-Zawadzka, A. Cechnicki, *Możesz pomóc*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005, s. 148.

¹⁰⁶ Por. W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 169-171.

szu', intencję wprowadzenia w błąd zaś przyjmując za element jedynie przygodny, wydaje się on tracić z pola widzenia kłamstwa dokonywane za pomocą zdań prawdziwych. Warto przypomnieć przykład Augustyna o ostrzeżeniu podróżnego przed zbójcami na drodze. Osią tego przykładu jest świadomość nadawcy, że odbiorca nie da wiary jego komunikatowi. Według Tomasza nie może on, nie zaciągając winy moralnej, skutecznie ostrzec podróżnego. Jeżeli będzie dbał o przestrzeganie Tomaszowego zakazu kłamstwa, podróżnik wpadnie w ręce rabusiów; jeżeli go skutecznie ostrzeże, zaciągnie winę moralną (niebędącą grzechem śmiertelnym z uwagi na wartościowy cel). Jest to istotna trudność w etyce autora *Sumy teologicznej*. Stają tu bowiem w konflikcie dwie normy – miłości bliźniego (czyli troski również o jego bezpieczeństwo fizyczne) oraz całkowitego zakazu kłamstwa. Jeżeli nadawca efektywnie ostrzeże wędrowca, popełni występki, ponieważ nie można dla osiągnięcia dobrego skutku stosować złych środków. Możliwym wyjściem wydaje się szukanie 'trzeciej drogi', czyli tak wykrętne odpowiadanie na pytanie podróżnika (i unikanie wypowiedzenia fałszu), aby ten nabrał przekonania, iż na drodze czają się zbójcy – trudno sobie jednak wyobrazić tego rodzaju fortuną sytuację komunikacyjną.

Podsumowując, Tomasz z Akwinu utrzymuje całkowity zakaz kłamstwa, jednocześnie redefiniując (w stosunku do teorii Arystotelesa i Augustyna) samo pojęcie. Rozszerza zastosowanie pojęcia 'kłamstwo' na wszelkie dobrowolne czynności komunikacyjne, jednocześnie wskazując na 'wypowiadanie zdań przeciwnych do tego, co się myśli' jako istotę czynu kłamliwego. Wskazuje na dwoistość złych skutków powodowanych przez kłamstwo – zmniejszenie wzajemnego zaufania w życiu społecznym i utracenie właściwej miary przez kłamcę (czyli wprowadzenie nieporządku do duszy). Pomimo że za pomocą kłamstwa można, jak przyznaje, realizować pewne dobra, czyn, który będzie wykorzystywał kłamliwe środki, zawsze będzie wewnętrznie zły, zaś jego wartość negatywna będzie się zwiększać bądź zmniejszać w zależności od ilości zamierzonego i zrealizowanego dobra. Tomasz dopuszcza 'zatajenie' prawdy w niektórych sytuacjach – obrona sekretu, ocalenie przed niebezpieczeństwem, nie przedstawia jednak jednoznacznej interpretacji, w jaki sposób (i w jakim stopniu) można właściwie pod względem moralnym stosować *dissimulatio*.

Niccolo Machiavelli

Renesansowy włoski dworzanin nie miał złudzeń co do roli kłamstwa w życiu społecznym. Nie uciekał się też do moralizatorstwa. W *Księżcu*, pomyślanym jako podręcznik dla sprawującego władzę, wprost zachęca do posługiwania się kłamstwem. Ostrzega jednocześnie przed kłamcami, którzy będą próbowali wprowadzać władcę w błąd. Uczy, w jaki sposób rozpoznawać kłamstwa innych i uniemożliwiać je. W *Rozważaniach nad pierwszym dziesięcioksięgiem Historii Rzymu Liwiusza* pokazuje, jak właściwe użycie kłamstwa zwiększa dobro państwa, stabilność władzy i zadowolenie obywateli.

Machiavelli nie pisał traktatów filozoficznych, ale swoiste ‘poradniki’, nie sposób więc u niego znaleźć definicji kłamstwa, argumentów za i przeciw jego wykorzystywaniu czy też jednoznacznej oceny. Podstawowym celem jego dzieł jest przekazanie wiedzy, w jaki sposób należy sprawować władzę, aby władzy nie stracić¹⁰⁷. Władza zaś, poprzez nadawanie odpowiednich praw, ma czynić ludzi lepszymi. Z tego wniosek, że należy utrzymywać władzę dla dobra poddanych. Sami poddani nie potrafią polepszyć swojej kondycji moralnej, „można bowiem o ludziach w ogóle powiedzieć, że są niewdzięczni, zmienni, kłamliwi, unikający niebezpieczeństw i chciwi zysku”¹⁰⁸. Przekonania Machiavellego na temat natury ludzkiej nie są optymistyczne. Propozycja Florentczyka jest prosta: ludzie nagminnie postępują źle – należy dbać o ich rozwój moralny – czasami trzeba to czynić wbrew woli poddanych – należy to robić dla ich dobra – najlepiej pracę taką wykonuje władza – a więc trzeba pozostawać przy władzy i utrzymywać ją dla dobra poddanych. Można powiedzieć, iż jest to zastosowanie reguły ‘[szczytny] cel uświęca środki’. Zakładając egoistyczną naturę ludzką, władca jest usprawiedliwiony, jeżeli stosuje wszelkie środki, aby prowadzić poddanych ku dobru. Ponadto dzięki mądrym sprawowaniu rządów władca umożliwi szczęśliwe życie poddanym, wskutek opamiętania ich partykularnych interesów.

¹⁰⁷ Por. N. Machiavelli, *Księżce*, przeł. C. Nanke, Antyk, Kęty 2004, rozdz. V, VI i VII, s. 40-48.

¹⁰⁸ Tamże, s. 68.

Kłamstwo wizerunkowe

Książę, aby utrzymać się przy władzy, musi przekonać poddanych, że jest właściwą osobą do jej sprawowania. Musi więc odpowiadać społecznym wyobrażeniom o władcy. Powinien więc mieć takie cechy jak: hojność, bycie litościwym, uczciwość, męstwo, 'bycie ludzkim', czystość (w znaczeniu seksualnym), grzeczność w obyciu, religijność i tym podobne¹⁰⁹. Władca więc ma być człowiekiem moralnie doskonałym. Zarazem jednak:

Nie jest konieczne, by Książę posiadał wszystkie owe zalety, które wskazałem, lecz jest bardzo potrzebne, aby wydawało się, że je posiada. Śmiem nawet powiedzieć, że gdy je ma i stale zachowuje, przynoszą mu szkodę, gdy zaś wydaje się, że je ma, przynoszą mu pożytek; powinien więc Książę uchodzić za litościwego, dotrzymującego wiary, ludzkiego, religijnego, prawego i być nim w rzeczywistości, lecz umysł mieć skłonny do tego, by mógł i umiał działać przeciwnie, gdy zajdzie potrzeba¹¹⁰.

Machiavelli zauważa, że poddani chcą widzieć w Księciu uosobienie wszelkich cnót, lecz gdyby władca rzeczywiście spełnił ten postulat, uniemożliwiłoby mu to skuteczne sprawowanie władzy. Dlatego też powinien dbać o pozytywne cechy, lecz jednocześnie kontrolować je, aby w niektórych sytuacjach móc działać surowo lub niesprawiedliwie.

Przedstawiona propozycja to nic innego jak teoretyczne podstawy wprowadzającego w błąd 'marketingu politycznego' – polityk powinien uchodzić za takiego, jakim ludzie chcą go widzieć, kontrolując swoje wady i zalety tak, aby przedstawiać ludowi odpowiedni wizerunek. Skoro bowiem nie będzie można władcy nic zarzucić co do jego kondycji moralnej, łatwiej będzie utrzymać władzę, nawet jeżeli pojawią się zarzuty innego rodzaju (na przykład nieudolność lub nadużycia). Książę musi być dobrym aktorem, odgrywającym przed poddanymi te cechy, których oni od rządzącego wymagają. Książę więc może wprowadzać w błąd na dwa sposoby – po pierwsze, udając, że posiada pewne zalety, oraz ukrywając swoje wady, po drugie, udając, że zawsze kieruje się określonymi wartościami.

¹⁰⁹ Por. tamże, s. 65.

¹¹⁰ Tamże, s. 70.

Tymczasem dla sprawnego panowania nie należy skupiać się na wypracowywaniu zalet oraz na kierowaniu się wartościami, lecz na sprawnym panowaniu.

Nic ważniejszego nad zachowanie pozorów owych cnót (...). Każdy widzi, za jakiego uchodzisz, lecz bardzo niewiele wie, kim jesteś, i ta garstka nie odważy się stawić czoła opinii powszechnej, mającej po swej stronie majestat rządu¹¹¹.

Jak już wspomniano, podstawowym celem 'kłamstwa wizerunkowego' jest osiągnięcie pozytywnego nastawienia poddanych do władcy, tak aby nie dawali wiary w doniesienia odnoszące się do nadużyć władzy oraz nie buntowali się przeciw Księżciu. Machiavelli zauważa, iż odpowiedni wizerunek jest więcej warty niż rzeczywiste posiadanie zalet moralnych. Ponadto w stosunku do lubianej osoby łatwiej przebaczyć nadużycia, a trudniej dać wiarę w rzeczywiste lub domniemane winy. Wszystko to przemawia za udawaniem, że ma się charakter zgodny z oczekiwaniami społecznymi.

W *Księżciu* brak jest wskazówek dotyczących prowadzenia działań dyplomatycznych. Domyślać się jednak można, że w kwestii umów międzyrządowych obowiązuje ta sama zasada, co w przypadku innych kłamstw – cel (dobro państwa i utrzymanie się przy władzy) uświęca środki. Pomocne w wyznaczeniu taktyki w polityce międzynarodowej mogą być opisywane przez Machiavellego dwa rodzaje walki – ludzki i zwierzęcy (zalecane również jako metoda sprawowania władzy w państwie). Zalecenie jest takie, aby być jednocześnie lwem i lisem – odpowiednio działać siłą i/lub dostojnością albo podstępem i zdradą¹¹². Podstawowy cel opisuje Machiavelli następująco:

Niech więc Książę tak kalkuluje, aby zwyciężyć i utrzymać państwo, wtedy środki zawsze będą uważane za godziwe i przez każdego chwalone, gdyż tłum pójdzie zawsze za pozorami i będzie sądził według wyniku¹¹³.

¹¹¹ Tamże, s. 71.

¹¹² Tamże, s. 70.

¹¹³ Tamże, s. 71.

W przypadku umów międzynarodowych należy więc stosować wszelkie możliwe środki dla utrzymania lub przejęcia władzy, byleby tylko zachować pozory cnotliwości i praworządności.

Florencki dworzanin zauważa także odmienne normy moralne obowiązujące w trakcie wojny i pokoju. Stwierdza:

Podstęp zasługuje na potępienie w każdym wypadku z wyjątkiem wojny. Na wojnie godzien jest on pochwały; zwycięstwo odniesione za jego pomocą jest równie zaszczytne, co zwycięstwo odniesione za pomocą siły¹¹⁴.

Księżę musi uczyć się kontrolować własne odruchy moralne, aby być dobrym władcą. Musi również wypracować sprawność złego postępowania wtedy, gdy wymaga tego sytuacja.

Trzeba więc, aby miał on umysł zdolny do zwrotu, stosownie do tego, jak wiatry i zmienne koleje losu nakazują i (...) nie powinien porzucać dobrego, gdy można, lecz wejść w zło, gdy trzeba¹¹⁵.

Po raz kolejny Machiavelli podkreśla wyjątkowość użycia kłamstwa jako narzędzia do czynienia ludzi lepszymi – można go używać wyłącznie w sytuacji konieczności.

Wykrywanie kłamstwa

Oprócz aktywnego okłamywania i kształtowania wizerunku, władca musi być wyczulony na pochlebców, którzy będą starali się wkupić w łaski Księcia, mówiąc mu to, co zechce usłyszeć, a co niekoniecznie będzie zgodne z prawdą. Można zauważyć, iż powtarza się tu mechanizm ‘przypodobania się’, który zaleca Florentczyk samemu Księciu w stosunku do poddanych. Drugim rodzajem kłamstw przeciw władzy może być zdrada wojskowa.

Pochlebcy starają się uzyskać wpływ na postępowanie Księcia dla własnych celów¹¹⁶. Próbują manipulować władcą tak, aby nie realizował on celów dobra wspólnego, lecz skłaniał się ku dobrom partykularnym. W celu ustrzeżenia się przed zagubieniem w intrygach, władca powinien utrzymywać dwór złożony z osób mądrych i zaufanych, które będą mu doradzać, nie dając wiary osobom spo-

¹¹⁴ N. Machiavelli, *Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięciem Historii Rzymu Liviusza*, przeł. K. Żaboklicki, w: N. Machiavelli, *Księżę, Rozważania...*, Verum, Warszawa 2008, s. 372.

¹¹⁵ N. Machavelli, *Księżę*, dz. cyt., s. 71.

¹¹⁶ Por. tamże, s. 84nn.

za tego kręgu. Jednocześnie „Książę powinien radzić się nie zawsze, lecz tylko wtedy, gdy sam chce”¹¹⁷, aby nikt nie mógł mieć wpływu na decyzję władcy poza nim samym.

Drugi rodzaj kłamstw, na jakie narażony jest Książę, to zdrada wojska, która może się przydarzyć, jeżeli będzie utrzymywał armię złożoną z najemników. Jest to mianowicie „wojsko niezgodne, ambitne, kłótlive, niekarne, niewierne (...); nie boi się Boga ani nie dotrzymuje wiary ludziom”¹¹⁸. Najemnicy, według Machiavellego, zdradzą Księcia, jeżeli tylko pojawi się konieczność działań wojskowych. Składając przysięgę na wierność, kłamią, ponieważ zależy im wyłącznie na żołdzie, za nic mają obowiązki wojskowe. Machiavelli podkreśla jednocześnie ważność sił wojskowych: „najważniejszą podstawą państw (...) są dobre prawa i dobre wojsko, a gdzie jest dobre wojsko, tam z pewnością są dobre prawa”¹¹⁹. Zamiast niepewnych wojsk należy tworzyć armię opartą na własnych obywatelach. Ci bowiem będą świadomi, że bronią swojego kraju, i nie będą mieli motywacji do zdrady. Należy więc unikać niebezpieczeństwa zdrady ze strony jednej z ‘podstaw państwa’, zastępując najemników własnymi obywatelami, walczącymi z odpowiednią motywacją.

Ponadto stabilność władzy może być naruszona poprzez oszczerstwa. Machiavelli zauważa, że:

o ile oskarżenia przynoszą korzyść republikanom, o tyle oszczerstwa im szkodzą. Różnica między pierwszymi a drugimi polega zaś na tym, że do oszczerstwa nie są potrzebni ani świadkowie, ani żadne namacalne dowody, tak iż każdy może szkalować każdego; nie każdego można natomiast oskarżyć, bo oskarżenie opierać się musi na prawdopodobnych i udokumentowanych przesłankach¹²⁰.

Oszczerstwa rzucane bez dowodów i świadków mogą zniszczyć dobre imię cennych dla państwa osób, wzniecić bunt. Są elementem zepsutej natury ludzkiej. Dlatego też należy obywatelom zapewnić możliwość wnoszenia oskarżeń, aby zmniejszyć liczbę oszczerstw. Po raz kolejny widać asymetrię norm dotyczących władcy i poddanych.

¹¹⁷ Tamże, s. 85.

¹¹⁸ Tamże, s. 57.

¹¹⁹ Tamże.

¹²⁰ N. Machiavelli, *Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięciem Historii Rzymu Liviusza*, dz. cyt., s. 158.

Problemy w teorii Machiavellego

Machiavelli niekiedy służy jako przykład myśliciela amoralisty, zalecającego poświęcenie zasad moralnych dla skuteczności działania. Szczególny przypadek takiej postawy ma się przejawiać w dopuszczeniu do stosowania kłamstwa w zależności od potrzeb. Wydaje się, iż taka ocena nie jest do końca sprawiedliwa. Po pierwsze, Machiavelli nie podważa znaczenia moralności i jej wymogów. Twierdzi natomiast, że władca powinien być świadomy tych wymogów i nad nimi również panować. Usprawiedliwieniem naruszenia (a nie zniesienia) normy moralnej ma być dobro wspólne, które Książę realizuje. Jak zauważa Alois Rillkin: „kto uprawia politykę, pożąda tym samym władzy, władzy albo jako środka w służbie innych celów, albo władzy dla niej samej. Machiavelli opowiada się za pierwszą opcją i wypowiada się przeciwko drugiej”¹²¹. Do Machiavellego lepiej pasuje więc określenie teleologicznego relatywisty niż myśliciela zalecającego zerwanie z wszelką moralnością.

Celem władzy jest umożliwienie ludziom nie tylko w miarę pomyslnego współżycia, ale również moralnego ich udoskonalania. Machiavelli zakładał, że natura ludzka jest zła i należy ją poprawiać. Temu celowi ma służyć silna władza, którą trzeba, w otoczeniu ‘wilków’ i ‘sideł’, zdobyć i utrzymać. Przypadki, w których Książę ma prawo (lecz nie obowiązek) odejść od przestrzegania wymogów moralnych, obejmują wszelkie zdarzenia, kiedy skuteczniej będzie sprawował władzę za pomocą środków moralnie wątpliwych. Nie oznacza to jednak, że czyny moralnie złe stają się dobre (Machiavelli tego nie twierdzi). Przyjmuje raczej, iż czyny moralnie złe stają się co najwyżej dopuszczalne lub możliwe do usprawiedliwienia w danej sytuacji, co jednak nie znaczy, iż tracą negatywną wartość moralną. Co więcej, zauważa, że władca musi podpadać pod odmienne normy niż pozostali członkowie społeczeństwa. Gdyby spełniał wszystkie wymagane od niego powinności, nie mógłby sprawnie rządzić, ponieważ na przykład rozdałby cały budżet na pomoc najuboższym¹²².

O negatywnej ocenie kłamstwa może też świadczyć ostrzeżenie dane Księciu przed pochlebcami i najemnikami. Nie można ich tole-

¹²¹ A. Rillkin, *Niccolo Machiavellego nauka o rządzeniu*, przeł. H. Olszewski, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2003, s. 68.

¹²² Por. N. Machiavelli, *Książę*, dz. cyt., s. 65-66.

rować, ponieważ ich kłamstwa są skierowane przeciwko władzy, państwu i jego celom. Jako środek zaradczy przeciwko przewrotnej naturze ludzkiej zaleca Machiavelli nie cyniczne wykorzystywanie zasad moralnych ('umoralnianie na siłę'), lecz pewne procedury i instytucje (rada mędrców, armia obywatelska), zamiast niepewnych 'czynników ludzkich' pozbawionych ram prawnych (jak pochlebcy i dworzanie).

Hugo Grocjusz

Rola praw w społeczeństwie

Hugo Grocjusz był filozofem prawa. Kodyfikował i uzasadniał prawa, opierając się na doktrynie prawa naturalnego, czyli powszechnie obowiązującego. W swojej teorii praw przyjął dwie podstawowe zasady:

1. Pewne prawa ma każdy człowiek, bez względu na różnice indywidualne.

2. Prawa nie są bezwzględnie obowiązujące – w przypadku konfliktu uprawnień jedno musi ustąpić.

Prawa mają regulować życie społeczne w stopniu wystarczającym do zgodnego współżycia. Zgodne współżycie jest również racją dostateczną do uzasadnienia prawa naturalnego. Do zbioru praw człowieka należą także prawa komunikacyjne.

Definicja kłamstwa

Grocjusz przyjmuje następującą definicję kłamstwa, którą sam nazywa wąską. Stwierdza:

Nie rozumiemy tutaj kłamstwa tak szeroko, by obejmowało każdą wypowiedzianą nieprawdę (...). Lecz tutaj określamy fałsz (*falszomówstwo – wypowiedzianie fałszu*) w znaczeniu sprzeczności z tym, co się myśli bądź zamierza, wypowiedziany świadomie. (...) Nie kłamie ten, kto stwierdza rzecz fałszywą, o której sądzi, że jest prawdziwa, lecz ten, kto mówi prawdę, będąc jednocześnie przekonany, że jest fałszywa¹²³.

¹²³ H. Grocjusz, *The Rights of War and Peace*, przeł. A.C. Campbell A.M., M. Walter Dunne Publisher, London 1905, cz. III, rozdz. 1, X, s. 299, http://files.libertyfund.org/files/553/0138_Bk.pdf (dostęp 26.03.2013).

Grocjusz nie zgadza się na 'szeroką' definicję, nazywającą kłamstwem każdy wypowiedziany fałsz, zarówno obiektywny, jak i subiektywny, wypowiedziany niezależnie od intencji i wiedzy podmiotu. Precyzując definicję, Grocjusz stwierdza, iż dla zaistnienia 'właściwego' kłamstwa konieczne są dwa elementy – subiektywna fałszywość komunikatu oraz wola nadawcy przekazania fałszywych treści. Zauważyć należy, że komunikat rozumiany jest tutaj także bardzo szeroko jako jakiegokolwiek działanie komunikacyjne (znaczące), a więc oprócz słów także na przykład mowa ciała¹²⁴.

Przedstawiona definicja kłamstwa stanowi podstawę do zastanowienia się nad wieloznacznością wyrażen. Grocjusz stwierdza:

Jeżeli jakieś słowo lub zdanie jest wieloznaczne, czy w użyciu potocznym, czy też dla celów sztuki, lub jest zrozumiałe z innych względów, to jeżeli nasze jego rozumienie zgadza się z którymkolwiek, nie będzie uznawane za kłamstwo, mimo że osoba, z którą rozmawiamy, może je inaczej zrozumieć¹²⁵.

Wieloznaczność słów nie powoduje więc kłamstwa w sensie ścisłym. Jeżeli nadawca celowo używa słowa wieloznacznego, a odbiorca zrozumie je w sposób odmienny od nadawcy, nie zachodzi kłamstwo. Na pewno zachodzi dezinformacja, a niekiedy manipulacja, jednak Grocjusz nie uznaje tych czynów za kłamstwa. Z takiego stanowiska można wyciągnąć dwa wnioski. Jeżeli nadawca celowo uczynił jakąś wypowiedź wieloznaczną, to: (1) nie jest odpowiedzialny za zrozumienie jego wypowiedzi przez odbiorcę, (2) nie musi się starać o właściwe zrozumienie jego wypowiedzi przez odbiorcę. Oba twierdzenia pokazują, jak wąsko rozumie kłamstwo autor *O prawie wojny i pokoju*. Pomędzy twierdzeniami (1) i (2) jest jeszcze jedna istotna różnica. Pierwsze jest negatywne – zdejmuje z nadawcy obowiązek upewnienia się odnośnie do jednoznacznego zrozumienia nadanego komunikatu, drugie natomiast daje mu prawo do celowego dezinformowania poprzez używanie wieloznaczności. Co więcej, nadawca nie musi się nawet upewniać, czy odbiorca zna szczególne znaczenie użytego wyrażenia.

¹²⁴ Por. tamże, XI, s. 300.

¹²⁵ Tamże, X, s. 299.

Ocena kłamstwa

Rozróżniając kłamstwo w sensie wąskim i szerokim, Grocjusz różnicował również oceny tych kłamstw. Kłamstwo odpowiadające przyjętej przez niego definicji narusza prawo odbiorcy komunikatu do ‘swobody sądenia’. Grocjusz pisze:

Wąsko rozumiane kłamstwo jest z natury swojej niesłuszne, (...) nie może być bowiem niczym innym jak naruszeniem rzeczywistego prawa, które bez żadnych wyjątków przysługuje temu, kto jest odbiorcą naszego znaku bądź rozmowy. (...) Nie mam na myśli jakiegokolwiek prawa, lecz to, które jest tutaj najistotniejsze, czyli wolności do osądenia naszych myśli przez tego, z kim rozmawiamy, wolności, którą na mocy cichej umowy jesteśmy mu winni¹²⁶.

Grocjusz twierdzi, że komunikacja opiera się na ‘cichej umowie’, gwarantującej, iż rozmówcy będą mieli możliwość sądenia o rzeczywistych myślach (przekonaniach, pomysłach, uczuciach), co do których nie będą świadomie wprowadzani w błąd. „Dlatego istnieje wzajemne zobowiązanie, które ludzie wynaleźli, określając użycie mowy i innych znaków”¹²⁷. Zakaz świadomego wprowadzania w błąd jest jedną z reguł komunikacji przyjętej na zasadzie ‘cichej umowy’. Łamanie tego zakazu jest niesłuszne, ponieważ narusza cudze prawo. Należy zaznaczyć, iż prawo, o którym mowa, najlepiej formułować negatywnie – jako prawo odbiorcy do niebycia jednoznacznie wprowadzonym w błąd. Jeżeli zostanie ono sformułowane pozytywnie – prawo do usłyszenia prawdy, jeszcze ostrzej zarysuje się problem wieloznaczności używanych wyrażen.

Ocena kłamstwa w wąskim sensie jest jednoznacznie negatywna. Jednak, z moralnego punktu widzenia, dopuszczalne jest wprowadzenie wieloznaczności do komunikatu, nawet w celu utrudnienia ‘swobody sądenia’ o myślach nadawcy. Grocjusz nie uważa, żeby w tym przypadku naruszone zostało prawo odbiorcy. Twierdzenie to zdaje się opierać na założeniu, iż o ile używa się wyrażen wieloznacznych adekwatnie (w jednym ze swych znaczeń) do aktualnych informacji nadawcy, o tyle nie są naganne manipulacje informacjami, dezinformacje oraz ‘zakrywanie’ prawdy. Płynie z tego

¹²⁶ Tamże, XI, s. 301.

¹²⁷ Tamże.

wniosek, że prawo do 'swobody sądenia' jest prawem słabym. Nie gwarantuje ono wiedzy pełnej, nie zapewnia precyzji komunikatu, nie zabrania dezinformacji. Jedyne, czego zabrania, to 'otwartego' kłamstwa, wprowadzania w błąd w sposób jednoznaczny. Taki zakaz nie gwarantuje jednak rzeczywistego wykorzystania 'swobody sądenia', ponieważ zręczni manipulatorzy mogą wykorzystywać sytuację komunikacyjną tak, aby umiejętnie wprowadzać w błąd (albo przynajmniej wprowadzać w stan niepewności), nie kłamiąc. Dodatkowym warunkiem przyjęcia różnej oceny kłamstwa w znaczeniu szerokim i wąskim jest potrzeba dookreślenia zakresów obu pojęć. W przeciwnym razie nadawca może pomylić wieloznaczność ze świadomym wprowadzaniem w błąd. Trudności w klasyfikacji oraz ocenie mogą wystąpić w przypadku wyszukiwania słów wieloznacznych dla 'rozmycia' tematu i skierowania rozmowy na inne tory lub wykorzystywania wieloznaczności dla ewidentnego wprowadzania w błąd.

'Cicha umowa' i jej modyfikacje

W celu lepszego zrozumienia pojęcia 'cichej umowy' dotyczącej prawdomówności, należy przyjrzeć się warunkom ważnej umowy przedstawianym przez Grocjusza. Umową nazywa on: „wszelkie działania, korzystne dla innych, które nie są podejmowane z uwagi na wielkoduszność”¹²⁸. Definicja ta jest na tyle ogólna, że można odnieść ją zarówno do umów handlowych czy dyplomatycznych, jak i do umów o charakterze niekomercyjnym lub pozapolitycznym. Podpada pod nią także umowa na prawdomówność – mówiąc prawdę, wypełnia się domyślnie zobowiązania wobec innych osób (Grocjusz przyjmuje tu 'naturalną' funkcję języka jako komunikującego prawdę). Ważna umowa to taka, z której wynikają pewne prawa (oraz obowiązki) dla umawiających się stron. Umowa obowiązuje wtedy, gdy spełnione są następujące warunki¹²⁹:

a) strony umawiające się muszą być równe – osoby umawiające się nie powinny stosować żadnych niewłaściwych 'chwytów' dla zapewnienia sobie przewagi;

¹²⁸ Tamże, ks. 2, rozdz. 12, VII, s. 147.

¹²⁹ Por. tamże, s. 147-739.

b) strony powinny zgadzać się co do przedmiotu, na jaki się umawiają, oraz podzielić się wiedzą na temat istotnych okoliczności, które dotyczą tematu;

c) strony muszą dysponować wolą wolną od jakichkolwiek nacisków zmuszających ich do zawarcia umowy.

Umowę uznaje się za ważną, jeżeli spełnione zostają wszystkie wymienione warunki. W przypadku umowy milczącej zawierającej ją niejako 'akceptują' już istniejące regulacje poprzez wchodzenie w określone interakcje. Nie można więc mówić o zawieraniu umowy, lecz o akceptacji już istniejących zasad. W przypadku komunikacji taką zasadą jest prawo odbiorcy do nieusłyszenia jednoznacznie kłamliwego komunikatu.

Prawo do niebycia okłamanym wynika z pewnej umowy, dlatego też umowa ta może być, po spełnieniu podanych warunków, modyfikowana bądź w niektórych przypadkach nawet anulowana.

Może się tak wydarzyć, że przysługujące komuś prawo może zostać uchylone bądź zabrane przez inne, wyższe prawo (...). Prawo może być również uchylone za wyraźną zgodą tego, kogo dotyczy, jak w przypadku, gdy ktoś deklaruje, iż będzie kłamał, a odbiorcy się na to zgadzają. Może być również uchylone na mocy cichej zgody lub jej założenia na podstawie rzetelnego namysłu lub przez pozostawanie w sprzeczności z innym prawem, które w powszechnym osądzie jest bardziej wartościowe¹³⁰.

Grocjusz wymienia następujące przyczyny możliwego uchylenia czyjogoś prawa: prawo wyższe, świadoma i wyraźna zgoda, cicha zgoda bądź usprawiedliwiony domysł, przypadkowa sprzeczność z innym prawem, które w danym przypadku bierze górę. Sytuacje te anulują prawo do niebycia jednoznacznie okłamanym. Grocjusz wymienia pięć typów takich sytuacji¹³¹:

1. *Kłamstwa w stosunku do dzieci i ludzi szalonych* (chorych psychicznie) – te osoby nie mają zdolności właściwego osądu, a kłamstwa dokonuje się dla ich dobra. Nie można zatem mówić o pogwałceniu ich praw.

2. *Kłamstwa czynione poprzez wypowiedzi hiperboliczne, metaforyczne, ironiczne itp.* Kłamstwa te, na mocy bądź to wyraźnej, bądź domniemanej zgody nie są szkodliwe i nie naruszają praw odbiorcy.

¹³⁰ Tamże, ks. 3, rozdz. 1, XI, s. 301.

¹³¹ Tamże, XII-XVI, s. 302-304.

3. *Kłamstwa w stosunku do tych, którzy chcą być okłamywani.* Zgodnie z przysłowiem 'chcącemu nie dzieje się krzywda', jeżeli odbiorca rezygnuje ze swojego prawa, to można go, do czasu, aż rezygnacji nie cofnie, okłamywać bez zaciągania winy moralnej i naruszania jego praw.

4. *Kłamstwa usprawiedliwiane za pomocą wyższego prawa.* W zakres tej kategorii wchodzi wszelkie kłamstwa w obronie dobra publicznego, ale też indywidualnych korzyści. Zaliczyć do niej należy wszelkie kłamstwa czynione przez władze w obronie racji stanu (na przykład kłamstwa platońskich władców), ale również kłamstwa w celu ocalenia wartości materialnej, chroniące przed kradzieżą.

5. *Kłamstwa w obronie życia lub innej porównywalnej wartości.* To stosunkowo jasna i najmniej kontrowersyjna kategoria.

W przedstawionych sytuacjach widać, w jaki sposób należy stosować wymienione kryteria. W przypadku pierwszym nie ma w ogóle mowy o prawie odbiorców komunikatu do prawdy. Przypadek drugi to przykład na domniemaną zgodę na informacje zwodnicze, w trzeciej kategorii jest mowa o wyraźnej zgodzie. Relacje pomiędzy wartościami rozważa się w przypadku piątym, zaś przypadek czwarty pokazuje, iż suwerenna władza może czynić wyjątki od obowiązujących zasad, zgodnie z racją stanu. Idealnym przykładem takiej sytuacji jest wojna, kiedy władza ma prawo dezinformować zarówno nieprzyjaciela (poprzez na przykład podstępny wojenne), jak i własnych obywateli, aby nie wywoływać niepożądanego stanu (paniki) lub nie ułatwiać pracy wywiadowi wroga. Można więc aktywnie wprowadzać nieprzyjaciół oraz własnych obywateli w błąd, aby osiągnąć cele militarne.

Omówione wyjątki od zasady niewprowadzania w błąd nie dotyczą zobowiązań podjętych pod przysięgą. Jeżeli przysięga jest ważna – czyli podjęta po racjonalnym rozpoznaniu sytuacji, zobowiązanie w niej podjęte leży w mocy przysięgającego, nie dotyczy rzeczy moralnie niegodnych, a przysięgający rozumie treść przysięgi¹³², to wynikające z niej zobowiązanie nie może być uchylone. Dzieje się tak, ponieważ przysięga wiąże mocniej niż umowa, a dodatkowo angażuje autorytet boski (staje się sprawą z Bogiem, a nie

¹³² Dokładne omówienie warunków ważnej przysięgi w H. Grocjusz, *The Rights of War and Peace*, dz. cyt., ks. 2, rozdz. 13, s. 160-165.

tylko z ludźmi)¹³³. Zatem zawieszenie prawa przez prawo wyższe lub w danych okolicznościach lepsze nie jest problematyczne. Zastrzeżeń nie budzi także zgoda na uchylenie warunków umowy, wyrażona wyraźnie i jednoznacznie. Pole do nadużyć pojawia się w przypadku zgody domyślnej.

Trudności w teorii Grocjusza

Pierwszy z wątpliwych punktów w omawianej teorii to przyzwolenie na celowe użycie wieloznaczności wyrażeń, które może posłużyć dezinformacji lub manipulacji. Drugi to zasada ‘cichej umowy’, którą również można interpretować szeroko jako na przykład przyzwolenie na okłamywanie ludzi, dla których prawda może być niewygodna lub powodować większe cierpienia. Trzecia trudność dotyczy przesadnych uprawnień władzy w regulowaniu zasad komunikacyjnych, które, zgodnie z zasadą równi pochyłej, mogą prowadzić do nadużyć i zdobycia monopolu informacyjnego przez władze państwowe. Pomimo jednak tych wątpliwości omawiana teoria proponuje jasne zasady, wedle których można ustalać normy złożonych sytuacji komunikacyjnych.

Podsumowując, teoria kłamstwa Hugona Grocjusza zawiera próbę kategoryzacji przypadków usprawiedliwionego świadomego komunikowania nieprawdy. Nie ogranicza się przy tym do nadania prawa do kłamstwa wyłącznie rządzącym lub wskazania, w jakich sytuacjach odpowiadać kłamstwem na kłamstwo. Nie zamyka też trudnych problemów kategorycznym stwierdzeniem ‘kłamstwo jest zawsze złe’, aby następnie szukać możliwości ‘roztropnego zakrywania’ prawdy. Opierając się na założeniach dotyczących prawa naturalnego oraz kryteriach ‘cichej umowy’, przedstawia zarówno uzasadnienie zakazu kłamstwa, jak i wiele wyjątków od tej zasady, pozostających w mocy na gruncie przedstawionej teorii etycznej. Wprowadza wyznaczniki sytuacji komunikacyjnej, które uchylają obowiązek prawdomówności.

¹³³ Por. tamże, ks. 3, rozdz. 1, s. 304-305.

Immanuel Kant

Filozof z Królewca należy do największych przeciwników moralnej dopuszczalności kłamstwa. Jako twórca etyki, której jednym z filarów jest imperatyw kategoryczny, uważa, że jakakolwiek maksyma dopuszczająca kłamstwo nie przejdzie 'testu imperatywu'¹³⁴, czyli nie będzie uogólnialna.

Główne twierdzenie etyki Kanta można przedstawić następująco: człowiek (istota myśląca) odkrywa poprzez namysł rozumu praktycznego naczelną zasadę – imperatyw kategoryczny, który powinien weryfikować wszelkie maksymy (normy szczegółowe) będące przesłankami do podjęcia działania. Przejście przez test imperatywu gwarantuje maksymie przynajmniej neutralną wartość moralną. Imperatyw kategoryczny wyznacza sferę czynów dopuszczalnych¹³⁵. W działaniu moralnym podmiot nie powinien przyjmować innych pobudek, ponieważ wtedy dopuszcza do maksymy elementy spoza rozumu praktycznego (takie jak uczucia, skłonności czy preferencje), a powinien działać w sposób od nich wolny (wyłącznie na podstawie zasad rozumu praktycznego). W kontekście kłamstwa można skupić się na następujących trzech sformułowaniach imperatywu kategorycznego:

Postępuj tylko według takiej maksymy, dzięki której możesz zarazem chcieć, żeby stała się powszechnym prawem (...).

Postępuj tak, jak gdyby maksyma twojego postępowania przez wolę twą miała się stać ogólnym prawem przyrody. (...)

Postępuj tak, byś człowieczeństwa tak w twej osobie, jako też w osobie każdego innego używał zawsze zarazem jako celu, nigdy tylko jako środka¹³⁶.

Za Herbertem J. Patonem pierwsze z tych sformułowań można nazwać imperatywem powszechnego prawa, drugie – ogólnego pra-

¹³⁴ Zastosowania testu imperatywu omawia między innymi M. Baron, *Kantian ethics almost without apology*, Cornell University Press, London – Ithaca 1999, s. 144.

¹³⁵ Por. P. Łuków, *Granice zgody: autonomia zasad i dobro pacjenta*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 223-224.

¹³⁶ I. Kant, *Uzasadnienie metafizyki moralności*, przeł. M. Wartenberg, Antyk, Kęty 2001, s. 38, 46 (421, 429).

wa przyrody, trzecie celu samego w sobie¹³⁷. Jak zostanie pokazane, mimo że Kant przyjmował równoważność sformułowań imperatywów, w odniesieniu do kłamstwa zastosowanie różnych formuł daje odmienne oceny moralne.

Zgodnie ze stanowiskiem wyłożonym w *Metafizyce moralności* oprócz norm moralnych Kant wyróżnia jeszcze normy prawne. Obowiązki prawne to takie, do których wykonywania zmusza przymus zewnętrzny, moralne natomiast są oparte wyłącznie na wewnętrznej pobudce do działania – maksymie (czyli działaniu z uwagi na szacunek do prawa moralnego)¹³⁸. Kolejną różnicą jest zakres norm dyktowanych przez prawo i moralność. Można je scharakteryzować tak:

Jeżeli wyobrazimy sobie skalę od obowiązków najwęższych do najszerszych, obowiązki prawne będą najwęższe, a szerokie obowiązki niezupełne najszersze. Obowiązki prawne nakazują podejmowanie konkretnych działań; nie zawierają wymagania, aby przyjąć je za maksymy postępowania, aby być jego celem¹³⁹.

„Etyka nie podaje norm dotyczących postępowania (to bowiem czyni *ius*), lecz tylko normy dotyczące maksym postępowania”¹⁴⁰. Normy prawne wymagają więc przymusu zewnętrznego (na przykład kary) i odnoszą się bezpośrednio do działań, normy moralne natomiast wypływają z przymusu wewnętrznego i odnoszą się do maksym. Należy przyjąć moralną maksymę działania i działać ze względu na nią, aby działać moralnie (słusznie).

Kant podzielił obowiązki moralne na zupełne i niezupełne. Obowiązki zupełne to takie, które nie zostawiają możliwości wyboru sposobu ich przestrzegania, czyli najczęściej obowiązki w ścisły sposób nakazujące lub zabraniające pewnych czynów. Obowiązek niezupełny natomiast to taki, który „w odniesieniu do samych działań nie przesądza niczego o ich rodzaju i stopniu, lecz pozostawia to

¹³⁷ Por. H.J. Paton, *The categorical imperative. A study in Kant's moral philosophy*, Hutchinson's University Press, New York – Toronto – Melbourne – Sydney – Cape Town 1953, s. 129.

¹³⁸ Por. I. Kant, *Metafizyka moralności*, przeł. E. Nowak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 24 (219).

¹³⁹ M. Baron, *Kantian ethics almost without apology*, dz. cyt., s. 31.

¹⁴⁰ I. Kant, *Metafizyczne podstawy nauki o cnocie*, przeł. W. Galewicz, Antyk, Kęty 2005, s. 57 (388).

w przedziale swobodnej decyzji”¹⁴¹. Obowiązki niezupełne są związane z celami, do których człowiek powinien dążyć, czyli szczęśliwością innych i własnym doskonaleniem¹⁴². Ponadto Kant wyróżnia obowiązki wobec innych ludzi i wobec samego siebie. Wśród obowiązków wobec samego siebie Kant wymienia formalne, czyli te, które jedynie zakazują pewnych czynności, oraz materialne, czyli poszerzające możliwość działania podmiotu. „Pierwsze z nich są potrzebne do moralnego zdrowia (*ad esse*) człowieka (...). Drugie są potrzebnego jego moralnej zasobności”¹⁴³.

Definicja kłamstwa

Kant w swoich dziełach etycznych odnosi się do różnych postaci kłamstwa. W *Uzasadnieniu metafizyki moralności* mówi o fałszywych lub kłamliwych obietnicach¹⁴⁴. W *Metafizyce moralności* podaje już pełniejszą definicję kłamstwa, określając je jako: „umyślną nieprawdę w wypowiedaniu swych myśli”¹⁴⁵. Wreszcie w pracy *O domniemanym prawie do kłamstwa z pobudek miłości własnej* stwierdza, że kłamstwo to „złożona rozmyślnie nieprawdziwa deklaracja”¹⁴⁶. W tych określeniach należy wyróżnić dwa elementy – fałszywość wypowiedzi oraz świadomość tejże fałszywości. Kant w pierwszej definicji odnosi się do własnych myśli mówiącego, więc należy domniemywać, iż chodzi tu o subiektywną prawdę, która zostaje świadomie zafałszowana. Kłamstwem nie jest więc wypowiedź obiektywnie fałszywa, o której prawdziwości nadawca jest przekonany.

Zasadniczo Kant, podobnie jak Arystoteles, wyróżnia dwa rodzaje kłamstw: powstrzymanie się (*Zurückhaltung, dissimulatio*) oraz udawanie (*Verstellung, simulatio*)¹⁴⁷. Udawanie to przekonywanie, że posiada się pewną wiedzę, której w rzeczywistości mó-

¹⁴¹ Tamże, s. 120 (446).

¹⁴² Tamże, s. 118 (444), 126 (448).

¹⁴³ Tamże, s. 89-90 (419).

¹⁴⁴ Por. I. Kant, *Uzasadnienie metafizyki moralności*, dz. cyt., s. 39 (422).

¹⁴⁵ Tamże, s. 100 (429).

¹⁴⁶ I. Kant, *O domniemanym prawie do kłamstwa z pobudek miłości własnej*, w: I. Kant, *Rozprawy z filozofii historii*, red. M. Żelazny, Antyk, Kęty 2006, s. 205.

¹⁴⁷ Por. I. Kant, *Eine Vorlesung Kants über Ethik*, red. P. Mentzer, PAN Verlag Rolf Heize, Berlin 1924, s. 283.

więcemu brak, powstrzymywanie się zaś, inaczej przemilczenie, to odmawianie ujawnienia informacji, która należy się pytającemu. Jednocześnie Kant zauważa, że nie głosi obowiązku ujawniania wszystkiego, co tylko wiemy – pełnej prawdomówności, łamiącej normę dyskrecji. Obowiązek taki byłby uzasadniony jedynie wówczas, gdyby „wszyscy ludzie byli dobrzy, wtedy nikt nie mógłby nic ukrywać”¹⁴⁸. Jako przypadki szczególne przedstawionych rodzajów kłamstw wymienia Kant *aequivocatio* jako przynależne do udawania oraz *reservatio mentalis* typowe dla ukrywania¹⁴⁹. *Aequivocatio* rozumieć należy jako zamierzoną wieloznaczność, która ma zwieść rozmówcę tak, aby uznał, iż otrzymał odpowiedź na swoje pytanie. *Reservatio mentalis* odnosi się do koncepcji tak zwanych zastrzeżeń domyślnych, polegających na dopowiadaniu w myśli części zdania tak, aby wraz z fragmentem wypowiedzianym na głos stanowił zdanie prawdziwe (na przykład ktoś nagabywany przez żebraka może odpowiedzieć ‘nie mam pieniędzy’ i w myśli dodać ‘dla ciebie’). Kant nie jest już tak jednoznaczny w przypadku pochlebstwa. Uważa, iż nie każde pochlebstwo należy klasyfikować jako kłamstwo, dotyczy ono bowiem raczej „skazy w samoocenie”¹⁵⁰ niż kłamstwa. Niekiedy zdarza się, że schlebiają ci, którzy mają o kimś wysokie, lecz niekoniecznie uzasadnione mniemanie. Tacy popełniają raczej błąd w ocenie, aniżeli kłamią. Kłamliwe jest takie schlebianie, w którym stwierdzane są nieistniejące cechy chwalonego. Dodatkowo ciężar zła moralnego zwiększa pochlebstwo dokonywane dla osiągnięcia jakichś celów.

Ocena kłamstwa

Kant konsekwentnie i stanowczo przeciwstawiał się moralnemu uzasadnieniu dopuszczalności stosowania kłamstwa. Stanowisko swoje uzasadniał, opierając się na wielu aspektach. W *Uzasadnieniu metafizyki moralności* przedstawia kłamstwo jako sprzeciwiające się obowiązkom wobec innych osób, w *Podstawach nauki o cnocie* pokazuje, w jaki sposób kłamstwo jest niewłaściwe z uwagi na samo człowieczeństwo, wreszcie w *O domniemanym prawie do kłamstwa*

¹⁴⁸ Tamże, s. 284.

¹⁴⁹ Tamże, s. 289.

¹⁵⁰ Tamże, s. 290.

z *pobudek miłości własnej* pokazuje, w jaki sposób te dwa aspekty łączą się w absolutnym zakazie kłamstwa.

W *Uzasadnieniu* Kant, przedstawiając przykłady potwierdzające imperatyw kategoryczny, stwierdza:

ogólność prawa, że każdy, czując się w biedzie, może obiecywać, co mu przyjdzie na myśl, w zamiarze niedotrzymania obietnicy, uniemożliwiłaby samo przyrzeczenie i cel, w jakim je dajemy, ponieważ nikt nie wierzyłby, że mu coś [naprawdę] obiecano, lecz śmiałyby się z wszystkich takich oświadczeń jako z pustych zmysłów¹⁵¹.

Uzasadniając zakaz składania fałszywych przyrzeczeń, stwierdza, iż nie do pomyślenia jest składać prawdziwie przyrzeczenie fałszywe. Nie waha się odwołać do argumentu z równi pochyłej: jeżeli norma „wolno w pewnych warunkach fałszywie przyrzekać” stałaby się prawem powszechnym, żadne przyrzeczenie nie mogłoby być brane jako prawdziwe, przez co całkowicie zniszczona została by nie tylko wartość przyrzeczeń, ale również możliwość komunikacji międzyludzkiej. Komunikacja musi opierać się na wzajemnej ufności co do prawdziwości przekazywanych treści. Jeżeli zaufanie jest naruszone, zniszczeniu ulega fundament komunikacji.

Kant nie akceptuje żadnych ‘okoliczności łagodzących’. Masowe kłamstwo nie może stać się prawem powszechnym, dlatego nie można również dopuścić kłamstwa w przypadkach szczególnych. Ponadto „ten, kto ma zamiar dać innym kłamliwą obietnicę, przekona się zaraz, że chce drugiego człowieka użyć *tylko za środek*, bez względu na to, że człowiek ten zarazem cel w sobie zawiera”¹⁵². Kłamca więc, po pierwsze, przeciwstawia się powszechnemu prawu, po drugie, występuje przeciwko człowieczeństwu drugiej osoby, traktując ją jako środek.

Jednak, jak zauważa Christine Korsgaard, kłamstwo jest całkowicie zabronione dopiero przez sformułowanie imperatywu odwołujące się do człowieczeństwa jako celu samego w sobie, nie zaś przez to, które odwołuje się do powszechnego prawa. Omawiając stosunek Kanta do kłamstwa, autorka stwierdza:

Dozwolone jest okłamywać zwodzicieli, tak aby przeciwdziałać zamierzonym efektom ich kłamstw, wtedy maksyma okłamywania zwodzi-

¹⁵¹ I. Kant, *Uzasadnienie metafizyki moralności*, dz. cyt., s. 39-40 (422).

¹⁵² Tamże, s. 46 (429).

ciela jest uniwersalizowalna. Zwodziciel, by tak rzec, sam rezygnuje z moralnej ochrony, przez własne kłamstwo. Stworzył sytuację, która nie podlega uniwersalizacji¹⁵³.

Zwodziciel, kłamiąc, rezygnuje z ochrony przed byciem okłamanym. Korzystając ze sformułowania imperatywu kategorycznego odwołującego się do powszechnego prawa, bez sprzeczności można pomyśleć maksymę: 'nikogo nie będę okłamywał, chyba że tego, kto mnie okłamuje'.

Całkowity zakaz kłamstwa pojawia się dopiero po zastosowaniu imperatywu odwołującego się do człowieczeństwa jako celu samego w sobie. Jeżeli bowiem „przez 'człowieczeństwo' Kant rozumie zdolność wolnego racjonalnego wyboru”¹⁵⁴, kłamstwo godzi zarówno w wolność, jak i w racjonalność. Człowiek okłamany ma bowiem niepełną (lub fałszywą) wiedzę, a co za tym idzie ograniczoną zdolność wyboru. Człowieczeństwo jego jest więc postrzegane nie jako cel, lecz jako środek, czego imperatyw zabrania. Na gruncie tego sformułowania maksyma dopuszczająca kłamstwo staje się niemożliwa do pomyślenia jako prawo moralne.

W *Metafizyce moralności* zakaz kłamstwa jest przez Kanta zaliczony do obowiązków zupełnych wobec samego siebie, jako istoty moralnej¹⁵⁵. Zupełność oznacza całkowity zakaz kłamania – należy więc do obowiązków formalnych. W przypadku kłamstwa naruszone jest człowieczeństwo w podmiocie sprawczym. W tym dziele Kant odróżnia kłamstwo zewnętrzne od kłamstwa wewnętrznego. Kłamstwo zewnętrzne jest dokonywane w stosunku do innych ludzi. Kłamstwo wewnętrzne natomiast to kłamstwo w stosunku do siebie samego. Kłamstwo w stosunku do innych ludzi jest godne potępienia, ponieważ redukuje wartość człowieka. Kant stwierdza:

Jeżeli natomiast mówiący przekazuje drugiemu swoje myśli przez słowa, które (umyślnie) zawierają przeciwieństwo tego, co sam przy tym myśli, to jest to cel wprost przeciwny naturalnej celowości jego zdolności przekazywania swych myśli, a zatem wyrzekanie się swojej oso-

¹⁵³ Ch. Korsgaard, *Kant's moral philosophy*, w: Ch. Korsgaard, *Creating the kingdom of ends*, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 137.

¹⁵⁴ Ch. Korsgaard, *Two arguments against lying*, w: Ch. Korsgaard, *Creating the kingdom of ends*, dz. cyt., s. 346.

¹⁵⁵ I. Kant, *Metafizyczne podstawy nauki o cnocie*, dz. cyt., s. 102 (420).

bowości, i mamy tu do czynienia ze złudnym pozorem człowieka, nie z samym człowiekiem¹⁵⁶.

Zło okłamywania innych polega więc na występowaniu przeciwko naturalnym celom własnych zdolności – w tym przypadku komunikacji. Jeżeli, jak zdaje się zakładać Kant, zdolność komunikacji zawierająca naturalny cel prawdomówności właściwa jest istotom rozumnym, to występując przeciw niemu, kłamca staje się ‘pozo-rem człowieka’.

Jeszcze większy występki kryje się jednak w kłamstwie wewnętrznym. Kant, ilustrując przypadki takiego kłamstwa, odwołuje się do dwóch przykładów związanych z życiem religijnym. Pierwszy z nich polega na wmawianiu sobie wiary w Boga z uwagi na – jak zauważa Włodzimierz Galewicz – utylitarną roztropność takiej wiary¹⁵⁷. Drugi przypadek to wmawianie sobie właściwej pobudki moralnej, podczas gdy działa się moralnie wyłącznie z uwagi na strach przed karą boską¹⁵⁸. Ponadto Kant wyróżnia jeszcze nierzetelność, charakteryzując ją jako brak

zgodności z własnym sumieniem, tzn. szczerości zeznania, które składa się przed swoim wewnętrznym sędzią, o którym myśli się jako o innej osobie, przypisując jej najwyższą surowość¹⁵⁹.

Nierzetelność więc to nieprzyznawanie się przed samym sobą do własnej rzeczywistej kondycji moralnej. To rodzaj pobłażania samemu sobie w kwestiach moralnych. Nierzetelność ta ma swoje źródło w chęci bycia lepszym, jest więc dokonywana ze względu na szczytny cel, ponadto nikt nie jest skrzywdzony przy takim kłamstwie. Jak jednak zauważa Kant,

ta nieszczerść oświadczeń, której człowiek dopuszcza się w stosunku do samego siebie, zasługuje na najsurowszą naganę: bowiem z tego za-rażonego miejsca (...) choroba nieprawdomówności rozszerza się na stosunek do innych ludzi¹⁶⁰.

¹⁵⁶ Tamże, s. 101-102 (430).

¹⁵⁷ Por. W. Galewicz, *Pokusy i grzechy wiary pragmatycznej. Immanuel Kant o wewnętrznym kłamstwie*, „Roczniki Filozoficzne” t. 52, nr 2(2004), s. 116-117.

¹⁵⁸ I. Kant, *Metafizyczne podstawy nauki o cnocie*, dz. cyt., s. 102 (420).

¹⁵⁹ Tamże.

¹⁶⁰ Tamże.

Pobłażając sobie, człowiek zezwala na użycie kłamstwa, a co za tym idzie, 'psuje' własną kondycję moralną, ulegając złudzeniu jej poprawy. Stąd też, zgodnie z logiką równi pochyłej, możliwe jest rozprzestrzenienie się kłamstwa na relacje z innymi ludźmi.

Dla Kanta istotnym problemem jest również mechanizm powstawania wewnętrznego kłamstwa. Zauważa bowiem, że „umyślne oszukiwanie samego siebie zawiera wewnętrzną sprzeczność”¹⁶¹. Sprzeczność ta polega na jednoczesnej znajomości przez podmiot prawdziwej informacji i 'wmawianiu sobie' informacji nieprawdziwej. Kant dla usunięcia tej sprzeczności rozdziela człowieka na dwa byty – *homo noumenon* oraz *homo phaenomenon*.

Człowiek jako istota moralna (*homo noumenon*) nie może używać sam siebie jako istoty naturalnej (*homo phaenomenon*) jedynie jako środka (instrumentu do mówienia), który nie byłby związany wewnętrznym celem (przekazywania myśli); przeciwnie, jest on związany warunkiem zgodności z oświadczeniem (*declaratio*) tego pierwszego i zobowiązany do prawdomówności wobec samego siebie¹⁶².

Wewnętrzne kłamstwo polegałoby więc na użyciu istoty naturalnej do deklarowania treści, o których istota moralna wie, że nie są prawdziwe. Takie postępowanie jest sprzeczne z naturalną celowością człowieka zarówno jako istoty moralnej, jak i naturalnej, a więc moralnie niewłaściwe. Włodzimierz Galewicz zauważa:

O wewnętrznym kłamstwie stanowiłaby zatem (...) niezgodność pomiędzy zeznaniem lub wyznaniem człowieka jako istoty ludzkiej, degradującego się wówczas do roli „mówiącej maszyny”, a dającym się mimo wszystko wysłuchać – jak gdyby przebijającym się przez tę mechaniczną mowę – oświadczeniem człowieka jako istoty moralnej¹⁶³.

Redukcja człowieka do 'mówiącej maszyny' ma miejsce zarówno w kłamstwie zewnętrznym, jak i wewnętrznym. W pierwszym przypadku zaburzona jest naturalna celowość komunikacji, w drugim – naturalna celowość człowieka.

Należy jeszcze zastanowić się nad kwestią wiedzy człowieka jako osoby moralnej. Rozdzielenie bowiem dwóch poziomów nie

¹⁶¹ Tamże, s. 101 (430).

¹⁶² Tamże, s. 101-102 (430).

¹⁶³ W. Galewicz, *Pokusy i grzechy wiary pragmatycznej. Immanuel Kant o wewnętrznym kłamstwie*, dz. cyt., s. 119.

usuwa sprzeczności pomiędzy znajomością prawdy oraz jej zaprzeczaniem. Włodzimierz Galewicz zwraca uwagę na dodatkowy warunek wymieniany przez Kanta – powinność odpowiednio głębokiego ‘wniknięcia w siebie’ w celu poznania właściwych przekonań¹⁶⁴. Możliwy jest bowiem taki stan rzeczy, iż dana osoba zacznie wmawiać sobie pewne twierdzenia, nie rozpoznawszy wystarczająco rzetelnie własnych przekonań dotyczących wmawianej treści. Wtedy też może dojść do redukcji człowieka jako istoty naturalnej do roli ‘maszyny mówiącej’.

W pracy *O domniemanym prawie do kłamstwa z pobudek miłości własnej* Kant zdaje się dookreślać swoje stanowisko. Po pierwsze, zaznacza, że „kłamstwo (...) zawsze wyrządza krzywdę, nawet jeżeli nie komuś w sposób szczególny, to jednak zawsze ludzkości w ogóle”¹⁶⁵. Dwoistość zła kłamstwa polega na naruszaniu prawa międzyludzkiego (zewnątrznego) oraz na naruszaniu maksym moralnych (prawa wewnętrznego). Wykroczenie przeciwko prawu zewnętrznemu oznacza, że kłamstwo może podlegać sankcji prawnej. Co więcej, kłamca jest również odpowiedzialny prawnie za wszelkie konsekwencje kłamstwa, także za czyny okłamanego człowieka. W przypadku okłamania kogoś, kto chce uczynić zło innej osobie, jeżeli kłamstwo okaże się nieefektywne i dojdzie do krzywdy owej innej osoby, Kant uznaje, iż winien tej krzywdy (wraz z odpowiedzialnością karną) jest nie tylko sprawca, lecz także kłamca¹⁶⁶. Jeżeli natomiast powie prawdę, odpowiedzialności takiej nie ponosi. Kłamca występuje przeciwko wpisanemu w kondycję moralną człowieka zakazowi.

Najbardziej istotny wydaje się moment, w którym Kant przyjmuje już nie tylko absolutny zakaz kłamstwa, lecz także nakazuje bezwzględną prawdomówność¹⁶⁷. Nic, nawet względnie człowieka, chęć uchronienia go przed krzywdą czy nawet chęć ocalenia mu życia nie mogą usprawiedliwić odejścia od obowiązku prawdomówności. Konsekwencje są znane:

¹⁶⁴ Tamże, s. 119-120.

¹⁶⁵ I. Kant, *O domniemanym prawie do kłamstwa z pobudek miłości własnej*, dz. cyt., s. 205-206.

¹⁶⁶ Por. tamże.

¹⁶⁷ Por. tamże, s. 205.

wszelkie możliwe twierdzenia (deklaracje) stają się niewiarygodne, a zatem i wszelkie prawa zagwarantowane umowami stają się niczym i tracą moc, a to z kolei oznacza nieprawość wobec człowieczeństwa w ogóle¹⁶⁸.

Każde kłamstwo ma możliwość uruchamiania lawiny, która w konsekwencji doprowadziłaby do niemożliwości jakiegokolwiek porozumiewania się, przez co całkowicie zostałyby zatracone człowieczeństwo w wymiarze moralnym.

Jednocześnie Kant zauważa, że: „prawdomówność w przypadkach, których nie można uniknąć, jest obowiązkiem człowieka wobec każdego innego”¹⁶⁹. Kłamać nie należy wówczas, gdy zachodzi sytuacja, w której nie można uciec od dania odpowiedzi, nie można więc wybrać milczenia (które zarazem nie będzie również przemilczeniem). Nie oznacza to jednak, że należy zawsze mówić ‘całą prawdę’. Wręcz przeciwnie, można się domyślać, iż należy unikać sytuacji, w których człowiek zostałby zmuszony do ujawnienia informacji objętych tajemnicą. Etyka Kanta akceptuje więc potrzebę dyskrecji czy obowiązek zachowania tajemnicy.

Trudności w etyce Kanta

Stanowisko Kanta wobec kłamstwa jest najbardziej konsekwentne z dotychczas omawianych. Jest też, z uwagi na zdecydowaną odmowę uznania możliwości moralnego usprawiedliwienia kłamstwa, najbardziej kłopotliwe. Jedno z pytań zostało zadane Kantowi przez Consanta¹⁷⁰: „Czy można okłamać mordercę, który pyta, o naszego przyjaciela, którego miejsce ukrycia jest nam znane?”. Kant wymaga bezwzględnego szacunku dla norm moralnych, w tym również dla człowieczeństwa w osobie potencjalnego mordercy, a zatem odrzuca możliwość nie tylko otwartego kłamstwa, lecz również ‘roztropnego ukrycia prawdy’. Wniosek taki wydaje się kontrintuicyjny.

Należy jeszcze zastanowić się nad pewną specyficzną sytuacją, której istnienie Kant przewiduje, nazywając ją ‘fałszomówstwem’ (*falsiloquium*). Charakteryzuje ją następująco:

¹⁶⁸ Tamże.

¹⁶⁹ Tamże.

¹⁷⁰ Tamże, s. 204.

Mogę wszak popełnić fałszomówstwo, jeżeli mam zamiar ukryć przed innym moje myśli, lecz może on przypuszczać, że będę je ukrywał, może być przekonany, że popełniam nadużycie na prawdomówności, np. kiedy napastnik złapie mnie za gardło i spyta, czy mam pieniądze, mogę wtedy ukryć moje myśli, a przez to on będzie mógł przypuszczać, że nadużywam prawdomówności. Nie jest to jednak kłamstwo (*Mendacium*), ponieważ ów inny wie, że będę ukrywał moje myśli oraz że nie ma w ogóle żadnego prawa wymagać ode mnie prawdomówności¹⁷¹.

Fałszomówstwo niebędące kłamstwem może więc zaistnieć wtedy, gdy istnieje domniemanie, że udzielone informacje nie będą prawdziwe. Można wykazać dwa przypadki takiej sytuacji – wtedy gdy, jak w kantowskim przykładzie, ktoś próbuje wymusić podanie informacji lub też może jedynie przypuszczać, że informacje otrzymane nie są prawdziwe. Sytuacja drugiego typu może mieć miejsce wtedy, gdy ktoś został uprzedzony o nieprawdziwych informacjach – jak w przypadku żartów¹⁷² lub znajduje się w takiej sytuacji, w której nie może spodziewać się prawdziwości wypowiedzi – na przykład wie, że ma do czynienia z notorycznym kłamcą lub właśnie gra w pokera.

Przewinienie pojawia się dopiero wówczas, gdy fałszomówstwo jest dokonywane ‘przeciwko prawu ludzkiemu’ (aspekt jurystyczny) lub ‘przeciwko człowieczeństwu’ (aspekt moralny)¹⁷³. Nie jest jednak jasne, czy wprowadzenie w błąd na prośbę odbiorcy występuje z poszanowaniem człowieczeństwa, czy też jest zgodą na instrumentalizację zarówno człowieczeństwa nadawcy, jak i odbiorcy. Na pewno nie jest wykroczeniem z punktu widzenia kantowskiej koncepcji obowiązków prawnych, każdy bowiem człowiek ma

prawo do traktowania innych w taki sposób, który sam w sobie nie umniejsza tego, co im się należy, o ile tylko oni sami do tego się nie przyczynią, jak np. prawo do dzielenia się z nimi myślami, opowiadania im lub przyrzekania czegoś, obojętnie, czy prawdziwie i szczerze, czy też nieprawdziwie i nieszczerze, ponieważ tylko od nich zależy, czy będą mu wierzyć czy nie¹⁷⁴.

¹⁷¹ I. Kant, *Ethica*, w: I. Kant, *Eine Vorlesung Kants über Ethik*, dz. cyt., s. 286-287.

¹⁷² Por. tamże, s. 286.

¹⁷³ Por. tamże, s. 287-288.

¹⁷⁴ I. Kant, *Metafizyczne podstawy nauki prawa*, dz. cyt., s. 50-51.

Z punktu widzenia prawa regulującego zasady życia między ludźmi, od ludzi właśnie zależy prawdomówność (szczerłość) i nieprawdomówność (nieszczerłość) wzajemna. Ludzi należy traktować sprawiedliwie (w sposób, jaki im się należy), o ile sami nie umniejszą tego prawa. Jeżeli więc ktoś dobrowolnie znajduje się w sytuacji 'fałszomwczej' nie popełnia kłamstwa 'nadużywając' prawdomówności – od rozmówcy bowiem zależy, czy da się zwiść (uwierzy), czy też nie. Jak zostało zauważone wcześniej, podobnie sytuacja ma się w przypadku odwołania się do imperatywu uniwersalnego prawa. Jednak imperatyw człowieczeństwa zabrania kłamstwa nawet w sytuacji 'fałszomwczej'. Rozwiązaniem tego dylematu byłoby przyjęcie interpretacji Christine Korsgaard, mówiącej o imperatywie uniwersalnego prawa jako wyznaczającym pewne 'minimum' moralne, natomiast imperatyw człowieczeństwa przedstawiałby maksymy prowadzące do 'królestwa celów'¹⁷⁵.

Istota zła kłamstwa leży zatem według Kanta w naruszeniu podstaw człowieczeństwa. Żadna z maksym dopuszczająca kłamstwo nie sprostą testowi imperatywu kategoriycznego odwołującego się do człowieczeństwa, dlatego występuje przeciwko prawu moralnemu wpisanemu w człowieka. Występuje przeciw prawu moralnemu na trzech płaszczyznach. Po pierwsze, niszczy fundament życia społecznego, czyli wzajemne zaufanie, występując przeciwko naturalnej celowości zdolności komunikacji (dla uzasadnienia tego wniosku Kant używa nawet argumentów z równi pochyłej). Po drugie, występuje przeciwko człowieczeństwu w drugiej osobie, najczęściej redukując je do rangi środka dla własnych celów. Po trzecie wreszcie, kłamstwo zwraca się przeciwko kłamiącemu, przeciwko człowieczeństwu, które ma w sobie (szczególnie w aspekcie istoty naturalnej), również redukując je do roli środka. Dopiero w takim – społecznym i indywidualnym – układzie odniesienia widać, jak bardzo kłamstwo jest szkodliwe.

Sprzeciw Kanta wobec kłamstwa jest konsekwentny. Przyjmuje dosyć szeroką definicję kłamstwa i stale wykazuje niedopuszczalność intencjonalnego wprowadzania w błąd. Wyróżnia trzy obszary, w których kłamstwo powoduje szkody – społeczny (utrata zaufania), 'dialogiczny' oraz podmiotowy. Nie waha się obciążyć

¹⁷⁵ Ch. Korsgaard, *Two arguments against lying*, dz. cyt., s. 151nn.

klamcy wszelkimi konsekwencjami, które wynikają z jego postępków. Przewiduje także sytuacje, w której fałszywa wypowiedź będzie jedynie pozornie kłamliwa, w rzeczywistości zaś będzie *falsiloquium*, które jest moralnie dopuszczalne.

Klasyczny utilitaryzm (Jeremy Bentham, John Stuart Mill)

Utilitaryzm, szczególnie w klasycznej postaci, za podstawę różniczeń moralnych (a co za tym idzie, za podstawę wartości moralnej czynów) uznał zasadę użyteczności, rozumianą jako:

zasadę, która aprobuje lub gani wszelką działalność zależnie od tego, czy wykazuje ona tendencję do powiększania, czy zmniejszania szczęścia obchodzącej nas strony. (...) Przez użyteczność rozumie się tę właściwość jakiegoś przedmiotu, dzięki której sprzyja on wytwarzaniu korzyści, zysku, przyjemności, dobra lub szczęścia (wszystko to w obecnym przypadku sprowadza się do tego samego [czyli do przyjemności – JK]) lub (co znowu sprowadza się do tego samego) zapobiega powstawaniu szkody, przykrości, zła lub nieszczęścia zainteresowanej strony¹⁷⁶.

Podstawą moralności w rozumieniu Jeremy'ego Benthama jest przyjemność i przykreść, a czyny są oceniane na podstawie tendencji do zwiększania lub zmniejszania ilości przyjemności (lub przykrości) u zainteresowanych stron. Zasada użyteczności jest obecna zawsze w ludzkich działaniach, nawet, jak twierdzi Bentham, jeżeli jest zwalczana. Wszak jest zwalczana na podstawie twierdzenia, że inne zasady moralne w lepszym stopniu promują zasadę użyteczności. O wartości czynów przesądzają ich konsekwencje, a nie intencje czy motywy sprawy.

Podobnie podstawę etyki rozumie John Stuart Mill. Stwierdza:

czyny są dobre, jeżeli przyczyniają się do szczęścia, złe, jeżeli przyczyniają się do czegoś przeciwnego. Przez szczęście rozumie się przyjemność i brak cierpienia, przez nieszczęście – cierpienie i brak przyjemności¹⁷⁷.

¹⁷⁶ J. Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, przeł. B. Nawroczyński, PWN, Warszawa 1958, s. 18-19.

¹⁷⁷ J.S. Mill, *Utilitaryzm*, przeł. M. Ossowska, w: J.S. Mill, *Utilitaryzm. O wolności*, przeł. M. Ossowska, A. Kurlandzka, PWN, Warszawa 2005, s. 10.

Podstawowe zasady klasycznego utilitaryzmu są więc proste – czyn słuszny to taki, którego konsekwencje przynoszą więcej przyjemności i mniej cierpienia niż inne czyny. W tym momencie nie warto rozstrzygać sporu o przyjemności ilościowe i jakościowe, jaki wybuchł między Benthamem a Millem. Należy natomiast przyrzeć się stanowisku obu myślicieli odnośnie do kłamstwa bądź oszustwa lub zwodzenia (w przypisie 211. jest wyjaśniona różnica pomiędzy tymi pojęciami).

Definicja kłamstwa (oszustwa)

Omawiani klasyczni utilityści podawali podobne definicje kłamstwa. Bentham definiował je następująco:

Oszustwa (...) polegają na nadużyciu mowy lub raczej (...) na zdolności do wzbudzania zaufania u innych ludzi czy to mową, czy w inny sposób. Mowa służy do tego, aby wzbudzać wiarę, i przy tym wzbudzać ją w taki sposób, by umożliwić ludziom poznanie rzeczy takimi, jakimi są naprawdę. Natomiast wszelkie oszustwa w tym są ze sobą zgodne, że wpajają w ludzi przekonanie, iż rzeczy mają się inaczej, niż mają się naprawdę¹⁷⁸.

Bentham przedstawia także klasyfikację oszustw: oszustwa zwykłe, fałszerstwa, podszywanie się pod inną osobę i krzywoprzysięstwo¹⁷⁹. Odróżniać poszczególne formy oszustwa można na podstawie okoliczności, czyli: formy oszustwa, tożsamości oszukującego oraz uroczyстого charakteru sposobności. W tej definicji można dostrzec kilka wymiarów – wskazanie na centralny motyw oszustwa, założenie dotyczące funkcji mowy, związek oszustwa z prawdą obiektywną oraz kwestię zaufania. Oszustwo według Benthama jest wprowadzeniem w błąd wobec obiektywnych twierdzeń o rzeczywistości. Filozof zakłada, że komunikacja (mowa) ma określony cel – przekazywanie prawdy. Kłamanie jest nadużyciem mowy, ponieważ nie stosuje się do głównego celu. Kolejnym ważkim elementem jest zaufanie, którego kłamstwo wymaga. Oszukujący musi wzbudzić zaufanie do przekazywanych przez siebie treści, aby móc wprowadzić odbiorcę w błąd. Jest to, jak się wydaje, dosyć wąska

¹⁷⁸ J. Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, dz. cyt., s. 300.

¹⁷⁹ Tamże.

definicja kłamstwa, brak w niej uwzględnienia możliwości wprowadzenia w błąd odnośnie do wiedzy mówiącego. Jest to również definicja bliska intuicjom Akwinaty.

W swojej koronnej pracy *Utylitaryzm* John Stuart Mill nie podaje definicji kłamstwa; odwołuje się jedynie do kilku jego przykładów: udzielenie fałszywej informacji dla uniknięcia lub wydobycia się z kłopotliwej sytuacji czy ukrywanie informacji¹⁸⁰. Można na tej podstawie przyjąć, że Mill za kłamstwo uznaje wprowadzanie kogoś w błąd, lecz nie sposób stwierdzić, czego błąd ten może dotyczyć (czy rzeczywistości, czy też przekonań kłamiącego). Mill co prawda różnicuje zamierzone i niezamierzone wprowadzanie w błąd, ale oba te przypadki uznaje za wykroczenie przeciwko prawdomówności.

Ocena kłamstwa (oszustwa)

Wymieniając rodzaje przestępstw, Bentham zalicza oszustwa do piątej klasy,

składającej się z czynów, które na skutek okoliczności towarzyszących ich popełnieniu, a zwłaszcza dzięki kierującymi nimi celom, mogą w jakikolwiek sposób przynosić szkodę komuś o tyle, o ile czyn jednego człowieka może szkodzić drugiemu. Te przestępstwa można nazwać wielopostaciowymi lub różnorodnymi¹⁸¹.

Do tego typu czynów są zaliczone również przestępstwa przeciw powiernictwu. Oszustwa mogą szkodzić innym jednostkom, składającym się z nich społecznościom lub wąskiemu kręgowi zainteresowanych stron. Co interesujące, nie wydaje się, aby Bentham uważał, że oszustwa szkodzą samemu oszustowi (nie wymienia w kontekście oszustw trzeciej klasy przestępstw). Charakterystyczne jest, że omawiana piąta klasa przestępstw obejmuje wykroczenia polegające na nadużyciu zaufania (oszustwo lub powiernictwo) i jednocześnie, że przynosi szkody w wielu wymiarach.

Oszustwo może więc przynieść szkodę na wielu poziomach zarówno jednostce, jak i większym grupom. Można wskazać cztery miejsca owej szkody: osoba oszukana, jej majątek, sława i sta-

¹⁸⁰ J.S. Mill, *Utylitaryzm*, dz. cyt., s. 31.

¹⁸¹ J. Bentham, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, dz. cyt., s. 284.

nowisko życiowe¹⁸². Oszustwa popełniane względem zbiorowisk jednostek przynoszą szkody będące zwielokrotnieniem poszczególnych szkód.

Można odnieść wrażenie, że Bentham z moralnego punktu widzenia będzie negatywnie oceniał kłamstwo. Jest ono wszak nadużyciem komunikacji i naruszeniem zaufania. Jednak Bentham nie twierdzi, że powszechny celu mowy ma wymiar moralnie normatywny. Podobnie nie twierdzi, że naruszenie zaufania jest czynem zawsze złym. Przeciwnie, zauważa:

Oszustwo, wzięte samo w sobie z założeniem, że nie towarzyszą mu żadne istotne okoliczności oraz że wobec tego nie powoduje żadnych skutków, nie może być zgodnie z zasadą użyteczności w ogóle uważane za przestępstwo¹⁸³.

Oszustwo jest więc czynem neutralnym, który swoją wartość (tak pozytywną, jak i negatywną) może nabyć dopiero wskutek okoliczności, a szczególnie dzięki konsekwencjom. W krótkim przeglądzie historycznych teorii dotyczących kłamstwa po raz pierwszy pojawiła się idea, że jest ono samo w sobie neutralne pod względem moralnym. Jego słuszność bądź niesłuszność zależą od realizacji zasady użyteczności. Nie należy zapominać, że nie oznacza to, iż można kłamać w każdym momencie. Należy najpierw dokonać wnikliwej oceny czynu i jego możliwych konsekwencji, zgodnie ze swoistym algorytmem przedstawionym przez Benthama w 4. rozdziale *Wprowadzenia*¹⁸⁴.

John Stuart Mill wybrał usprawiedliwienie kłamstwa jako przykład niewłaściwego rozumienia zasady użyteczności. Jednocześnie wprowadził rozróżnienie, które potem posłużyło jako podstawa do sformułowania użyteczności reguł (w odróżnieniu od użyteczności czynów przypisywanego Benthamowi). Omawiany przez niego zarzut można streścić następująco: osoba działająca zgodnie z zasadą użyteczności będzie miała na względzie przede wszystkim swój interes, a nie interesy zainteresowanych stron. Stąd też będzie wynikać możliwość czynienia wyjątków od ogólnie

¹⁸² Por. tamże, s. 301.

¹⁸³ Tamże.

¹⁸⁴ Por. tamże, s. 52-56.

przyjętych reguł, zgodnie z aktualną potrzebą działającego¹⁸⁵. Na pewno nie jest to myślenie zgodne z zasadą utylitarystyczną, lecz pozostaje zbliżone do jakiejś postaci partykularyzmu moralnego. Jednocześnie dalekie jest od Benthamowskiego stwierdzenia, że kłamstwo można ocenić moralnie dopiero po uwzględnieniu okoliczności. Mill stwierdza jednym zdaniem:

Ale, ze względu na to, że pielęgnowanie w nas wrażliwości na prawdomówność jest jedną z rzeczy najbardziej użytecznych i że stopień tej wrażliwości jest jedną z rzeczy najbardziej szkodliwych; a także ze względu na to, że każde, nawet niezamierzone, odchylenie od prawdy przyczynia się bardzo do osłabienia wiarygodności ludzkich wypowiedzi, wiarygodności, która stanowi główną podstawę społecznej szczęśliwości i której brak w większym stopniu niż cokolwiek innego wstrzymuje rozwój cywilizacji, cnoty i wszystkiego, od czego ludzkie szczęście w szerokiej skali zależy – z tych to względów czujemy, że pogwałcenie dla doraźnej korzyści reguły użytecznej o tak szerokim zasięgu użyteczne nie jest i że ten, kto, dla dogodzenia sobie albo komuś, pozbawia ludzkość, w zakresie swoich możliwości, tego dobra, jakim jest odpowiedzialność za słowo, a naraża ją na zło związane z jej brakiem – działa jak jeden z najgorszych wrogów ludzkości¹⁸⁶.

Mill nie zgadza się więc na uwzględnianie w rachunku utylitarystycznym wyłącznie najbliższych konsekwencji, ale wymaga, aby uwzględniać w nim także obowiązujące normy. Normy te niekoniecznie muszą mieć źródło w teorii utylitarystycznej, ale mogą (o czym Mill jest przekonany) prowadzić do realizacji zasady użyteczności. W ten sposób stworzone zostają podwaliny dla utylitarystyki reguł, gdzie głównym pytaniem będzie, jaki zestaw reguł zapewnia najlepszą realizację powszechnego szczęścia (zamiast właściwej dla utylitarystyki czynów, jakie czyny aktualnie przyczyniają się do realizacji zasady użyteczności).

Ponadto Mill przedstawia argumenty przeciwko tezie Benthama oparte na kilku podstawach. Po pierwsze, odwołuje się do schematu równi pochyłej, przestrzegając przed negatywnymi i niechcianymi skutkami każdego kłamstwa (jest w tej argumentacji podobny do Kanta). Po drugie, odwołuje się do 'czucia', co można zinterpretować na wiele sposobów. Albo zakłada pewne intuicje

¹⁸⁵ Por. J.S. Mill, *Utylitarystyka*, dz. cyt., s. 31.

¹⁸⁶ Tamże.

moralne, które trzeba uwzględniać w trakcie utylitarystycznego wnioskania o moralności, albo odwołuje się do powszechnego mniemania dotyczącego wartości i funkcji prawdomówności, albo też zakłada, że w przypadku naruszenia prawdomówności występuje duże prawdopodobieństwo wywołania opisywanych negatywnych skutków.

Kłamstwo ze względu na 'dogodzenie sobie lub komuś' jest więc nieużyteczne i jako takie ocena jego jest negatywna. Osoba, która kłamie, zmniejsza wiarygodność powszechną, przez co ma zmniejszać powszechną szczęśliwość, której owa wiarygodność jest koniecznym elementem. Innymi słowy kłamstwo zmniejsza zaufanie między ludźmi, zaś wysoki poziom tego zaufania jest wartościowy z utylitarystycznego (i zapewne nie tylko) punktu widzenia. Takie postawienie sprawy nie oznacza jednak, że kłamstwo jest zawsze złe. Mill zauważa:

Jednakże wszyscy moralści przyznają, że nawet ta reguła, jakkolwiek święta, dopuszcza wyjątki. (...) Lecz na to, by tego rodzaju wyjątki nie zdarzały się poza konieczną potrzebą i by jak najmniej naruszały wzajemne zaufanie, winny one być dokładnie ustalone, a granice stosowności kłamstwa – jeżeli to możliwe – ściśle określone¹⁸⁷.

Wspomniane wyjątki mają uchronić od wielkiego i niezasłużonego zła. Omawiany utylitarysta proponuje więc modyfikowanie normy zgodnie ze ścisłymi kategoriami, tak aby zminimalizować możliwe do wyrządzenia zło, polegające na zmniejszeniu zaufania. Kłamstwo może więc być usprawiedliwione w wyjątkowych wypadkach, jednak nie jest moralnie neutralne.

Trudności w klasycznym utylitaryzmie

Przedstawione teorie pociągają za sobą kilka punktów wątpliwych. Bentham, przynajmniej na poziomie werbalnym, wydaje się niespójny. Z jednej strony pisze o 'nadużyciu mowy', z drugiej stwierdza, iż owo nadużycie jest samo w sobie całkowicie neutralne. Nie wyjaśnia jednocześnie, dlaczego przyjął wąsko rozumianą funkcję mowy ani dlaczego kłamstwo nie odnosi się do przekonań nadawcy, ale do rzeczywistości.

¹⁸⁷ Tamże, s. 31-32.

Ponadto Bentham spotyka się z wieloma zarzutami, wysuwanymi pod adresem utylitaryzmu czynów. Nie sposób uwzględnić w momencie podejmowania decyzji wszystkich konsekwencji oraz pozostałych czynników, jakich filozof wymaga od podmiotu. (Dlatego też pojawiła się odpowiedź Milla, która następnie ewoluowała w utylitaryzm reguł). Brak odwoływania się do potocznych intuicji moralnych w teorii Benthama i oparcie moralności na racjonalnych podstawach może odebrać osiągniętym rozstrzygnięciom moralnym imperatywność, czyli uczynić sam system nieskutecznym.

Odnosnie do zastrzeżeń co do propozycji Milla na pierwszy plan można wysunąć pomysł odpowiedzialności moralnej za czyny niezamierzone. Dobrze, że Mill zauważył, iż na poziom zaufania będzie oddziaływać zarówno zamierzone, jak i niezamierzone wprowadzenie w błąd. Jednak nie wydaje się, aby odpowiedzialność moralna sięgała również czynów niezamierzonych i zgodnie z założeniami utylitaryzmu nieprzewidywanych i mało prawdopodobnych (chyba że Mill uwzględnił jakąś formę zasady podwójnego skutku).

Ponadto Mill, chociaż chciał, aby wyjątki od zakazu kłamstwa były ściśle określone, nie zadał sobie trudu, aby podać choćby przybliżoną definicję. Nie wiadomo więc do końca, o czym Mill pisał (można polegać wyłącznie na przytoczonych przykładach). Odpowiedzi domagają się pytania: czy według Milla kłamstwo jest możliwe wyłącznie względem zdań prawdziwych obiektywnie, czy także odnośnie do zdań za prawdziwe przez podmiot uznawanych, czy skuteczność jest elementem dystynktywnym dla kłamstwa. Mill, poza odwołaniem się do 'czucia', nie podał żadnych argumentów za opisywanymi negatywnymi skutkami kłamstwa.

Podsumowując, Bentham i Mill, pomimo podobnych intuicji dotyczących roli zasady użyteczności w etyce, podali dwie odrębne koncepcje usprawiedliwionego kłamstwa. Według Benthama jego ocena zależy od okoliczności i konsekwencji, według Milla jest ono złe, jednak w niektórych sytuacjach dopuszczalne i dlatego trzeba opracować jasne i precyzyjne reguły tworzenia wyjątków od zasady prawdomówności.

ROZDZIAŁ 2

SYSTEMATYKA KŁAMSTWA

Część 1: Definicja kłamstwa

Centralne znaczenie kłamstwa

Historyczne teorie dotyczące kłamstwa opierały się na różnych definicjach. Aby móc wyróżnić zakres problematyki kłamstwa we współczesnej etyce informacji, należy przyrzeć się proponowanym definicjom kłamstwa oraz wybrać tę, która wydaje się najlepiej odpowiadać opisywanemu zjawisku. Definicja ta ma być istotna z etycznego punktu widzenia, czyli umożliwić rozpoznanie i ocenę czynu. Powinna być również zbliżona do potocznych intuicji użycia słowa 'kłamstwo', tak aby można ją było stosować w życiu codziennym bez konieczności użycia skomplikowanego aparatu pojęciowego.

Definicja uwzględniająca większość aspektów, do których odnosiły się definicje historyczne, może brzmieć następująco:

Zapytajmy najpierw zupełnie ogólnie: w jakiej sytuacji powiedzenie osobie Y przez osobę X, że jest tak a tak (...), nazwie się kłamstwem? Otóż w najściślejszym czy też najlepiej sensie nazwę tę stosujemy w wypadku, gdy spełnione są następujące warunki: (1) w rzeczywistości nie jest tak, jak mówi X; (2) X wie lub sądzi, że w rzeczywistości jest inaczej; (3) X przewiduje, że Y na podstawie jego wypowiedzi przyjmie lub uwierzy, że jest właśnie tak (a także chce tego, aby tak się stało); (4) Y faktycznie przyjmuje, że sprawa ma się tak, jak mówi mu X¹⁸⁸.

¹⁸⁸ W. Galewicz, *O argumentach za medycznym kłamstwem*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005), s. 155-156.

Przedstawiona koncepcja zawiera następujące elementy:

1. Nadawca (kłamca) aktywnie nadaje zwodniczy komunikat (w powyższym przykładzie „mówi, że”).
2. Nadany komunikat nie jest prawdziwy w sensie obiektywnym („w rzeczywistości nie jest tak...”).
3. X jest świadomy tego, że jego komunikat nie jest prawdziwy (komunikat jest nieprawdziwy w sensie subiektywnym).
4. X chce, aby Y uznał komunikat za prawdziwy.
5. Y uznaje komunikat za prawdziwy.

Na podstawie wymienionych warunków można podać kilka wyznaczników kłamstwa: (1) aktywność nadawcy (lub autora komunikatu), (2) nieprawdziwość obiektywna komunikatu, (3) świadomość nieprawdziwości komunikatu występująca u nadawcy (nieprawdziwość subiektywna), (4) intencja wprowadzenia w błąd, (5) efektywność wprowadzenia w błąd. Wymienione do tej pory historyczne definicje różnie rozkładały akcenty pomiędzy powyższymi pięcioma punktami, w odmiennych elementach upatrując cechy wyróżniającej kłamstwo.

Zanim nastąpi przejście do precyzyjnego definiowania kłamstwa, należy uściślić znaczenie wyrażenia ‘mówi, że’. Rozumiane jest ono jako „komunikaty językowe (lub parajęzykowe)”¹⁸⁹ albo też jako

wszelkie wypowiedzi, w których osoba ludzka wyraża innej osobie za pomocą odpowiednich znaków zewnętrznych (słowo, pismo, gesty, sygnały) określone myśli (sądy, uczucia, postanowienia, wrażenia zmysłowe)¹⁹⁰.

Trzeba jeszcze dodać, że muszą być to działania „świadome i rozumne, w których człowiek zdaje sobie sprawę z tego, co czyni, i sam się do tego działania determinuje”¹⁹¹. Za Jerzym Pelcem można przyjąć, że do znaczenia wyrażenia ‘mówi’ wchodzi wszelkie czynności, które mogą być sprowadzalne do działań językowych (zdań), którym można przypisać określoną wartość logiczną¹⁹².

¹⁸⁹ J. Puzynina, *O kłamaniu i kłamstwie*, w: J. Puzynina, *Język wartości*, PWN, Warszawa 1992, s. 202.

¹⁹⁰ T. Ślipko, *Zarys etyki szczegółowej*, dz. cyt., s. 346.

¹⁹¹ Tamże, s. 344.

¹⁹² Por. J. Pelc, *O pojęciu kłamstwa – z punktu widzenia semiotyki*, „Studia Semiotyczne” t. XVI – XVII, Ossolineum, Wrocław 1990, s. 289nn.

W dalszym ciągu pracy wyrażenie 'mówi, że' będzie używane synonimicznie z wyrażeniami: 'przekazuje informacje', 'informuje', 'nadaje komunikat' i 'komunikuje' czy też 'bierze udział w sytuacji komunikacyjnej'.

Zgodnie z powyższym do podanych warunków można dodać warunek (0):

0. Określenie 'mówi, że' (przekazuje określony komunikat) odnosi się do każdej wypowiedzi, która może być przetłumaczona na zdanie.

Warunek ten uniezależnia fakt wystąpienia kłamstwa od jego nośnika. Kłamliwy akt komunikacyjny występuje niezależnie od tego, czy jest działaniem słownym, czy też jest przekazywany za pomocą gestów, sygnałów dymnych, mimiki, kodu flagowego i innych nośników informacji.

W przypadku gdy spełnione będą warunki 0-5, należy mówić o **kłamstwie w znaczeniu centralnym** lub **kłamstwie w sensie ścisłym**. Taka definicja nie wyczerpuje jednak ani etycznych problemów związanych z kłamstwem, ani też potocznych intuicji rozpoznających kłamstwo w wielu innych sytuacjach. W przypadku kłamstwa można bowiem wyróżnić takie czyny, jak: żartowanie, oczernianie, (kłamliwe) plotkowanie, insynuacja, (kłamliwa) manipulacja, ukrywanie, zwodzenie, przemilczenia, półprawdy i tym podobne¹⁹³. Otrzymuje się je poprzez wyłączenie jednego lub kilku elementów spośród warunków 0-5. Należy więc odróżnić w kłamstwie elementy konieczne dla jego wystąpienia oraz elementy wystarczające, a następnie postarać się o klasyfikację kłamstw w zależności od 'odległości' od kłamstwa w centralnym znaczeniu.

Kłamstwo a komunikacja werbalna (mowa)

Warunek (0) można rozumieć jako odnoszący się do wszelkich wypowiedzi znaczących. Należy go uszczegółowić. Akt komunikacyjny składa się nie tylko z komponentów werbalnych, wchodzą w jego skład również informacje przekazywane innymi kanałami.

¹⁹³ Por. W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 79-86.

Jak zauważa Marek Tokarz, nie należy lekceważyć tonu głosu, jakim dana informacja jest wypowiedziana, oraz towarzyszących wypowiedzi gestów czy też mimiki¹⁹⁴. Możliwe jest również kłamanie samymi gestami, z pominięciem całkowicie komunikatu werbalnego – na tego typu zachowanie może wskazywać związek frazeologiczny typu: ‘fałszywy uśmiech’¹⁹⁵. Należy zauważyć, iż kłamanie niewerbalne jest trudniejsze od werbalnego, ponieważ człowiek nie do końca może kontrolować własną mimikę. Paul Ekman opracował technikę rozpoznawania kłamstwa polegającą na obserwacji ruchów mięśni ‘mimowolnych’¹⁹⁶. Warunek (0) miałby więc po uwzględnieniu powyższych uwag postać:

‘kłamstwo może zachodzić w każdej sytuacji, w której przekazywana jest jakaś informacja’ lub krócej:

0. kłamstwo może zachodzić w każdej sytuacji komunikacyjnej.

Kłamstwo a aktywność

Warunek (1) mówi o konieczności wystąpienia pewnej aktywności – działania kłamliwego, niezbędnego do określenia, czy dany czyn jest kłamstwem. Stwierdzenie takie wydaje się mocno ograniczać znaczenie kłamstwa, wbrew niektórym historycznym definicjom, szczególnie akcentującym kwestię ukrywania, oraz potocznym intuicjom. Kłamać bowiem to nie tylko wypowiadać pewne twierdzenia, lecz również (w niektórych sytuacjach) powstrzymać się od ich wypowiedzenia. Szczególnym przypadkiem powstrzymania się od działania jest *milczenie* rozumiane jako „wyras świadomego zahamowania mowy tam, gdzie sytuacja mówienia przewiduje lub nawet zdaje się go domagać”¹⁹⁷. Istotnym elementem przytoczonego określenia jest fragment: *gdzie sytuacja przewiduje lub nawet zdaje*

¹⁹⁴ Por. M. Tokarz, *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, dz. cyt., s. 331nn.

¹⁹⁵ Wiele kłamliwych i niewerbalnych gestów wymienia J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 210nn.

¹⁹⁶ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 90nn, 112nn.

¹⁹⁷ I. Dąbbska, *O funkcjach semiotycznych milczenia*, w: I. Dąbbska, *Znaki i myśli. Wybór pism z semiotyki, teorii nauki i historii filozofii*, PWN, Warszawa – Poznań – Toruń 1975, s. 95.

się tego 'domagać'. Istnieją bowiem sytuacje, w których występuje zobowiązanie do ujawnienia pewnych informacji. Przykładem takiej sytuacji może być spowiedź praktykowana według przepisów Kościoła katolickiego. Innym przykładem jest rozmowa przyjaciół (częściej przyjaciółek), w której występuje swoisty obowiązek zwierzenia się sobie nawzajem z sekretów. Czasami też można dostrzec powstrzymywanie się przed wypowiedzeniem pewnej informacji z uwagi na wymagania grzecznościowe czy też 'maksymę taktu' – aby nie wyprowadzić rozmówcy z dobrego samopoczucia¹⁹⁸. Zachodzi więc „akt milczenia językowego. (...) Milczenie staje się wtedy środkiem semantycznym dla wyrażenia określonego stosunku do dialogowania, a mianowicie pragmatycznej woli oporu wobec wykonania aktu mówienia”¹⁹⁹.

Odnośnie do relacji przyjacielskich należy zauważyć, że tworzą one określone więzy konfidencjonalne, które z jednej strony zapewniają ochronę powierzonych sekretów, z drugiej natomiast tworzą regułę dzielenia się ze sobą określonymi informacjami. Powstrzymywanie się przed ujawnieniem niektórych z nich, a istotnych z punktu widzenia grupy (na przykład Kasia nie powiedziała o swojej nowej sympatii koleżankom, choć miała do tego okazję na ich wspólnym spotkaniu, którego pozostałe uczestniczki chwaliły się swoimi podbojami sercowymi) może być przez tę grupę koleżeńską uznane za kłamstwo. Powstrzymanie się od udzielenia informacji może być odbierane jako złamanie reguł panujących w danej sytuacji (czy też w danej grupie) i niekiedy uznane za kłamstwo.

Podobna sytuacja zachodzi w przypadku kłamstw grzecznościowych. Tutaj jednak powstrzymanie się przed wypowiedzeniem negatywnej opinii, tak aby nie urazić odbiorcy, nie jest złamaniem reguł, lecz ich wypełnieniem. Przykładowo kiedy jeden przyjaciel pyta drugiego o ocenę jego obrazów prezentowanych na wystawie, a pytany nie chce urazić pytającego, może jedynie ucisnąć mu dłoń i rozejrzeć się po wystawie, nie zdradzając jednak niczego, co mogłoby ujawnić jego negatywną opinię²⁰⁰. Na mocy reguł komunikacyjnych obowiązujących w danej sytuacji przyjaciel może zinterpretować za-

¹⁹⁸ Por. J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 242nn.

¹⁹⁹ Tamże, s. 195.

²⁰⁰ Jest to nieco zmodyfikowany przykład P. Ekmana; por. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 38.

chowanie pytanego jako wyraz niemego zachwytu, a zatem zostać wprowadzony w błąd. Ze strony pytanego jednak nie nastąpiło żadne stwierdzenie, które mogłoby być uznane za aktywnie zwodnicze.

Innym przykładem jest wspomniana już dysymulacja objawów chorobowych, dokonywana niekiedy przez chorego w stosunku do lekarza. Podczas dysymulacji chory niekoniecznie musi mówić o swoim stanie zdrowia, może pomijać lub ukrywać wystąpienie objawów chorobowych. Z punktu widzenia lekarza można przyjąć, że pacjent próbuje go okłamać.

Z uwagi na przedstawione przykłady należy uznać, że zawężenie pojęcia kłamstwa wyłącznie do aktywnego nadawania komunikatu zwodniczego nie jest właściwe. Należy uwzględnić również te sytuacje, w których komunikat zostaje nadany poprzez powstrzymanie się od wypowiedzenia lub stwierdzenia czegoś, czyli takie, w których za pomocą milczenia nadawca świadomie modyfikuje swój przekaz. Trzeba więc rozszerzyć wymagania warunku (1) do postaci: 'nadawca świadomie nadaje zwodniczy komunikat'. Zamiana słowa 'aktywnie' na 'świadomie' pozwalana na włączenie do zbioru kłamstw opisanych sytuacji oraz wszelkich innych, w których zachodzi intencjonalne powstrzymanie się od ujawnienia istotnych (w zależności od sytuacji) informacji. Według niektórych badań takie kłamstwa stanowią około 6% ogółu codziennych kłamstw²⁰¹. Zauważyć należy, że aktywności podmiotu nie wymagali również tacy myśliciele jak Arystoteles, Augustyn czy Tomasz z Akwinu.

Zastrzeżeniem w stosunku do takiego rozszerzenia definicji kłamstwa mogą być uwagi filozofów anglosaskich. Bernard Williams stwierdza: „Uważam za kłamstwo takie twierdzenie (*assertion*), którego treść jest przez nadawcę uważana za fałszywą, którą uczyniono z intencją zwiedzenia odbiorcy co do prawdziwości tejże zawartości”²⁰². Sissela Bok natomiast twierdzi, że: „kłamstwo to każda intencjonalnie zwodnicza wiadomość, która została stwierdzona (*stated*)”²⁰³. Podobnie na problem kłamstwa patrzą Roderick M. Chisholm i Thomas D. Feehan. Definiują oni kłamstwo jako:

²⁰¹ Ich wyniki prezentuje T. Witkowski, *Psychologia kłamstwa. Motywy, strategie, narzędzia*, Rebis, Poznań 2002, s. 87.

²⁰² B. Williams, *Truth and truthfulness*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2002, s. 96.

²⁰³ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, Vintage, New York 1999, s. 13.

Takie stwierdzenie (*proposition*) p , w stosunku do którego (i) L wierzy, że p nie jest prawdą lub L wierzy, że p jest fałszem i (ii) L stwierdza (*asserts*) p w stosunku do D ²⁰⁴.

Rozwijając definicję Chisholma i Feehana, Thomas Carson proponuje uznać za kłamstwo przypadek, w którym spełnione są następujące warunki:

Osoba S okłamuje inną osobę $S1$, jeżeli: 1. S wypowiada fałszywe stwierdzenie (*makes false statement*) X do $S1$, 2. S jest przekonana, że X jest fałszywe lub prawdopodobnie fałszywe (lub S jest przekonana, że X nie jest prawdziwe), 3. S wypowiada X w określonym kontekście, dzięki któremu S ręczy przed $S1$ prawdziwość X , 4. S nie uważa siebie za niepotwierdzającego prawdziwości X w stosunku do $S1$ ²⁰⁵.

W tej interesującej definicji kłamstwa także pojawia się warunek aktywności podmiotu, który musi wypowiedzieć fałszywe stwierdzenie. Pozostałe warunki Carsona zostaną omówione niżej.

Cytowani myśliciele utrzymują, iż aby można było mówić o kłamstwie, kłamliwa wypowiedź musi zostać 'stwierdzona'. Rozumieją przy tym termin zwodzenie (*deceiving*) jako szerszy niż kłamstwo i do niego zaliczają część omówionych powyżej sytuacji, szczególnie zaś przypadki typu 'fałszywy uśmiech'. Williams twierdzi, iż zaproponowana przez niego definicja najbardziej odpowiada potocznym intuicjom dotyczącym kłamstwa²⁰⁶. Problematyczne w tym przypadku staje się pojęcie 'stwierdzenie'. W przypadku kłamstwa poprzez milczenie brak jest spełnienia warunku asercji pomimo popełnienia kłamstwa. Jonathan Adler stwierdza, że oba te pojęcia można odróżnić również na podstawie reakcji zwiedzonego bądź okłamanego.

Ofiara kłamcy (...) odczuwa złość i lęk jako ktoś poniżony. (...) Z uwagi na naturę zwodzenia ofiara może odczuwać pełne spektrum uczuć, od poczucia bycia niemądrym lub nabranym aż do poczucia bycia rozbitym. Została bowiem nie tylko zwiedziona, ale, co wprawia ją w zakłopotanie lub napawa grozą, otumaniona tak, żeby współdziałać na swoją własną szkodę²⁰⁷.

²⁰⁴ R.M. Chisholm, T.D. Feehan, *The intent to deceive*, „The Journal of Philosophy” vol. 74, nr 3 (March 1977), s. 152.

²⁰⁵ T.L. Carson, *Lying and deception*, dz. cyt., s. 31.

²⁰⁶ Por. B. Williams, *Truth and truthfulness*, dz. cyt., s. 97.

²⁰⁷ J.E. Adler, *Lying, deceiving, or falsely implicating*, „The Journal of Philosophy” vol. 94, nr 9 (September 1997), s. 442.

Jonathan Adler, wskazując na różnicę perspektyw okłamanego i zwiedzonego, rezerwuje jedną ze skrajności – poniżenie ofiary – wyłącznie dla kłamstwa. W jego koncepcji kłamstwo jest pewnym ekstremum praktyk zwodniczych, polegającym na wypowiedzeniu wprost komunikatu zwodniczego. Z takim wyróżnieniem wiąże się również określona ocena moralna kłamstwa. Według Chisholma i Feehana „kłamstwo, inaczej niż inne rodzaje intencjonalnego zwodzenia, jest w swojej istocie naruszeniem zaufania”²⁰⁸. Co więcej, jest samo w sobie złe, inaczej niż przypadki zwodzenia, które mogą być usprawiedliwione. Jak zauważa Adler, takie ujęcie sprawy może być jednak zwodnicze i ułatwiać usprawiedliwienie czynów, które będą na granicy kłamstwa i zwodzenia. „Można być mniej winnym zwodząc, niż kłamiąc, a pomimo to wciąż działać moralnie źle, szukając sposobów, jak być mniej winnym”²⁰⁹. Anglosaskie rozróżnienie pomiędzy kłamstwem a zwodzeniem umożliwia kłamcy wybór pomiędzy wprowadzeniem w błąd za pomocą ‘twardego’ kłamstwa a bardziej subtelnymi metodami zwodzenia. W drugim przypadku będzie on mniej winny, a powodem mniejszej winy będzie subtelne działanie polegające na przykład na implikowaniu konwersacyjnym fałszywych komunikatów. Z uwagi na możliwe nadużycia wiążące się z takim ujęciem kwestii²¹⁰ należy uznać, że proponowany przez filozofów anglosaskich wymóg stwierdzenia fałszywej informacji nie jest wystarczający dla stwierdzenia zaistnienia przypadku kłamstwa²¹¹.

Ponadto należy zwrócić jeszcze uwagę na różnice w polach znaczeniowych słów polskich i angielskich odnoszących się do omawianej dziedziny. W języku polskim za pomocą słowa ‘oszustwo’ oddaje się dwa słowa angielskie – *deceiving* oraz *cheating*. Drugie z nich odnosi się do sytuacji wykraczania poza reguły lub naginania reguł w sytuacji gry – tam, gdzie są one ustalone. Wojciech Chudy

²⁰⁸ R.M. Chisholm, T.D. Feehan, *The intent to deceive*, dz. cyt., s. 153.

²⁰⁹ J.E. Adler, *Lying, deceiving, or falsely implicating*, dz. cyt., s. 452.

²¹⁰ Por. część 2 niniejszego rozdziału – o argumentach przeciwko usprawiedliwionemu kłamstwu opartych na zawężaniu definicji kłamstwa.

²¹¹ Zakres pojęć *lying* i *deception* w języku angielskim dobrze ilustruje rysunek w: T.L. Carson, *Lying and deception*, dz. cyt., s. 56. Wymienione są tam kłamstwa, które nie zwodzą (lub nie próbują zwieść), działania zwodnicze niepolegające na kłamstwie, kłamstwa nieefektywne (którym nie udało się zwieść) oraz kłamstwa, które zwodzą (wprowadzają w błąd).

utożsamiał nawet te znaczenia, nazywając oszustwa w grach kłamstwem: „W brydżu dużą rolę odgrywa taktyka gestów, «min» i «odzywek», nie mówiąc już o «komunikatach», które są oczywistym kłamstwem (na przykład kopnięcia pod stołem)”²¹². Wydaje się, że w tym przypadku autor cytatu niesłusznie utożsamiał rozmyślane łamanie reguł z rozmyślnym wprowadzaniem w błąd. Pojęcia te byłyby tożsame wtedy, gdyby uznać, iż każda gra jest pewną sytuacją komunikacyjną i dochodzi podczas niej do wymiany określonych komunikatów. ‘Kopnięcie pod stołem’ nie jest kłamstwem, jest złamaniem reguł, kłamstwem byłoby utrzymywanie, że kopiąc (i nadając temu kopnięciu określone znaczenie, które może zrozumieć partner), reguł się nie złamało bądź nie łamie. Kłamliwe *cheating* ma miejsce wówczas, gdy ktoś próbuje naruszyć reguły, używając kłamliwych technik – na przykład udając kontuzję. Użytkownicy języka angielskiego uznają *lying* za działanie bardziej potępienia godne niż *deceiving*. W języku polskim termin ‘oszustwo’ wydaje się czymś gorszym niż kłamstwo. Dlatego też przyjęto, iż angielskie pojęcie *deceiving* będzie tłumaczone jako ‘zwodzenie’ (wprowadzanie w błąd), zaś *lying* jako ‘kłamstwo’ wszędzie tam, gdzie istotne jest odróżnienie tych terminów. Po przyjęciu pod koniec niniejszej części szerokiej definicji kłamstwa słowa ‘kłamstwo’ i ‘oszustwo’ będą stosowane zamiennie jako synonimy odpowiadające przyjętej definicji. W przypadku terminu *cheating* będzie on oddawany najczęściej jako ‘oszustwo’ bądź też ‘łamanie reguł’ w zależności od kontekstu.

Przedstawione zastrzeżenia odnośnie do translacji terminów angielskich nie muszą pociągać za sobą modyfikacji przedstawionego warunku (1). Ścisłe odróżnianie kłamstwa od zwodzenia o ile jest bardzo atrakcyjne teoretycznie, o tyle oddala jednak teorię etyczną od praktyki użycia słowa ‘kłamstwo’²¹³, co może spowodować ograniczoną stosowalność wniosków praktycznych, płynących z tworzonej teorii²¹⁴.

²¹² W. Chudy, *Spółeczeństwo zakłamanie. Esej o społeczeństwie i kłamstwie*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2007, s. 107.

²¹³ O wielostopniowości postrzegania kłamstwa pisze J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 142-145.

²¹⁴ Zawężanie definicji było (i pozostaje) jednym z wybiegów w celu wyłączenia pewnych czynów spod miana kłamstwa, a zarazem usprawiedliwienia ich, przy utrzymywaniu moralnej niedopuszczalności kłamstwa. Więcej o tym problemie w kolejnej części tego rozdziału.

Kłamstwo a prawdziwość

Kryteria wymienione w punktach (2) i (3) mogą się wydawać zbieżne. Pierwsze z nich odnosi się do obiektywnej prawdziwości komunikatu, drugie do przekonania nadawcy o obiektywnej prawdziwości komunikatu. Nie należy ich jednak ze sobą utożsamiać. Można bowiem być błędnie przekonanym o prawdziwości jakiegoś twierdzenia. Występują zatem różnice pomiędzy tym, co jest prawdziwe, a tym, co dana osoba za prawdziwe uważa.

W przypadku warunku (2) wystąpienie kłamstwa jest uzależnione od wartości logicznej treści komunikatu. Niektórzy filozofowie, jak Tomasz z Akwinu, z tego właśnie warunku uczynili istotę kłamstwa. Komponent ten zawierają również definicje słownikowe, zarówno w przypadku języka polskiego, jak i angielskiego²¹⁵. Platon nie odróżniał fałszywości (niezgodności z prawdą obiektywną) od kłamstwa. Należy więc sprawdzić, czy warunek niezgodności z prawdą obiektywną jest w istocie koniecznym elementem kłamstwa.

Jak zauważa Sissela Bok, twierdzenie, iż kłamstwo sprzeciwia się prawdzie obiektywnej, było podnoszone przez myślicieli o ściśle określonych poglądach na prawdę, często związanych z myślą religijną.

Może się tak wydarzyć, kiedy ludzie wierzą, że posiadają dostęp do tak pełnej prawdy, że wszystko inne musi przy niej zblednąć. Wiele dokumentów lub objawień religijnych twierdzi, że przekazuje prawdę. Ci, którzy nie akceptują danego wyznania, są uważani za żyjących w błędzie, niewiedzy czy nawet ślepotcie. Niekiedy odmowa zaakceptowania przez niewierzących dogmatów lub prawd objawionych wierzącym nie jest nazywana błędem, lecz właśnie kłamstwem²¹⁶.

Przykładem takiego myślenia może być koncepcja Aureliusza Augustyna, twierzącego, iż nie wolno kłamstw heretyków prostować za pomocą kłamstw prawdziwych chrześcijan podszywających się pod członków sekty²¹⁷. Takie stwierdzenie jest zbieżne z jednym ze sposobów użycia słowa 'kłamstwo' we współczesnej polszczyźnie. Chodzi tu o stosowanie słowa 'kłamać' w znaczeniu 'wygłaszać

²¹⁵ Por. *Słownik Języka Polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/> oraz *Cambridge English Dictionary*, <http://dictionary.cambridge.org/> (dostęp 21.03.2013).

²¹⁶ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 6.

²¹⁷ Św. Augustyn, *To Consentius, Against Lying (Contra mendacium)*, dz. cyt., par. 2.

sądy niezgodne z rzeczywistością', bez jakichkolwiek innych celów (a więc na przykład wprowadzenia w błąd lub tworzenia 'szumu informacyjnego'). Nie jest to jedyne znaczenie kłamstwa w potocznej polszczyźnie. Jadwiga Puzynina wymienia również takie: „X kłamie – X podaje informację *i*, którą N uważa za nieprawdziwą”²¹⁸. W tym przypadku X jest nadawcą komunikatu, N natomiast zarazem jej odbiorcą oraz osobą klasyfikującą daną informację.

W obu przypadkach – wierzeń religijnych oraz wiedzy odbiorcy – nazywanie nadawcy komunikatu kłamcą jest zależne od wiedzy oceniającego oraz od przyjętej przez niego koncepcji prawdy. Nie można jednak na tej podstawie oceniać czyjś postępowania ani też określać, czy wystąpiło kłamstwo, czy też nie, ponieważ nie można z całą pewnością stwierdzić, która z koncepcji prawdy jest najbardziej właściwa.

Za przedstawioną konkluzją przemawia jeszcze jeden argument. Można mianowicie kłamać, mówiąc prawdę. Koncepcja ta opiera się na oderwaniu dosłownej treści komunikatu od treści przezeń implikowanych lub zakładanych, o czym pisał Paul Grice²¹⁹. Wyrażenie 'mówić prawdę' można rozumieć jako 'wypowiadać zdania zgodne z rzeczywistością' (przy założeniu klasycznej koncepcji prawdy). Jak przekonuje Andrzej S. Wójcik, możliwe jest jednak wypowiadanie zdań prawdziwych, przy jednoczesnym kłamaniu, jak w przypadku następującego zdarzenia:

W sytuacji, gdy prezydent kraju uczestniczył w wypadku samochodowym i w stanie ciężkim, z połamanymi kończynami, został odwieziony do szpitala, o czym informuje rzecznik:

*Samochód prezydenta uczestniczył w stłuczce. Prezydenta ze złamaniem nogi odwieziono do szpitala*²²⁰.

Kłamstwo tego typu zachodzi gdy:

a) Przytoczone w nich zdania są „literalnie” prawdziwe (w swej warstwie dosłownej).

b) Użycie powyższych wyrażeń w taki a nie inny sposób, w tych a nie innych kontekstach, powoduje powstawanie w świadomości

²¹⁸ J. Puzynina, *O kłamaniu i kłamstwie*, dz. cyt., s. 198.

²¹⁹ Patrz rozdz. 1 niniejszej pracy.

²²⁰ A.S. Wójcik, *Jak ludzie kłamią mówiąc prawdę?*, w: *Komunikaty i argumenty*, red. E. Żarnecka-Biały, I. Trzcieniecka-Schneider, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2002, s. 70.

odbiorców wniosków, które nie są zgodne z zaistniałym (istniejącym lub spodziewanym) stanem świata.

W wyniku tego:

c) Odbiorca tak sformułowanego komunikatu został wprowadzony w błąd²²¹.

W omawianym przypadku następuje rozróżnienie pomiędzy literalnym rozumieniem słów wchodzących w skład komunikatu a całym komunikatem, odbieranym w określonym kontekście. Przytoczony przykład sprzeciwia się jednej z „cnót związanych z prawdą – precyzji komunikacji”²²². Jednak nadawca takiego komunikatu może się bronić, mówiąc ‘nie skłamałem’ w sensie ‘nie podałem informacji nieprawdziwej’. Obrona taka będzie oparta na ściśle rozumianym warunku (2) oraz na odwołaniu się do literalnego znaczenia werbalnego komponentu komunikatu. Można jednak rozszerzyć pojęcie kłamstwa tak, aby było ono indyferentne w stosunku do logicznej wartości wypowiedzi, a zatem niezależne od obiektywnej prawdziwości lub fałszywości komunikatu. Można stwierdzić, iż warunek (2) nie jest koniecznym warunkiem wystąpienia kłamstwa, nie każda też wypowiedź, która go spełnia, jest od razu kłamliwa (można wszak mówić o błędzie, niedostatkach pamięci, prawdopodobieństwie lub niewiedzy).

Wspominana koncepcja implikatur konwersacyjnych pokazuje, że „prawdziwość implikacji konwersacyjnej nie jest warunkiem prawdziwości tego, co zostało powiedziane”²²³. Dla zrozumienia komunikatu potrzebna jest znajomość konwencji językowych oraz założenie, że respektowana jest Zasada Kooperacji. Niezależność prawdziwości implikacji konwersacyjnej od prawdziwości wypowiedzianych zdań wskazuje także na niezależność aktu kłamstwa od prawdziwości lub fałszywości zdań. Kłamać można zarówno za pomocą wypowiedzi prawdziwych, fałszywych, nieprecyzyjnych lub zbyt precyzyjnych, nieszczerych lub nazbyt szczerych, a także poprzez powstrzymywanie się od wykonywania aktu komunikacji.

Omawianą kwestię relacji prawdy do prawdomówności, a zarazem fałszu do kłamstwa można również przedstawić w terminach

²²¹ Tamże, s. 71.

²²² Precyzję oraz szczerłość (*accuracy i sincerity*) jako cnoty związane z prawdą zaproponował B. Williams, *Truth and truthfulness*, dz. cyt., s. 44.

²²³ P. Grice, *Logika a konwersacja*, dz. cyt., s. 114.

intensjonalności i ekstensjonalności, jak czyni to Adam Olech²²⁴. Prawdziwość należy według niego rozumieć jako „ogół zdań korespondujących ze stanami rzeczy”²²⁵, prawdomówność natomiast „jako ogół zdań korespondujących z żywionymi przez dany podmiot sądami”²²⁶. Prawdziwość jest więc zależna od warunków ekstensjonalnych, prawdomówność zaś od intensjonalnych. Kłamstwem jest wypowiedzenie pewnego zdania (lub wszelkie nadanie komunikatu, który może być przetłumaczony na zdanie), którego treść nie koresponduje (nie jest zgodna) z żywionymi przez autora wypowiedzi sądami. Adam Olech zauważa, że niezgodność może zachodzić zarówno co do treści zdania, jak i jego jakości, czyli występuje w przypadku podawania treści sprzecznych z żywionymi sądami, jak i zmiany modalności tychże sądów – na przykład podawania informacji prawdopodobnej jako pewnej lub podawania informacji w sposób celowy niedokładnej.

Wspomniana definicja Thomasa Carsona nawiązuje do uwag Paula Grice’a. Spełnianie warunku (3) (S wypowiada X w określonym kontekście, dzięki któremu S ręczy przed S1 prawdziwość X) można zinterpretować jako brak zaznaczenia, że następują zmiany w zasadach komunikacji – kłamca nie sygnalizuje, że właśnie odchodzi od Zasady Kooperacji, a w szczególności od maksymy jakości. W przypadkach podpadających pod definicję Carsona, strony komunikujące się mają odmienne cele konwersacji, przy czym przynajmniej jedna ze stron nie zna celów drugiej. Można wskazać na zawężenie kłamstwa poprzez warunek (3) wyłącznie do sytuacji, gdzie występuje ręczenie za prawdziwość. Tymczasem można skłamać nawet w otwarty sposób, nie ręcząc za prawdziwość wypowiedzianych komunikatów lub sygnalizując mniejszy stopień owego ręczenia (np. wskazując na niepewność bądź stopień prawdopodobieństwa) – taką sytuację Kant nazywa fałszomówczą. Inny przykład świadomego i intencjonalnego wprowadzania w błąd pomimo braku ręczenia za prawdziwość komunikatów to gra w pokera. Zawężenie obecne w definicji Carsona jest związane z angielskim znaczeniem pojęcia *lying*.

²²⁴ Por. A. Olech, *O prawdomówności i prawdziwości*. (Szkic z rozmów z Tadeuszem Czarnikiem poświęcony Jego pamięci), artykuł w opracowaniu.

²²⁵ Tamże, s. 1.

²²⁶ Tamże, s. 2.

Kłamstwo a przekonania

Warunek (3) odnosi się już nie jak poprzednie do prawdy obiektywnej, lecz do przekonania nadawcy co do prawdziwości lub fałszywości nadawanego komunikatu. Najpierw trzeba określić, co znaczy świadomość prawdziwości lub nieprawdziwości treści komunikatu, następnie zaś sprawdzić, jak świadomość ta ma się do definicji kłamstwa.

Być o czymś przekonanym (być przekonanym, że coś jest prawdą) opiera się na wielu założeniach. Jan Woleński, analizując wyrażenie 'wiedzieć, że', formułuje następującą definicję:

„S wie, że A wtedy i tylko wtedy, gdy (a) S jest przekonany, że A ; (b) A jest prawdziwe; (c) S ma wystarczające uzasadnienie dla swego przekonania A ”²²⁷.

Dla warunku (3) takie ujęcie jest zbyt szerokie, ponieważ wymaga prawdziwości od A , czyli wikła w trudności związane z wymogiem prawdziwości, które były zarysowane przy omawianiu warunku (2). Odnaleźć trzeba zatem zasady, na jakich podmiot nabiera przekonania, że dane twierdzenie jest prawdziwe. Wydaje się, że wiedza w zaprezentowanym, 'mocnym' znaczeniu odnosi się do obiektywności (ekstensjonalności), przekonanie zaś jest pojęciem właściwym sferze subiektywnej (intensjonalnej).

W przypadku 'bycia przekonanym, że A ' można pominąć warunek (b), domagający się prawdziwości, uznając, że wystarczającymi warunkami nabycia przekonania, że A , jest warunek (c), czyli posiadanie wystarczającego uzasadnienia, że A . Warunek posiadania wystarczającego uzasadnienia może w niektórych przypadkach być równoznaczny z wymogiem prawdziwości A . Należy natomiast dodać jeszcze jeden warunek, domagający się urzeczywistnienia możliwości nabrania przekonania, że A . Proponowana definicja wyrażenia 'bycia przekonanym, że A ' wymaga zatem posiadania wystarczających przesłanek do uznania A oraz faktycznego nabrania przekonania A . Warunki, pod jakimi nabywa się pewnych prze-

²²⁷ J. Woleński, *Epistemologia. Poznanie. Prawda. Wiedza. Realizm*, PWN, Warszawa 2005, s. 368.

konań, są odmienne dla różnych osób, zależne od ich wychowania, kontekstu kulturowego, stanu umysłu i wielu innych czynników. Dla naukowca nabranie przekonania, że *A*, o ile *A* należy do jego dziedziny nauki i odpowiedniej specjalizacji, będzie uwarunkowane przeprowadzeniem właściwej metodologicznie procedury potwierdzającej, że *A*. Dla osoby wierzącej w horoskopy nabranie przekonania, że *A*, może nastąpić po przeczytaniu wróżb z gwiazd w gazecie. Osoba religijna uzna, że *A*, jeżeli będzie miała do tego podstawy wynikające z prawd wiary (należy jednocześnie odróżnić przekonania wypływające z wiary od treści, w które się wierzy, niekoniecznie będąc przekonanym o ich prawdziwości)²²⁸, dla osoby ufającej autorytetom wystarczającym warunkiem będzie opinia takiego. Przykłady można mnożyć. Podsumowując, należy stwierdzić, że ludzie mogą nabywać przekonania na podstawie różnych kryteriów epistemicznych.

Nieco inaczej sprawa przedstawia się w przypadku twierdzeń, co do których nie można mieć stuprocentowej pewności – przewidywań statystycznych, treści zapamiętanych, zdań prawdopodobnych, lecz pozbawionych wystarczających uzasadnień. W stosunku do takich przekonań, zgodnie z wymogami precyzji, należy używać wyrażen: ‘prawdopodobnie, że’ lub ‘wydaje mi się, że’. W twierdzeniach mających za podstawę przekonania prawdopodobne można rozróżnić dwa rodzaje – komunikaty dotyczące przeszłości bądź teraźniejszości oraz komunikaty dotyczące przyszłości. Odnośnie do pierwszego rodzaju stosuje się niekiedy, w przypadkach podania ich jako pewnych, zarzut kłamstwa²²⁹. „Natomiast nie używa się zasadniczo czasownika *kłamać* w odniesieniu do stwierdzeń dotyczących przyszłości, a także mogących stanowić tylko przedmiot wiary”²³⁰.

Kłamstwo spełniające warunek trzeci występuje wtedy, gdy nadawca przekazuje treści niezgodne z jego przekonaniem. Termin ‘niezgodne’ można rozumieć wąsko – jako sprzeczność pomiędzy treścią komunikatu a przekonaniem lub szeroko jako nieścisłość pomiędzy tymi elementami. Termin ‘kłamstwo’ bywa stosowa-

²²⁸ Szerzej o tym problemie będzie mowa przy omawianiu zagadnienia samoszukiwania się, por. s. 108-110 oraz 160-168.

²²⁹ Por. J. Puzynina, *O kłamaniu i kłamstwie*, dz. cyt., s. 192.

²³⁰ Tamże, s. 191.

ny w odniesieniu do obu przypadków. Dla zaistnienia kłamstwa nie jest konieczne poznanie prawdy w sensie obiektywnym, wystarczy subiektywne 'bycie przekonany' o prawdziwości danej informacji. Wymóg poznania obiektywnej prawdy zdecydowanie zawęziłby ilość kłamstw oraz utrudnił identyfikację i ocenę kłamców. W stosunku do niektórych stwierdzeń niemożność ustalenia obiektywnej prawdy oznaczałaby niemożliwość kłamania. Również wiedza prawdopodobna może doprowadzić do zaistnienia kłamstwa – w przypadku przekazywania jej jako wiedzy pewnej lub braku przyznania się do posiadania wiedzy na dany temat.

W kontekście 'bycia przekonany' należy jeszcze poruszyć²³¹ – szerzej omawiany później – temat autokłamstwa zwanego też samooszukiwaniem się (*self-deception*). Termin ten odnosi się do, nie zawsze świadomego, odsuwania lub nieprzyjmowania pewnych informacji, pomimo że są one poparte wystarczającymi przesłankami, aby zostać uznany²³². Na temat źródeł autokłamstwa powstało wiele hipotez. Może ono być wynikiem bądź to nadmiernego posługiwania się kłamstwem²³³, bądź też „zapałaniem namiętnością w kierunku jakiejś atrakcji, albo pragnieniem wydobycia się z pewnej sytuacji lub środowiska”²³⁴, wynikać z zaburzenia lub choroby psychicznej albo być efektem działania niektórych mechanizmów obronnych. Może być również spowodowane chęcią utrzymania lub nabycia pewnego przekonania.

Psychologowie zauważają, że dużą rolę w powstawaniu stanu samooszustwa odgrywają mechanizmy psychiczne takie jak zasada konsekwencji²³⁵ lub wyparcie. Wskazują także na inne motywy, takie jak chęć utrzymania wysokiej samooceny, ochrona przed lękiem i tym podobne. Wyparcie (represja) to mechanizm obronny, w którym przykre myśli, uczucia czy wspomnienia są usuwane ze świa-

²³¹ Wspominany już przy omawianiu koncepcji Kanta.

²³² Taką definicję można skonstruować na podstawie twierdzeń J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 181 oraz W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 410.

²³³ J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 177.

²³⁴ W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 412-413.

²³⁵ R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, przeł. B. Wojciszke, GWP, Gdańsk 1999, s. 67.

domości²³⁶. Różnego rodzaju próby okłamywania samego siebie zachodzą również wtedy, gdy ktoś na przykład próbuje utwierdzić się w przekonaniu, że podjął słuszną decyzję. Jego wysiłki będą zmierzały do zmiany modalności żywionego sądu o danej decyzji z 'prawdopodobnie dobra' na 'na pewno dobra'. Zgodnie z opisywanym przez psychologów mechanizmem zwanym 'redukcją dysonansu poznawczego' podmiot będzie wtedy aktywnie wyszukiwał treści potwierdzające jego chęć utwierdzenia się w pewnym przekonaniu i usuwał z pola widzenia elementy, które mogłyby zaburzyć ten proces. Nie zawsze jest to działanie w pełni świadome²³⁷. Nie można więc stwierdzić, iż każde działanie polegające na wypieraniu określonych treści lub na odpowiednim dobieraniu sądów, aby zgadzały się z już przyjętymi (lub tymi, w które podmiot chce uwierzyć), jest autokłamstwem w sensie moralnym. Wspomniane mechanizmy obronne niekoniecznie są zjawiskiem patologicznym. „Współczesna wiedza naukowa jednoznacznie wskazuje, że mechanizmy obronne (...) są niezbędnym elementem funkcjonowania psychicznego zdrowego człowieka”²³⁸.

Autokłamstwo podlegające ocenie moralnej może wystąpić, jeżeli przyjmie się najpierw, że człowiek jest w jakimś stopniu odpowiedzialny za własne przekonania czy też poglądy oraz za ich weryfikację. Pogląd taki przyjmuje Radykał z *Krótkiego dialogu o inkwizycji* Włodzimierza Galewicza: przyjęcie pewnego poglądu musi być poprzedzone weryfikacją przesłanek, na podstawie których pogląd ten się przyjmuje. Ponadto wyznający dany pogląd musi być gotowy zmienić go, jeżeli pojawią się przesłanki mocniejsze, przemawiające za poglądami przeciwnymi (lub samodzielnie poszukać przesłanek na jego obronę)²³⁹. W przypadku braku spełnienia podanych warunków należy uznać inny pogląd (zgodnie z subiektywnymi wyznacznikami prawdziwości). Jeżeli brak jest takiej

²³⁶ Za P.G. Zimbardo, F.L. Ruch, *Psychologia i życie*, przeł. J. Radzicki i inni, PWN, Warszawa 1997, s. 688.

²³⁷ R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, dz. cyt., s. 81.

²³⁸ H. Makowska, R. Poprawa, *Radzenie sobie ze stresem*, w: *Elementy psychologii zdrowia*, red. G. Dolińska-Zygmunt, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996, s. 85.

²³⁹ Por. W. Galewicz, *Krótki dialog o inkwizycji i odpowiedzialności za poglądy*, w: W. Galewicz, *Studia z etyki przekonań*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1998, s. 84nn.

decyzji, wówczas można sądzić, iż dana osoba podjęła kroki w celu odrzucenia narzucających się faktów, a zatem dopuściła się auto-klamstwa. Moralną odpowiedzialność ponosi się więc wtedy, gdy zdając sobie sprawę z możliwości weryfikacji własnych sądów, aktywnie się weryfikacji tej unika – postawa tak odróżnia świadome i dobrowolne samooszukiwanie się od mechanizmów obronnych, w tym także stosowanych przez chorych psychicznie.

Zgodnie z powyższymi ustaleniami, należy uznać warunek (3) za jeden z istotnych czynników kłamstwa, zastrzegając jednocześnie, iż jest w nim mowa o wiedzy subiektywnej podmiotu, nie zawsze zgodnej z prawdą obiektywną. Jeżeli dana sytuacja komunikacyjna nie spełnia tego warunku, należy mówić o zwodzeniu – kłamcy wszak zależy na przekazaniu rozpoznanej jako fałszywa informacji. Warunek (3) umożliwia również rozpatrywanie samooszukiwania się bez względu na to, czy wmawiane (bądź odsuwane) informacje są obiektywnie prawdziwe, czy też nie. Istotny jest bowiem stan wiedzy podmiotu w momencie dokonywania czynu.

Kłamstwo a intencje

Warunek (4) dotyczy intencji nadawcy komunikatu, czyli stanu rzeczy, który chce on osiągnąć poprzez swoje działanie. Podobnie jak w odniesieniu do poprzednich warunków należy sprawdzić, czy możliwe jest kłamstwo niespełniające tego elementu.

Według Tomasza z Akwinu intencja wprowadzenia w błąd jest jedynie akcydentalną własnością kłamstwa, istotą zaś jest wola wypowiedzenia fałszu. Jak zauważono w poprzednim podrozdziale, nie każde kłamstwo opiera się na dosłownym wypowiedzeniu fałszu. Istnieją komunikaty kłamliwe, które literalnie nie są fałszywe – fałszywymi czynią je okoliczności, czyli kontekst czynu. Można zinterpretować myśl Tomasza w takim sensie, iż ‘wola wypowiedzenia fałszu’ oznaczała ‘intencję przekazania nieprawdy obiektywnej’ lub ‘intencję przekazania nieprawdy subiektywnej’. Druga interpretacja wydaje się bardziej prawdopodobna z uwagi na opisane już własności przekonania i ich dążenie do bycia uznawanymi za prawdziwe.

Inni filozofowie, jak Augustyn, przywiązywali większą wagę do intencji zwodzenia niż do woli wypowiedzenia fałszu. Gdyby

przyjąć definicję Akwinaty, pojęciu kłamstwa groziłoby zbytne rozszerzenie. W polu znaczeniowym kłamstwa mieściłaby się wtedy fikcja, bajki, gra aktorska, przypowieści i wszelkie inne komunikaty niemające odpowiednika w rzeczywistości. Nie można mówić bowiem o kłamstwie w przypadku komunikatów, co do których od początku deklaruje się, że nie mają nic wspólnego z rzeczywistymi wydarzeniami lub będącymi fikcją literacką czy też jedynie ilustracją prezentowanych tez.

Podstawowe użycie czasownika *klamać* w języku polskim oznacza: „X świadomie informuje jakiegoś Y, że z, choć sądzi, że nie z”²⁴⁰. Wolą kłamiącego jest więc przekonanie odbiorcy do tego, iż prawdą jest nie-z. Współgrają z tym ujęciem inne określenia kłamstwa, jak Augustyna (*intentio fallendi*), jedno z Tomaszowych (stwierdzanie czegoś innego niż w sercu) czy Kanta (mówienie przeciw myślom). Komponent ten zawierają również definicje Sisseli Bok, Bernarda Williamsa, Rodericka Chisholma oraz Thomasa Carsona²⁴¹. W większości, choć nie we wszystkich definicjach jest to element wspólny. Należy jednak przyjąć go jako **istotowy składnik** kłamstwa. Warunek taki będzie zgodny z twierdzeniem Akwinaty wtedy, gdy określenie ‘wola wypowiedzenia fałszu’ zinterpretuje się jako ‘wola wypowiedzenia fałszu w znaczeniu intensjonalnym’, a więc dania fałszywego świadectwa o żywionych sądach. Dla Kanta jednak tak sformułowana definicja jest zbyt szeroka – obejmuje ona wiele przypadków fałszomówstwa niebędącego jeszcze kłamstwem.

Położenie nacisku na intencje nie oddala się od innych użyć słowa kłamstwo wymienianych przez Puzyninę. Trzeba jednak zauważyć, iż poszukiwana jest tu nie ogólna teoria użycia słowa kłamstwo, lecz jego istotne pod względem moralnym składniki. W tym przypadku ocenianie pewnego działania jako kłamstwa, podczas gdy są to komunikaty typu: „*Ten obraz kłamie – rzeczywistość wygląda inaczej*” lub też „*kłamiesz, że Boga nie ma – przecież wierzymy, że On istnieje*”²⁴² jest możliwe ze względu na językowe użycie słowa kłamstwo, lecz nie do końca zbieżne z nałożeniem moralnej odpowiedzialności. W przypadku, gdy zarzuca się kłamstwo komuś,

²⁴⁰ J. Puzynina, *O kłamaniu i kłamstwie*, dz. cyt., s. 190.

²⁴¹ Por. s. 98-101 niniejszej pracy.

²⁴² Oba przykłady z: J. Puzynina, *O kłamaniu i kłamstwie*, dz. cyt., s. 192, 198.

kto komunikuje sąd niezgodny z dotychczasową wiedzą odbiorcy, bywa, że odbiorca zarzuci mu kłamstwo, które jednak nie było zamierzone przez nadawcę²⁴³. Z uwagi na te potoczne użycia słowa 'kłamstwo', dla wyodrębnienia znaczenia ściśle moralnego konieczne jest podkreślenie roli elementu wolicjonalnego, i to elementu nie tylko wypowiedzenia (czy też komunikowania fałszu), lecz także intencji wprowadzenia w błąd.

Należy następnie zastanowić się nad relacjami dosłownego wypowiedzenia prawdy lub fałszu i treścią komunikatu. Jak zauważono już wcześniej, możliwe jest literalne wypowiedzenie zdań prawdziwych, które jednak, w kontekście całego działania komunikacyjnego, są składnikami kłamliwej informacji. Dzieje się tak w przypadkach spełniających reguły podane przez Andrzeja S. Wójcika²⁴⁴.

Oprócz 'kłamstw dokonywanych za pomocą prawdy' można również wskazać przypadki 'prawd przekazywanych za pomocą kłamstw'. Mają one miejsce wtedy, gdy stosuje się twierdzenia ironiczne, polegające na wyolbrzymianiu i wyjaskrawianiu stawianych zarzutów. Dla przykładu: mąż podczas kłótni zarzuca żonie, iż ta (co jest nieprawdą) przypaliła obiad. Żona, widząc w tym swoją szansę, zaczyna wyolbrzymiać zarzut, przyznając się do przypalenia obiadu oraz wielu innych rzekomych 'przewinień'. Jej celem jest ośmieszenie zarzutów męża, a poprzez to wykazanie ich nieprawdziwości. Chce więc osiągnąć stwierdzenie prawdy za pomocą wypowiedzenia wielu zdań nieprawdziwych, które w potocznym odczuciu można uznać za kłamstwa. Możliwy jest więc fałsz, który – jak w przypadku ironii – ma przewrotnie doprowadzić do przekazania komunikatu prawdziwego. Oprócz ironii można wskazać przykład przedstawiony przez Augustyna, gdy nadawca chce ostrzec odbiorcę, wiedząc, że nie cieszy się jego zaufaniem.

Jak zauważono, wprowadzać w błąd można niezależnie od wartości logicznej wypowiedzianych zdań. Dzieje się tak dzięki kontekstowości komunikacji. Każdy komunikat nie składa się tylko i wyłącznie z wyrażenń dosłownych, mimiki, gestów oraz tonu głosu,

²⁴³ Czasami również nadawca komunikatu zastrzeżę się, zastanawiając się nad udzieleniem odpowiedzi, słowami 'żeby nie skłamać' w sensie – 'nie podać informacji fałszywej'. Takie użycie jest słuszne, lecz w pozamoralnym kontekście pojęcia 'kłamstwo' ma na celu zastrzeżenie dotyczące pamięci nadawcy.

²⁴⁴ Por. A.S. Wójcik, *Jak ludzie kłamią mówiąc prawdę?*, dz. cyt., s. 71.

lecz jest również nadawany (i odbierany) w określonej sytuacji. Wspominane w sformułowaniach Marka Tokarza i Paula Grice'a reguły komunikacji oraz metaforyczność języka, na co zwracał uwagę John Searle, wymagają przypomnienia o istnieniu implikatur, czyli treści 'podawanych między wierszami', treści towarzyszących wypowiedzi. Implikowanie konwersacyjne zachodzi wtedy, gdy:

O kimś, kto mówiąc (lub zachowując się tak, jakby mówił), że *p*, implikuje, że *q*, można twierdzić, że implikuje *q* konwersacyjnie, o ile: (1) wolno o nim założyć, że przestrzega maksym konwersacyjnych, a co najmniej zasady kooperacji; (2) przypuszczenie, iż jest on świadomy (czy też myśli), że *q*, jest niezbędne po to, by jego powiedzenie (lub zachowywanie się tak jakby powiedział), że *p*, było niesprzeczne z poprzednim założeniem; (3) mówiący wie (i oczekuje, że słuchacz wie, iż mówiący wie), że słuchacz jest w stanie uświadomić sobie, choćby intuicyjnie, że przypuszczenie, o którym mowa w punkcie (2), jest niezbędne²⁴⁵.

Zgodnie z przedstawionymi warunkami, jeżeli zakłada się, że mówiący mówi na temat, nie musi wcale wypowiadać wszystkich informacji, wystarczy, że część z nich będzie konwersacyjnie implikowana, czyli będzie stanowić implikaturę jego wypowiedzi.

Odpowiednio wykorzystując implikatury, można, nie wypowiadając fałszywych zdań, manipulować sytuacją komunikacyjną tak, aby wprowadzać odbiorcę w błąd. Przykładem takiego postępowania jest wspomniany przez Andrzeja S. Wójcika rzecznik prasowy. Dla tego typu kłamliwych implikatur istotny jest warunek (2) – przypuszczenie, że nadawca myśli, że *q*. Kolejną grupą reguł używania języka, za pomocą których można wprowadzać w błąd, są założenia często służące za podstawę insynuacji. Przykładem tego typu kłamstw jest pytanie: 'Czy Kowalski przestał już bić swoją żonę?' – zawiera ono założenie, iż Kowalski przez jakiś czas znęcał się nad własną małżonką. Andrzej S. Wójcik wymienia działania, które mogą być podstawą do wprowadzenia w błąd – założenia, wnioski płynące z wypowiedzi, odpowiedniego zestawiania faktów, skojarzeń, parafraz, wyolbrzymień, niedokładności i tym podobnych.

Ogólnie rzecz biorąc, wszystkie wymienione przejawy kłamstwa można sprowadzić do jednego mianownika – są to intencjonalne

²⁴⁵ P. Grice, *Logika a konwersacja*, dz. cyt., s. 102-103.

działania komunikacyjne, polegające na wywołaniu implikatury q , która nie odpowiada sądowi z żywionemu przez nadawcę. Tego typu sformułowanie jest lepsze od 'prostego' stwierdzenia, opierającego się wyłącznie na intencji wprowadzenia w błąd, ponieważ wyklucza dowolność interpretacyjną, pozwalającą mieć wątpliwości, czy chodzi o działanie werbalne, czy też komunikacyjne. Jest ono również bardziej zbliżone do potocznego użycia wyrazu kłamać.

Uznając intencje za istotowy warunek kłamstwa, należy zastanowić się nad jej rolą w czynie, czyli określić, czy dla zaistnienia kłamstwa intencja zwodnicza musi być centralna, czy też poboczna. Z analizy podanych przypadków, szczególnie przy uznaniu za kłamstwo cytowanego za Andrzejem S. Wójcikiem przykładu rzecznika prasowego, wydaje się, że nie można uznać za kłamliwe jedynie tych działań, których centralną intencją jest zwiedzenie. W przypadku rzecznika głównym jego celem jest zaspokojenie żądania informacji o stanie zdrowia prezydenta i uniknięcie negatywnych następstw ujawnienia wiadomości o poważnym wypadku. Kłamstwo jest jedynie środkiem do tego celu. Można pomyśleć sytuację, w której kłamiący będzie jedynie (świadomie) dopuszczał wprowadzenie kogoś w błąd, nie czyniąc tego swoim głównym celem. Dla poszukiwanej tutaj szerokiej definicji kłamstwa wydaje się rozsądne przyjąć, iż warunkiem wystąpienia kłamstwa jest intencja wprowadzenia w błąd bez znaczenia, czy jest to intencja centralna, czy też poboczna.

Kłamstwo a efektywność

Pozostaje jeszcze zastanowienie się nad efektywnością jako kryterium kłamstwa. Wydaje się, że warunek ten wynika z używanych wyrażen takich jak 'kłamać' i 'okłamać'. Sam fakt kłamania nie musi pociągać ze sobą skutecznego okłamania odbiorcy. Należy zadać pytanie, czy fakt okłamania jest konieczny do nazwania pewnej czynności kłamstwem.

Propozycja uzależniająca zaistnienie kłamstwa od rzeczywistego okłamania jest atrakcyjna z punktu widzenia kłamiącego. Zwalnia go bowiem z odpowiedzialności moralnej aż do momentu, gdy

ktoś uwierzy w jego kłamstwa. Inaczej jednak jest w przypadku potocznych intuicji dotyczących kłamstwa. Tutaj bowiem, na podstawie już cytowanych badań Jolanty Antas i Janiny Puzyniny, przede wszystkim liczy się intencja nadawcy, wola wprowadzenia w błąd. Ograniczenie występowania kłamstwa wyłącznie do przypadków efektywnych zbyt wąsko zawężałoby definicję, często sprzeciwiając się potocznym intuicjom.

Należy zastanowić się nad dwiema perspektywami patrzenia na kłamstwo – kłamiącego oraz okłamywanego. Podstawową troską kłamiącego jest, aby nie złapano go na kłamstwie, w drugiej kolejności dopiero dba o wiarygodność samego kłamstwa²⁴⁶. (Można przypomnieć w tym kontekście 3. warunek definicji Thomasa Carsons). Dbałość o niebycie postrzeganym jako kłamca ma źródła wewnętrzne oraz zewnętrzne. Kłamstwo jest zazwyczaj oceniane negatywnie²⁴⁷, dlatego kłamca chce we własnych (i cudzych) oczach uchodzić za osobę spełniającą moralne nakazy, osobę 'porządną', godną zaufania. Stąd wynika łatwość wyszukiwania uzasadnień dla takich czynów. Będąc sprawnym w wyszukiwaniu usprawiedliwień, kłamca może mieć tendencję (zgodnie z modelem równi pochyłej) do osuwania się w kłamstwo, wreszcie do samozakłamania.

Drugi wymiar kłamstwa to wymiar społeczny. Tutaj kłamca staje się swego rodzaju 'pasażerem na gapę'²⁴⁸, nadużywającym społecznej zasady wzajemnego zaufania w celu osiągnięcia korzyści. Wojciech Chudy twierdzi nawet, że kłamstwo w wymiarze społecznym *nieuchronnie* pociąga za sobą przemoc jako zjawisko społecznie negatywne²⁴⁹.

²⁴⁶ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 24.

²⁴⁷ Zgodnie z badaniami Małgorzaty Karwatowskiej ankietowani niezależnie od środowiska łączyli kłamstwo przede wszystkim z przymiotnikami o wymowie negatywnej (59%), zdecydowanie unikając łączenia go z przymiotnikami pozytywnymi (13%). W przypadku pytania dotyczącego podania cech człowieka kłamiącego 86% odpowiedzi zawierało przymiotniki nacechowane negatywnie. (M. Karwatowska, *Prawda i kłamstwo w języku młodzieży licealnej lat dziewięćdziesiątych*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2001, s. 180, 183).

²⁴⁸ M. Karwatowska, *Prawda i kłamstwo w języku młodzieży licealnej lat dziewięćdziesiątych*, dz. cyt., s. 180, 183.

²⁴⁹ W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 499nn; W. Chudy, *Spółeczeństwo zakłamane*, dz. cyt., s. 39-61.

Perspektywa okłamywanego koncentruje się na wymiarze społecznym. Wykrycie kłamstwa (udanego lub nie) narusza zasadę zaufania społecznego, a więc osłabia więzi międzyludzkie. Osłabienie takie zachodzi niezależnie od tego, czy kłamstwo zadziało (było efektywne), czy też nie. Oczywiście tak dzieje się w przypadku kłamstwa niechcianego. Odnośnie do sytuacji, gdzie kłamiący i okłamywany umawiają się (jawnie bądź milcząco) na podtrzymanie pewnej fikcji, zerwać więzy zaufania może niewczesna prawdomówność. W przypadku warunku (5) istotne jest stwierdzenie, iż nie jest on konieczny do zaistnienia kłamstwa w sensie szerokim. Kłamstwo pociąga za sobą odpowiedzialność moralną nawet wtedy, gdy nie jest efektywne.

Kłamstwo a model komunikacji

Dotychczasowy opis zjawiska kłamstwa bazował na prostym modelu komunikacji, zilustrowanym na rysunku 1²⁵⁰. Należy więc odnieść go do rozbudowanej sytuacji komunikacyjnej, według rysunku 2²⁵¹. Kluczową postacią jest tam autor informacji. Jeżeli autor przekazując informację, ma na celu wprowadzenie w błąd, to należy uznać go za kłamcę, przy czym nieistotne jest, czy ma zamiar wprowadzić w błąd ostatecznego adresata swojej wypowiedzi, czy też któreś z ogniw pośrednich – nadawcę rozumianego jako przekaźnik oraz innych niż adresat odbiorców. W przypadku wystąpienia ogniwa, nazwanego nadawcą, przekazującego informację, będzie można go oskarżyć o kłamstwo w wypadku, gdy będzie przekazywał informację, co do której wie, jaki jest jej cel (wprowadzenie w błąd), i sam nie będzie o jej prawdziwości przekonany. Nie będzie kłamał, przekazując nieprawdziwe informacje bez takiej intencji. Odbiorca i adresat stoją po stronie poszkodowanych przez kłamstwo, niezależnie od tego, którego z nich miało ono wprowadzić w błąd.

²⁵⁰ Por. s. 18 niniejszej pracy.

²⁵¹ Por. s. 19 niniejszej pracy.

Szeroka definicja kłamstwa

Przegląd elementów definicyjnych kłamstwa wykazał wielowymiarowość omawianego zjawiska. Odejście od ostrej definicji kłamstwa w stronę rozmytej, szerokiej definicji ma dwa cele. Z jednej strony ma objąć jak najwięcej istotnych z punktu widzenia moralnego sytuacji, w których dochodzi do kłamstwa, z drugiej unieвозмоwić takie zawężenie pojęcia kłamstwa, które, jak to zostanie przedstawione w kolejnej części, mogą wykluczać niektóre jego przypadki, a tym samym czynić je usprawiedliwionymi bądź neutralnymi moralnie. Definicja kłamstwa w sensie szerokim, obowiązująca w dalszym ciągu tej pracy, brzmi:

DK: kłamstwo to intencjonalne działanie komunikacyjne, mające na celu wywołanie u odbiorcy (adresata) komunikatu, sądu niezgodnego z sądem żywionym przez nadawcę (autora).

Niezgodność sądu odnosi się zarówno do informacji sprzecznej z żywionym sądem i/lub niezgodnym z nim pod względem modalności informacji, jej statusu (stopnia tajności bądź jawności), a nawet co do samego posiadania danej informacji. W dalszej części pracy pojęcia 'kłamstwo' i 'oszustwo' będą stosowane zamiennie jako synonimy intencjonalnego wprowadzania w błąd. Termin 'zwodzenie' będzie się odnosił do takiego przekazywania informacji, gdy na skutek podjętych działań komunikacyjnych odbiorca informacji może nabyć fałszywe przekonanie o sądach żywionych przez nadawcę, lecz nie było to intencją nadawcy.

Przedstawiona została analiza definicji pojęcia 'kłamstwo' od wąskiej, aż do szerokiej. Definicja wąska została uznana za niewystarczającą. Za zbyt ograniczające omawiane spektrum uznane zostały również warunki efektywności bądź przekazywania fałszu obiektywnego. Jako obowiązująca dla dalszej części pracy przyjęta została definicja uzależniająca wystąpienie kłamstwa od intencjonalnej chęci zwodzenia odbiorcy komunikatu przez nadawcę.

Część 2: Typy argumentów odmawiających kłamstwu usprawiedliwienia

Opierając się na przedstawionym przeglądzie historycznych stanowisk wobec kłamstwa oraz po przyjęciu szerokiej definicji kłamstwa, można wyróżnić kilka typowych argumentów przyjmowanych przez myślicieli sprzeciwiających się moralnej dopuszczalności kłamstwa. Pierwszym typem jest zawężenie pojęcia kłamstwa do jednego z jego znaczeń, aby następnie argumentować o jego niedopuszczalności. Drugi polega na wskazaniu złych konsekwencji kłamstwa. Ten typ argumentacji najczęściej jest zbliżony do schematu równi pochyłej. Wychodząc od powodowanej przez kłamstwo erozji związków międzyludzkich, przedstawia się wizję całkowitego unicestwienia społeczeństwa jako efekt dopuszczenia usprawiedliwienia kłamstwa. Trzeci typ natomiast umiejscawia kłamstwo w kategorii czynów zawsze złych (lub wewnętrznie złych), a więc zabronionych bez względu na okoliczności.

Należy zauważyć, iż wymienione typy rzadko występują w formie 'czystej'. Najczęściej myśliciele, którzy zajmowali stanowisko wobec kłamstwa, posługiwali się argumentami różnych typów. Nie należy zatem jednoznacznie przypisywać konkretnych teorii do pojedynczych kryteriów.

Argumenty oparte na zawężaniu definicji kłamstwa

Argumenty oparte na tym zabiegu przedstawili Arystoteles, Tomasz z Akwinu, Hugo Grocjusz oraz Kant. Podobnie postępują również niektórzy współcześni etycy anglosascy²⁵². Jak zauważono w rozdziale poprzednim, przyjmują oni zawężoną definicję kłamstwa już jako wstęp do swoich rozważań. Przykładem niech będą definicje Akwinaty „kłamstwo to wola powiedzenia nieprawdy” i Kanta utożsamiającego kłamstwo z „fałszomówstwem na szkodę człowieczeństwa”. Myśliciele ci, opowiadając się przeciw moralnej dopuszczalności kłamstwa, argumentowali przeciwko

²⁵² Por. s. 98-107 niniejszej pracy. Zaznaczyć należy, iż argumenty filozofów anglosaskich wynikają z przyjętego w języku angielskim rozróżnienia pomiędzy *lying* a *deception*.

jednemu z przypadków kłamstwa, nie zaś przeciwko kłamstwu w każdym jego aspekcie. Wskazuje na to fakt, iż ich teorie nie są bezwyjątkowe. Kant dopuszcza istnienie fałszomówstwa, które nie godzi w człowieczeństwo (choć pola znaczeniowe pojęć 'kłamstwo' i 'fałszomówstwo' nie są rozłączne), Tomasz natomiast wspomina o możliwości usprawiedliwionego 'roztropnego ukrycia prawdy'. Wojciech Chudy wymienia trzy teorie, które próbują wskazać warunki roztropnego zakrycia prawdy. Są to: zastrzeżenie domyślne (dokończenie wypowiedzi w myśli, tak aby ze zdaniem zakomunikowanym drugiej osobie tworzyła komunikat prawdziwy), mowę defensywną (omawianą poniżej) oraz teorię zła przedmoralnego w przypadku kłamstwa (kłamstwo w niektórych przypadkach nie podlega ocenie moralnej)²⁵³. Arystoteles niejednoznacznie wartościuje ukrywanie cech błahych, Grocjusz zaś odmawia niektórym sytuacjom miana kłamstwa²⁵⁴. Żadna z tych koncepcji nie może się obronić, gdy przyjęta zostanie definicja kłamstwa proponowana na przykład przez Adama Olecha²⁵⁵ lub proponowana szeroka definicja kłamstwa.

Warto zastanowić się nad przykładem pominiętym przez Tomasa, a wymienianym przez Augustyna. Akwinata, przywołując za biskupem Hippony przypadki kłamstw w Biblii i przekonując, iż są one jedynie kłamstwami pozornymi, jeden z nich opuszcza. Mowa o rozmowie Jezusa z uczniami w drodze do Emaus (Łk 24, 18-19). Uczniowie idą do Emaus, omawiając śmierć Jezusa, gdy zbliża się do nich wędrowiec (Jezus) i pyta o temat rozmowy. Uczniowie odpowiadają: «Ty jesteś chyba jedynym z przebywających w Jerozolimie, który nie wie, co się tam w tych dniach stało». Zapytał ich «Co takiego?»". Implikatura konwersacyjna wypowiedzi uczniów jest jasna – mają wędrowca za nieświadomego wydarzeń Wielkiego Piątku, choć trudno im uwierzyć, że istnieje ktoś taki. Implikatura konwersacyjna wypowiedzi Jezusa również jest jasna – pośrednio, zakładając, że przestrzega on Reguły Kooperacji i maksymy jakości oraz nadaje te same wartości parametrom domyślnym, potwierdza domysły uczniów, a więc świadomie i celowo wprowadza ich w błąd.

²⁵³ Dokładniejsze omówienie tych interpretacji w: W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 170.

²⁵⁴ Por. rozdz. 1. niniejszej pracy, s. 67-68.

²⁵⁵ Por. s. 104-105 i 117 niniejszej pracy.

Zgodnie z teorią Tomasza, nie można mówić tu o kłamstwie Jezusa, ponieważ miał miejsce tylko jeden z wymiarów kłamstwa, czyli wprowadzenie w błąd, brak jest natomiast elementu istotowego, czyli woli wypowiedzenia fałszu. Zgodnie jednak z proponowaną definicją kłamstwa, celowo fałszywy komunikat został zawarty w implikaturze konwersacyjnej analizowanej wypowiedzi. Jezus świadomie wprowadził uczniów w błąd. Dla Tomasza jednak ten przypadek jest raczej przykładem roztropnego zakrycia prawdy, a nie kłamstwa.

Podany przykład przedstawia korzyści w teorii moralnej, jakie można zyskać, opierając się na zawężonej definicji kłamstwa. Z jednej strony bowiem możliwe jest postawienie mocnego zakazu kłamstwa w każdym przypadku, z drugiej sytuacji, w której może do kłamstwa dojść, ogranicza się tak bardzo, iż pozwala ona na prawie dowolne wprowadzanie bliźnich w błąd, o ile tylko nie wypowie się świadomie fałszu ze złą intencją. Takie rozróżnienie nie chroni jednak przed negatywnymi skutkami kłamstwa²⁵⁶.

Kant interpretowałby przedstawioną sytuację inaczej. Nie zawęził on bowiem swej definicji tak mocno jak Tomasz, gdzie indziej też upatrywał istoty kłamstwa. Zgodnie z jego koncepcją Jezus powinien przekazać uczniom następujący komunikat: 'wiem, co się działo w Jerozolimie, brałem udział w tych wydarzeniach'. Nie powiedział tego, a więc nie powiedział prawdy. Sprzeciwił się tutaj jednemu z obowiązków niezupełnych. Nie skłamał jednak wprost, czyli nie wypowiedział fałszu. Ograniczył się do powstrzymania się od odpowiedzi. Nie można więc mówić o akcie kłamstwa.

Odwołując się jednak do imperatywu zakazującego instrumentalizacji człowieczeństwa, należy zauważyć, iż jednocześnie ograniczył wiedzę uczniów o świecie, czyli świadomie wystąpił przeciwko ich racjonalności. Działał zatem na szkodę człowieczeństwa (tu pojmowanego jako prawo do adekwatnej informacji) do momentu, gdy „dał im się poznać”. Jak jednak zauważono przy omawianiu koncepcji Kanta, filozof ten dopuszcza fałszomówstwo (a więc kłamstwo w jednym z wymienionych poprzednio sensów) w sytuacji, gdy strony wiedzą, iż nie mogą spodziewać się prawdomówności. W takim przypadku nie może dojść do kłamstwa, ponieważ

²⁵⁶ Por. niżej, s. 125-134.

rozmówcy zdają sobie sprawę z kontekstu, w jakim się znajdują. Jednak, jeżeli pamiętać o warunku szanowania racjonalności każdego człowieka (traktowania jej jako celu), sytuacje takie muszą być niezwykle rzadkie, a informacje w nich przekazywane winny mieć na tyle błahą treść, aby nie naruszały w żaden sposób racjonalności drugiego człowieka.

Zawężenie definicji kłamstwa rozwiązuje przedstawioną powyżej trudność poprzez wyłączenie danego przypadku z zakresu rozważań. Nie wydaje się jednak właściwym wyjściem z uwagi na wykluczenie wielu sytuacji zwodniczych, które przynoszą skutki podobne do skutków kłamstwa, a które uznaje się za moralnie dopuszczalne. Zauważyć należy, iż zaproponowane rozróżnienia pomiędzy kłamstwem a 'sytuacją fałszomówczą' nie zawsze są tak samo rozumiane przez kłamcę i okłamywanego. Zawężone pojęcie kłamstwa może więc służyć do samousprawiedliwiania się bez brania pod uwagę szkody czynionej innym.

Teoria Tadeusza Ślipki

Interesujący przykład zawężenia definicji kłamstwa można odnaleźć w koncepcji Tadeusza Ślipki. Filozof ten opiera swoje stanowisko na rozróżnieniu mowy formalnej i materialnej. Definiuje je następująco:

Mowa formalna (...) oznacza wszelkie wypowiedzi, które mocą towarzyszących jej okoliczności zewnętrznych zostają zdeterminowane do wyrażania własnej myśli osoby mówiącej.

Przez mowę materialną (...) rozumieć będziemy wszelkie wypowiedzi, które mocą towarzyszących im okoliczności zewnętrznych zostają zdeterminowane do wyrażania myśli obcych osobie mówiącej²⁵⁷.

Zanim zostaną wyjaśnione oba aspekty mowy, należy jeszcze zdefiniować pozostałe terminy występujące w przedstawionych definicjach. Mowa jest tu rozumiana jako wszelkie akty komunikacji, nie należy więc ograniczać rozumienia tego terminu wyłącznie do wypowiedzi werbalnych. Tadeuszowi Ślipce chodzi raczej o wszelkie

²⁵⁷ T. Ślipko, *Zarys etyki szczegółowej*, dz. cyt., s. 348-349.

komunikaty, które mogą być przetłumaczone na wypowiedź werbalną²⁵⁸. Podstawową funkcją mowy jest komunikacja.

W procesie tym człowiek odsłania samego siebie i tworzy swego ducha innym ludziom, w zamian za co uzyskuje analogiczną wiedzę o innych i korzysta z dóbr ich ducha; wpływa na stany i zachowania się innych, a równocześnie sam jest przez innych kształtowany²⁵⁹.

Zagadkowe pozostają terminy 'myśl własna' oraz 'myśl cudza'. Rozróżnienia te odnoszą się do funkcji wyrażania myśli, spełnianej przez mowę. 'Myśl własna' to uznanie pewnego poglądu lub też przekonania za prawdziwe oraz wyrażenie tego 'na zewnątrz'. W przypadku 'myśli cudzej' „miejsce tego przekonania zajmuje (...) również na zewnątrz wyrażone inne przekonanie, tym razem akurat o »nieprawdziwości« wypowiedzianej myśli”²⁶⁰. Termin 'myśl własna' odnosi się więc do wypowiedzianych poglądów uznanych za prawdziwe, 'myśl obca' natomiast do wypowiedzianych treści jeszcze za prawdziwe nieuznanych bądź niemożliwych do uznania za takie. Inaczej mówiąc, wypowiedzenie 'myśli własnej' to wypowiedzenie zdań intensjonalnie prawdziwych, wypowiedzenie 'myśli cudzej' to stwierdzenie zdań niekoniecznie uznawanych za intensjonalnie prawdziwe.

O typie wypowiedzi zgodnie z podanymi definicjami mają decydować okoliczności zewnętrzne. „Należą do nich 1) zewnętrzna postać mowy, innymi słowy – zewnętrzny sposób mówienia, 2) treść mowy i 3) jej »zlokalizowanie«, czyli po prostu sytuacja czasoprzestrzenna, w której dokonuje się akt mowy”²⁶¹. Okoliczności mowy zatem to wszystko to, co można określić jako kontekst wypowiedzi, wszystko to, co może wpłynąć na rozumienie wypowiedzianych treści.

Zgodnie więc z przedstawionymi określeniami użytych terminów mowa formalna to wypowiedzi, które z uwagi na kontekst mają wyrażać przekonania nadawcy uznane przez niego za prawdziwe, natomiast mowa materialna obejmuje wypowiedzi, które z uwagi na kontekst wyrażają nieuznane za prawdziwe przekona-

²⁵⁸ Por. tamże, s. 344.

²⁵⁹ Tamże, s. 338.

²⁶⁰ Tamże, s. 346.

²⁶¹ Tamże, s. 247.

nia nadawcy. Należy zauważyć, iż właściwy cel mowy wypełnia jedynie mowa formalna, ona bowiem 'odślania wewnątrz' człowieka i wytwory jego ducha. Mowa materialna spełnia jedynie rolę służebną (rozrywkową, rekreacyjną, czyli służącą rozrywce, bądź dydaktyczną)²⁶² wobec centralnego celu komunikacji. W kontekście omawianej teorii można więc mówić o centralnej i peryferyjnych funkcjach komunikacji. Centralną rolę spełnia mowa formalna, peryferyjne natomiast materialna.

Należy następnie przyjrzeć się, w jaki sposób Tadeusz Ślipko definiuje prawdomówność oraz kłamstwo na gruncie swojej teorii. Określa je następująco:

Prawdomówność da się wyrazić za pomocą następującej formuły: jest to mowa formalna zgodna z przekazywalną własną myślą osoby mówiącej.

(...) przez kłamstwo rozumieć będziemy mowę formalną niezgodną z własną przekazywalną myślą osoby mówiącej²⁶³.

Zgodnie z przedstawionymi definicjami kłamstwo może pojawić się wyłącznie na gruncie mowy formalnej, a więc takiej, w której powinny być przekazywane poglądy uznane przez nadawcę za prawdziwe. Należy jeszcze wyjaśnić termin 'myśl przekazywalna'. Są to w zamysle autora omawianej koncepcji, wszelkie informacje „nieobjęte nakazem dyskrecji”²⁶⁴. Jako informacje objęte nakazem dyskrecji przedstawia on tajemnice, sekrety lub poufne informacje powierzone nadawcy informacji, ogólnie rzecz biorąc, „wszelką wiadomość, której na mocy moralnego zakazu nie wolno przekazywać innym osobom”²⁶⁵. Szczegółowe rozpatrywanie klasyfikacji sekretów oraz stopnia ich nieprzekazywalności nie jest celem tej pracy. Należy jednak zaznaczyć, iż norma dyskrecji jest w omawianej koncepcji stopniowalna, czyli w zależności od sytuacji można ją przekroczyć, bez popełniania wykroczenia moralnego.

W teorii Tadeusza Ślipki kłamstwem jest wypowiedź niezgodna z informacjami uznanymi za prawdziwe przez nadawcę, w stosunku do których nie obowiązuje go zarazem norma dyskrecji, a co

²⁶² Por. tamże, s. 349.

²⁶³ Tamże, s. 352.

²⁶⁴ Tamże.

²⁶⁵ Tamże, s. 360.

do których można przypuszczać, iż są mową formalną. Tak pojęte kłamstwo jest następnie uznane za 'wewnętrznie i niezmiennie złe'²⁶⁶. Tadeusz Ślipko przyjmuje jednak jako usprawiedliwioną 'mowę defensywną', czyli udzielenie fałszywej odpowiedzi w celu obrony sekretu²⁶⁷. Nadawca komunikatu związany normą dyskrecji może w celu obrony tajemnicy zwięź natrętnie pytającego. 'Mowa defensywna', pomimo iż jest zarówno wypowiedzeniem fałszu, jak i wprowadzeniem w błąd, nie jest kłamstwem, ponieważ dotyczy wiedzy nieprzekazywalnej. Odbiorca komunikatu nie miał prawa do uzyskania informacji prawdziwej, a zatem, pomimo iż sytuacja wskazywała na mowę formalną, nie mógł otrzymać prawdziwej odpowiedzi. Przyczyną wprowadzenia go w błąd było jego własne natręctwo, nie zaś intencja nadawcy²⁶⁸.

Podsumowując przedstawianą teorię, należy zauważyć, iż może być ona bardzo dobrym przykładem próby utrzymania zarówno całkowitego zakazu kłamstwa, jak i dopuszczalności świadomego wprowadzania w błąd. Podstawą tej teorii jest ograniczenie przypadków kłamstwa wyłącznie do sytuacji, kiedy zarówno nie zachodzi sytuacja 'mowy materialnej' (a więc dydaktyczna, rekreacyjna lub rozrywkowa), wykluczone są niektóre wprowadzające w błąd wypowiedzi enigmatyczne, jak i dostosowanie się do sposobu myślenia słuchaczy lub zwroty grzecznościowe²⁶⁹. Nie można mówić o kłamstwie również w przypadku fikcji literackiej. Nie sposób mówić o kłamstwie także odnośnie do 'mowy defensywnej'. Tymczasem, zgodnie z przedstawioną wieloaspektową definicją kłamstwa, każdy z tych przypadków jest kłamstwem. Teoria więc pozornie rozwiązuje problemy związane z kłamstwem, a w rzeczywistości ogranicza jedynie możliwość poprawnego stosowania tego pojęcia. W kontekście teorii Tadeusza Ślipki przytoczony powyżej biblijny przykład nie jest kłamstwem, lecz mową materialną o celu dydaktycznym. Tu znowu widać różnicę w rozpoznawaniu przypadków kłamstwa.

²⁶⁶ Por. tamże, s. 355.

²⁶⁷ Por. tamże, s. 365.

²⁶⁸ Por. tamże, s. 361nn.

²⁶⁹ Por. tamże, s. 357nn.

Argumenty przeciwko moralnej dopuszczalności kłamstwa wykorzystujące ograniczenie jego definicji są konkluzywne, lecz dotyczą tylko wąskiego aspektu omawianej problematyki. Najczęściej za ich pomocą 'ratowany' jest całkowity zakaz kłamstwa, który, jak się okazuje, dopuszcza wiele wyjątków. Nie zwracają także uwagi na konsekwencje kłamstwa i działań kłamstwowpodobnych (wprowadzających w błąd, lecz niespełniających wąskiej definicji) dla osób kłamiących, okłamywanych i całości społeczeństwa.

Argumenty oparte na złych konsekwencjach kłamstwa

Wśród argumentów przeciwko moralnej dopuszczalności kłamstwa można następnie wyróżnić te, które odwołują się do złych konsekwencji kłamstwa. Często opierają się one na zasadzie równi pochyłej. Kant przedstawia jeden z takich argumentów – jeżeli dopuszczone zostanie prawo do czynienia wyjątków od zasady prawdomówności w 'wyjątkowych okolicznościach', to następnie każdy będzie tego prawa nadużywać, uznając, iż okoliczności, w których się znalazł, są właśnie tego rodzaju, a zatem niemożliwe będzie danie wiary słowom kogokolwiek. Kłamstwo godzi więc w podstawę więzi społecznych, jaką stanowią ma prawdomówna komunikacja oraz wzajemne zaufanie. Podobny argument przedstawia również Tomasz z Akwinu, mówiąc o unieвозмоżliwieniu wszelkiej komunikacji jako skutku powszechnego kłamstwa.

Schemat równi pochyłej można za Bernardem Williamsem przedstawić następująco:

Jeżeli pozwoli się na praktykę X, (...) to *naturalną kolejną rzeczą* pojawi się praktyka Y; a skoro zarzut ów wysuwa się jako obiekcję w stosunku do X, to Y w opinii powszechnej uchodzi najpewniej za rzecz niepożądaną, podczas gdy X – nie (choć oczywiście może to być niepożądane w opinii autora argumentu – owo zastrzeżenie, że to równia pochyła, może być tylko jedną z obiekcji).

(...) Po pierwsze, warto odróżnić dwa typy argumentów z równi pochyłej. Argument pierwszego rodzaju – argument *straszego skutku* – ostrzega (...) przed tym, co nas czeka u podstawy równi. Argument

drugiego rodzaju ostrzega przed samą równią – można by go nazwać argumentem *arbitralnego skutku*²⁷⁰.

Kantowski argument przedstawia się więc następująco: nie należy dopuszczać X (możliwości czynienia wyjątków od zasady prawdomówności), ponieważ nieuchronnie doprowadzi to do realizacji Y (niemożliwości komunikacji i kryzysu zaufania). Jest to argument ostrzegający przed *strasznym skutkiem* – Kant ostrzega, że nie można postawić nawet arbitralnej granicy dopuszczalności kłamstwa (jak starał się to zrobić Tadeusz Ślipko). Argumentację Kanta można również zinterpretować jako ostrzeżenie przed *arbitralnym skutkiem*. Kant ostrzegałby przed osłabieniem więzów społecznych jako następstwem dopuszczenia kłamstwa. Zgodnie z uwagami Bernarda Williamsa nie należy jednak rozumowania opartego na schemacie równi pochyłej uważać za główny argument przeciwko kłamstwu, lecz jedynie wspierający właściwy tok argumentacji.

Za Bernardem Williamsem należy przyznać, iż argument ten

należałoby właściwie uznać za argument w poważnej mierze empiryczny, konsekwencjalistyczny. (...) w ostatecznym rozrachunku jest to argument odnoszący się do tego, jakiego rodzaju praktyka społeczna wyłoni się w następstwie przyjęcia określonego rodzaju reguły²⁷¹.

Fakt, że argument ten jest empiryczny, w niczym nie osłabia jego mocy. Należy jednak sprawdzić, czy rzeczywiście dopuszczenie normy wyjątkowego odstępstwa od prawdomówności doprowadza do tak skrajnych skutków. Warto więc zastanowić się nad podstawami zaufania społecznego oraz jego funkcją w życiu społecznym.

Nie istnieje społeczeństwo bez kłamców. Co więcej

przeprowadzone w 1975 roku analizy zachowania pokazały, że aż 61,5% naszych naturalnych rozmów ma charakter kłamliwy. Dalsze badania (...) dostarczyły dowodów na to, że w ciągu jednego tygodnia ludzie kłamią średnio 13,03 razy²⁷².

Różnica w danych zależy od przyjętej metodologii badań, którą omawia Tomasz Witkowski. Kłamstwa są obecne tak w życiu pry-

²⁷⁰ B. Williams, *Kiedy stajemy na równi pochyłej?*, przeł. M. Szczubiałka, w: B. Williams, *Ile wolności powinna mieć wola? i inne eseje z filozofii moralnej*, przeł. T. Baszniak, T. Duliński, M. Szczubiałka, Aletheia, Warszawa 1999, s. 129.

²⁷¹ Tamże, s. 139.

²⁷² T. Witkowski, *Psychologia kłamstwa*, dz. cyt., s. 86.

watnym, jak i w publicznym²⁷³. Pomimo więc ich powszechności społeczeństwa trwają, a nawet mogą się rozwijać. Badania te pokazują, iż stosowanie kłamstwa nie niszczy więzi społecznych. Większość z tych codziennych kłamstw jest spowodowana względami grzecznościowymi, a co za tym idzie, ludzie są skłonni uważać je za usprawiedliwione. Ponieważ jedną z wartości, którą ma naruszać kłamstwo, jest zaufanie, należy teraz omówić kwestię relacji kłamstwa do zaufania.

Kłamstwo a zaufanie

Elementem omawianego typu argumentacji jest stwierdzenie, że kłamstwo podważa zaufanie, które jest fundamentem życia społecznego. Należy się zatem zastanowić, w jakim stopniu zaufanie jest w danym wypadku niszczone i jak wpływa to na funkcjonowanie społeczeństwa.

Zaufanie bywa rozmaicie definiowane. Jedną z najogólniejszych definicji podaje Bernard Williams:

Koniecznym warunkiem współpracy [*co-operative activity*] jest zaufanie, czyli gotowość jednej strony do oczekiwania, że druga strona zachowa się w określony sposób²⁷⁴.

Nieco inaczej definiuje to zjawisko Piotr Sztompka:

Zaufanie: oczekiwanie korzystnych dla mnie działań partnerów interakcji czy stosunków społecznych²⁷⁵.

Zaufanie – „zakład” (przekonanie i oparte na tym działanie), że niepewne przeszłe działania innych ludzi lub funkcjonowanie urządzeń czy instytucji – będą dla nas korzystne²⁷⁶.

Podobnie, choć w nieco bardziej rozbudowany sposób definiuje je Francis Fukuyama:

²⁷³ Por. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 269nn; W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 509nn.

²⁷⁴ B. Williams, *Truth and truthfulness*, dz. cyt., s. 88.

²⁷⁵ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, dz. cyt., s. 198.

²⁷⁶ P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007, s. 99.

Zaufanie to mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie, oparte na wspólnie wyznawanych normach. Normy te mogą obejmować głęboko zakorzenione wartości dotyczące Boga i sprawiedliwości, ale także świeckie formy regulacji, np. standardy obowiązujące w danej profesji lub przyjęte normy zachowania²⁷⁷.

Bernard Williams w swojej definicji nie przesądza o rodzaju działań wynikających z zaufania ani o motywacjach działających. Wprowadza pewien poziom minimalnego zaufania, przede wszystkim „przewidywanie, że zachowanie innych ludzi nie będzie natychmiastowo agresywne”²⁷⁸. Sztompka i Fukuyama idą dalej, wprowadzając pojęcie ‘zachowań korzystnych’ bądź ‘uczciwych i kooperatywnych’. Wydaje się więc, że zaufanie to postawa wskazująca nie tylko na przewidywalność działań innych ludzi, lecz także na ich działanie korzystne bądź przynajmniej nieszkodzące ufającym. Istotny jest element ryzyka czy też niepewności w przypadku zaufania. Na podstawie posiadanych danych przypuszcza się, że przyszłe działania innych będą dla nas korzystne.

Warto przyjrzeć się więc spektrum form zaufania. Jeden z jego krańców to podstawowe zaufanie, które najłatwiej znaleźć w sytuacji rodzinnej. Jest to zaufanie dzieci do najbliższych, zaufanie wręcz całkowite, czyli obejmujące wszelkie dziedziny życia²⁷⁹. Zaufanie w ramach rodziny wiąże się z bliskością więzi, pokrewieństwem, stałością interakcji oraz z określonymi normami kulturowymi. W przypadku ufającego dziecka można mówić o ‘ślepych’ zaufaniu do rodziców – zaufaniu bez względu na okoliczności. ‘Ślepego’ zaufania nie należy utożsamiać jednak z zaufaniem jako takim. Często występuje tendencja do postrzegania zaufania jako określonego uczucia, którym darzy się niektóre osoby. O ile uczucie takie rzeczywiście występuje, to znowu nie wyczerpuje ono wszystkich aspektów zaufania. Utożsamienie zaufania z uczuciem jest błędne, ponieważ o ile współwystępuje ono raczej z pewnymi uczuciami – jak przyjaźń, poczucie bezpieczeństwa – o tyle nie jest jednym

²⁷⁷ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, przeł. A. i L. Śliwa, PWN, Warszawa – Wrocław 1997, s. 38.

²⁷⁸ B. Williams, *Truth and truthfulness*, dz. cyt., s. 88.

²⁷⁹ Por. R.C. Solomon, F. Flores, *Building trust in business, politics, relationships and life*, Oxford University Press, New York 2001, s. 37.

z nich. „Mówimy często «Czuje, że mogę temu zaufać», lecz znaczy to jedynie «Myślę, że mam powody, by temu zaufać», a nie «Mam odpowiednie uczucie» (jak można czuć ból głowy lub niepokój)”²⁸⁰. Zaufanie może być utożsamiane z uczuciem jedynie w przypadku ‘ślepego’ zaufania.

Drugi kraniec omawianego spektrum to, według określenia Roberta Solomona i Fernanda Floresa, ‘zaufanie autentyczne’. Wymienieni autorzy charakteryzują je następująco:

Proste zaufanie jest nierefleksyjne. Ślepe zaufanie prowadzi do samoszukiwania. Autentyczne zaufanie jest zarówno refleksyjne, jak i szczerze, w stosunku do siebie, jak i do innych. (...)

Zaufanie to wybór, decyzja, a autentyczne zaufanie skupia się przede wszystkim na tym, w jaki sposób relacja zmieni się na skutek tego wyboru. (...)

Autentyczne zaufanie nie powstaje z naukowego ‘poczekajmy i zobaczymy’, lecz z zaangażowania się w relację z inną osobą lub ludźmi. (...)

Autentyczne zaufanie jest zaufaniem wyrażonym, ‘wypowiedzianym’²⁸¹.

Przedstawiony szereg warunków można podsumować następująco: autentyczne zaufanie to określony wybór, podejmowany racjonalnie, na podstawie odpowiednich danych, kształtujący się w relacjach z innymi i na te relacje w sposób istotny wpływający, wybór, który został uzgodniony jawnie. Autentyczne zaufanie podlega weryfikacji, czyli jest ‘refleksyjne’ – jeżeli pojawiają się dane świadczące o nadużywaniu zaufania, można od niego odstąpić.

Tak pojęte zaufanie wydaje się rzadkim zjawiskiem. Pomiedzy dwoma skrajnościami znajduje się wiele typów pośrednich. Kryteria podane przez Roberta Solomona i Fernanda Floresa odnoszą się jednak tylko do określonych warunków zaufania, czyli do kwestii racjonalności i nastawienia krytycznego. W przypadku zaufania można wyróżnić jeszcze poziom norm, co do przestrzegania których występuje wzajemne zaufanie, czyli zakład, że inni będą ich przestrzegać.

²⁸⁰ Tamże, s. 57.

²⁸¹ Tamże, s. 90, 94-95.

Przykładową normą, co do przestrzegania której ludzie powinni sobie ufać w społeczności, może być Hobbesowska maksyma: „należy przestrzegać umów zawartych w sposób ważny w ramach istniejącej umowy społecznej”²⁸². Podstawowym budulcem więzi społecznych ma być przekroczenie przez człowieka naturalnej nieufności, potrzeby rywalizacji oraz żądzy sławy, aby zapewnić sobie zabezpieczenie własnego życia i zdrowia przed zakusami innych. Zawarta więc zostaje umowa społeczna, której podstawowym punktem jest ‘należy dotrzymywać umów zawartych w sposób ważny’. Poziom ten nazwać należy minimalnym poziomem zaufania.

Z drugiej strony wyróżnić można społeczność, która będzie sobie ufać w o wiele większym stopniu, niż wymaga tego Hobbesowska umowa społeczna. Przykładem takiej grupy jest rodzina, grupy zbudowane na więziach rodzinnych, na przykład klany, których członkowie ufają sobie wzajemnie co do przestrzegania bardzo wielu norm. Zaufaniem maksymalnym byłoby więc przekonanie graniczące z pewnością, że wszyscy członkowie danej społeczności przestrzegają tych samych norm i prawie nigdy ich nie łamią, a normy te służą społeczności jako takiej.

Podobnie jak w przypadku racjonalnego i krytycznego wymiaru zaufania, rzeczywisty jego poziom mieści się pomiędzy zarysowanymi ekstremami. Z jednej strony zaufanie występuje w przypadku kupowanych towarów, usług czy produktów finansowych. Z drugiej istnieje bardzo rozbudowany aparat kontrolny tychże usług. Podobnie z jednej strony powszechnie przestrzegane są wzajemne zobowiązania skodyfikowane w kodeksach prawnych, z drugiej każde społeczeństwo utrzymuje aparat represji, stojący na straży przestrzegania prawa. W każdym więc przypadku można mówić o społecznościach ograniczonego zaufania, którego poziom mieści się gdzieś pomiędzy przedstawionymi punktami skrajnymi. Konieczny jest pewien poziom krytycyzmu i racjonalności pozwalający na właściwe rozpoznanie norm i relacji, w których obowiązuje zaufanie, aby odpowiednio poruszać się w danej społeczności. Skrzyżowanie dwóch skal da cztery ekstrema w odniesieniu do zaufania: zaufanie autentyczne – krytyczne, racjonalne, odnoszące się do wielu norm, zaufanie ślepe – irracjonalne, bezkrytyczne,

²⁸² Por. T. Hobbes, *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*, przeł. C. Znamierowski, PWN, Warszawa 1954, s. 114.

odnoszące się do wielu norm, cynizm – krytyczny brak zaufania w odniesieniu do wielu norm i zachowań oraz silne uprzedzenia – irracjonalny brak zaufania w odniesieniu do wielu norm.

Należy następnie zastanowić się, w jaki sposób zaufanie wpływa na życie społeczne. Francis Fukuyama oraz Robert Putnam²⁸³ uznają je za podstawę istnienia ‘kapitału społecznego’. „Kapitał społeczny jest zdolnością wynikającą z rozpowszechnienia zaufania w obrębie społeczeństwa”²⁸⁴. Kapitał społeczny ułatwia interakcje społeczne, zmniejsza koszty transakcji, zarówno w wymianie handlowej, jak i w przypadku świadczenia dóbr pozaekonomicznych. Społeczeństwa o wysokim poziomie kapitału społecznego (a więc o wysokim poziomie wzajemnego zaufania) funkcjonują bardziej efektywnie, czyli osiągają większe ‘zyski’ przy tych samych ‘nakładach’ niż społeczności o niskim poziomie zaufania. W świetle badań można wysnuć wniosek, iż należy dążyć do budowy i kumulacji kapitału społecznego, aby interakcje społeczne były bardziej efektywne, a zarazem mniej ‘kosztowne’. Zaufanie więc jest jednoznacznie pozytywnym elementem występującym w społeczeństwach, pod względem ich funkcjonalności.

Wysoka wartość zaufania nie oznacza jednak, iż jest ono elementem niezbędnym dla funkcjonowania lub nawet konstytuowania się społeczeństw. Wraz ze społecznościami o wysokim poziomie kapitału społecznego funkcjonują społeczności o niskim poziomie zaufania. Nie oznacza to jednak ich niefunkcjonalności lub nieprawidłowego spełniania swoich funkcji. Przeciwnie, brak zaufania lub jego mocne ograniczenie zostały w nich przyjęte za silną normę kulturową. Społeczności te premiuja osoby, które stosują się do takiej normy, a ‘karzą’ ludzi dążących do zwiększenia stopnia zaufania. Badania Fukuyamy nad społecznościami o niskim stopniu kapitału społecznego, ograniczającymi zaufanie prawie wyłącznie do grup krewniaczych (Francja, Chiny), skontrastowane z danymi dotyczącymi państw o wysokim poziomie zaufania (Niemcy, Japonia), pokazują, co prawda, większą efektywność tych drugich na polu ekonomicznym, lecz jednocześnie wskazują na silniejsze więzi

²⁸³ Por. R. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, przeł. J. Szacki, Znak, Kraków 1995, s. 136.

²⁸⁴ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, dz. cyt., s. 39.

społeczne w tych pierwszych²⁸⁵. Społeczności, w których jest większe przyzwolenie na 'podwójną moralność' – inną w odniesieniu do członków własnej grupy, inną w odniesieniu do tych, którzy do niej nie należą, wydają się więc bardziej odporne na atomizację niż społeczności o większym poziomie zaufania powszechnego.

Zaufanie również nie musi być głównym budulcem społeczności jako takiej. Jeżeli przyjąć model Hobbesowski, może nim być również dobrze poczucie zagrożenia oraz chęć ochrony życia i własności jednostki. Jednostkom więc bardziej opłaca się zawrzeć umowę społeczną, niż pozostawać poza nią. Ekonomiści, za Adamem Smithem, przyjmują założenie, że człowiek jest jednostką egoistyczną i racjonalną²⁸⁶. Z tego wniosek, że:

formowanie grup społecznych może być uznawane za wynik dobrowolnej umowy zawieranej między jednostkami na podstawie racjonalnej kalkulacji zysków i strat. W tym świetle zaufanie nie jest niezbędnym warunkiem współpracy: świadoma kalkulacja zysków, poparta mechanizmami prawnymi (takim jak na przykład umowa), jest zdolna kompensować brak zaufania i pozwala na utworzenie grupy obcych ludzi realizujących wspólny cel²⁸⁷.

W świetle proponowanej definicji można w tym przypadku mówić o 'zaufaniu minimalnym' – odnoszącym się do przestrzegania prawa, racjonalności i dotrzymywania umów. Społeczność taka może funkcjonować, co więcej, może być nawet efektywna. Jak pokazuje badania z zakresu teorii gier, w tego typu społecznościach może wykształcić się zaufanie, jeżeli interakcje pomiędzy członkami grup będą wystarczająco częste i powtarzalne, a zaufanie i współpraca będą się opłacać²⁸⁸.

Samo więc 'zaufanie minimalne' (w rozumieniu zbliżonym do definicji Williama) może decydować o zaistnieniu i trwałości grup społecznych. Jak dotąd można uznać, iż potwierdzony zostaje model Hobbesa. Jak zauważa Fukuyama, „istnieją społeczeń-

²⁸⁵ Tamże, s. 391nn.

²⁸⁶ Por. np. P.A. Samuleson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, przeł. Z. Wolińska, M. Rusiński, PWN, Warszawa 2004, s. 63.

²⁸⁷ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, dz. cyt., s. 39.

²⁸⁸ Opis takich badań por. M. Ridley, *O pochodzeniu cnoty*, przeł. M. Koraszewska, Rebis, Poznań 2000, s. 71nn.

stwa, w których oszukiwanie bliźnich jest normą. Spodziewanym wzorcem zachowania jest nieuczciwość, co prowadzi do deficytu zaufania”²⁸⁹. Poza zaufaniem istnieją inne czynniki więziotwórcze, które z powodzeniem spełniają swoją rolę, takie jak wyznawanie wspólnych wartości (co Fukuyama zaliczał do kwestii zaufania), wspólny cel, podobna sytuacja materialna²⁹⁰. Jak zauważył Robert Putnam, nawiązując do modeli pochodzących z teorii gier, stan równowagi społecznej (a więc pewnej trwałości) można osiągnąć zarówno na drodze pielęgnowania zaufania, jak i dzięki przestrzeganiu zasady ‘zawsze zdradzaj’²⁹¹. Robert Putnam stwierdza:

Strategia ‘nigdy nie współpracować’ jest stanem równowagi z powodów, które są dobrze objaśnione w standardowych opisach dylematu więźnia. Po wpadnięciu w pułapkę takiej sytuacji, bez względu na to, jaki oznacza ona wyzysk i zacofanie, czymś irracjonalnym dla każdego jest szukanie alternatywnego rozwiązania, polegającego na większej współpracy (...).

I wzajemność/zaufanie i zależność/wyzysk mogą spajać społeczeństwo, choć poziom ich skuteczności i instytucjonalnej sprawności są różne²⁹².

Wnioski płynące z przywołanego eksperymentu z teorii gier, opartego na dylemacie więźnia pozwalają sądzić nawet, iż ‘zaufanie minimalne’ nie jest konieczne do trwania społeczeństwa. Podczas wielu interakcji najlepsze wyniki osiągały programy wybierające taktykę powtarzania ruchu przeciwnika (współpraca bądź zdrada). ‘Pułapka’, o której wspominał Robert Putnam, odnosi się do sytuacji, gdy wszyscy gracze powtarzają ruchy ‘zdrajcy’. Jest to oczywiście zachowanie nieracjonalne, o ile chodzi o optymalizację życia społecznego, lecz możliwe i zarazem nienaruszające istniejących więzi²⁹³.

²⁸⁹ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, dz. cyt., przypis 6, s. 45.

²⁹⁰ Por. P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, dz. cyt., s. 179nn.

²⁹¹ Por. opis dylematu więźnia w części poświęconej kłamstwu w ramach etyki biznesu, s. 177.

²⁹² R. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, dz. cyt., s. 277, 279.

²⁹³ Sytuacja taka odpowiada sformułowanej na gruncie teorii gier sytuacji zwanej równowagą Nasha. Jest to punkt, w którym obie strony interakcji stosują swoje strategie, tak że żadna z nich nie może skorzystać na zmianie strategii, jeżeli ma podstawy, by przewidywać wybór strategii partnera. Punkt równowagi

Twierdzenie, że przyzwolenie na kłamstwo doprowadzi do rozkładu społeczności, nie znajduje potwierdzenia w faktach. Nie można stwierdzić rzeczywistego istnienia równi pochyłej, pomimo stałej obecności kłamstwa w życiu ludzi oraz, w niektórych społecznościach, otwartego na nie przyzwolenia²⁹⁴. To, co zostało stwierdzone, to ‘wysokie koszty’ funkcjonowania takich społeczności – powszechna nieufność, mnogość zabezpieczeń, brak chęci do współpracy. Występowanie tych zjawisk nie oznacza jednak niemożliwości trwania społeczności. Można jedynie argumentować, że przy zawieraniu ‘umowy społecznej’ konieczne jest zachowanie wymogu prawdomówności i wzajemnego zaufania w kwestii zgody na przestrzeganie przyjętych norm. W tym sensie można uznać, że niemożliwe jest powstanie społeczeństwa kłamców, jednak istnienie społeczności, w której większość interakcji społecznych *de facto* opiera się na kłamstwie, jest faktem. Argumentacja przeciwko dopuszczalności kłamstwa, wykorzystująca schemat równi pochyłej, okazuje się niedostatecznie poparta na faktach. Wydaje się bardziej wyrazem intuicji autora niż efektem empirycznych studiów konsekwencji wprowadzenia niektórych norm.

Argumenty oparte na naturze komunikacji

Głównym argumentem przeciwko dopuszczeniu moralnego usprawiedliwienia kłamstwa jest teza, że sprzeciwia się ono naturze języka, musi więc być wewnętrznie złe. Argument ten można odnaleźć w koncepcji Augustyna i Tomasza z Akwinu. Występuje

Nasha może być paretooptymalny lub nieparetooptymalny, to znaczy ustalić się w punkcie, w którym niemożliwe jest polepszenie sytuacji jednego z partnerów bez jednoczesnego pogorszenia drugiego, lub w punkcie, gdzie taka sytuacja jest możliwa (oczywiście w przypadku gier, gdzie istnieją różne równowagi Nasha, na przykład w modelu *dylemat więźnia*). Nieparetooptymalna równowaga Nasha przypomina stan, gdy partnerzy nie ufają sobie wzajemnie i grają tak, żeby zminimalizować koszty ewentualnej porażki. Jednocześnie sytuacja taka jest stabilna, czyli gracze dokonują kolejnych interakcji, stosując stabilne strategie. Por. P.D. Straffin, *Teoria gier*, przeł. J. Haman, Scholar, Warszawa 2004, s. 85; M. Malawski, H. Sosnowska, A. Wiczorek, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa 2004, s. 30.

²⁹⁴ Idealnym przykładem takiego nastawienia jest kalabrijskie przysłowie: *przeklęty ten, kto ufa innemu*. Za R. Putnamem, *Demokracja w działaniu*, dz. cyt., s. 219.

on również w przedstawionej teorii Tadeusza Ślipki. Wewnętrzne zło kłamstwa oznacza, iż niemożliwa do pomyślenia jest sytuacja, w której byłoby ono usprawiedliwialne. Jak zauważył Augustyn, można mówić jedynie o różnych stopniach zła kłamstwa, nie zaś o jego dopuszczeniu lub usprawiedliwieniu. Zauważyć należy, iż Tomasz uważał za zawsze złe jedynie pewną kategorię kłamstw (zgodnie z własną zawężoną definicją). Augustyn był bardziej radykalny, odmawiając usprawiedliwienia wszelkim kłamstwom, zgodnie z definicją szeroką.

W przypadku tego typu argumentacji kluczową rolę pełni przyjęta 'natura' języka. Dla obu klasycznych filozofów chrześcijańskich język miał być medium przekazywania prawdy. Koncepcję tę opierali na przekazie biblijnym. Współcześnie przekazywanie prawdy jest uważane za jedną z wielu funkcji języka²⁹⁵. Według Paula Grice'a, Jolanty Antas oraz Johna Austina podstawową funkcją języka jest komunikacja. Socjologowie i psycholodzy społeczni dodają do tego jeszcze funkcję wspólnototwórczą. Zmianę w pojmowaniu funkcji języka widać również w podanych różnych funkcjach języka – informacyjnej, ekspresyjnej, perswazyjnej, fatycznej czy performatywnej. Szczególnie wyraźnie widać brak wymogu przekazywania prawdy w przypadku funkcji fatycznej. Można ją rozszerzyć o kategorie kłamstw grzecznościowych, które nie tylko służą podtrzymaniu kontaktu konwersacyjnego, ale również społecznego. Jak zauważa Jolanta Antas:

bez tych uprzejmych kłamstw, które przenikają codzienność, nasze życie społeczne stanowiłoby koszmar prawdy nie do zniesienia. Większość kłamstw udaje się nie dlatego, że są tak precyzyjnie wykonane, ale dlatego, że są sankcjonowane społecznie, szczególnie zaś są sankcjonowane kłamstwa grzecznościowe²⁹⁶.

Kolejnym przykładem przemawiającym za zmianą rozumienia natury języka mogą być przywołane maksymy konwersacyjne Paula Grice'a. Podstawową przesłanką do ich przestrzegania ma być porozumienie (współdziałanie), a nie przekazywanie prawdy. Oczywiście Paul Grice wplata wymóg prawdziwości w maksymy uszczegóławiające Zasadę Kooperacji, lecz, jak już zauważono, spełnianie

²⁹⁵ Por. s. 26-29 niniejszej pracy.

²⁹⁶ J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 277.

wszystkich z nich może odnosić się wyłącznie do idealnej sytuacji komunikacyjnej. W sytuacjach rzeczywistych maksymy szczegółowe powinny być podporządkowane naczelnej Zasadzie Kooperacji. Wyraźnie będzie widać przede wszystkim wtórność wymogu prawdziwości w stosunku do wymogu porozumienia się po przyjęciu szerokiej definicji kłamstwa. Jeżeli więc każda intencjonalnie zwodnicza wypowiedź stanie się niedopuszczalna, komunikacja ludzka straci wiele na grzeczności, a co za tym idzie osłabieniu ulegną więzi społeczne (przed czym ostrzega Jolanta Antas).

O silnym bądź słabym wymogu przekazywania prawdy można mówić w zależności od kontekstu przekazywanej informacji. W przypadku prawd naukowych, sprawozdań lub zeznań świadków przed sądem wymóg prawdziwości jest bezwzględny. W codziennych sytuacjach komunikacyjnych jest on podporządkowany wymogom uprzejmości, taktu, podtrzymywania więzi, wreszcie współpracy. Akcentowanie wyłączenie prawdziwościowego wymogu w stosunku do komunikatów dzisiaj jest równoznaczne z ignorowaniem dorobku nauk o języku, zarówno teoretycznych, jak i badających jego rzeczywiste zastosowania i funkcje. Obecnie nie można zatem z arbitralnie przyjętych założeń co do funkcji języka wyprowadzać wniosków o niedopuszczalności kłamstwa jako sprzecznego z jego naturą.

Zgodnie z przedstawionymi argumentami nie można uznać za konkluzywne żadnego z przedstawionych typów argumentacji przeciw usprawiedliwieniu kłamstwa, jeżeli przyjmie się jego szeroką definicję. Przeciwno zawężaniu definicyjnemu przemawiają potoczne intuicje, rozszerzające użycie pojęcia „kłamstwo” oraz sytuacje, w których dochodzi do kłamstwa. Przeciwno argumentom z równi pochyłej oraz przeciwko argumentom podkreślającym wewnętrzne zło kłamstwa przedstawić można dane empiryczne pochodzące z psychologii, socjologii oraz nauk o języku. Dane te wskazują, że argumenty z równi pochyłej oraz wskazujące na wewnętrzne zło kłamstwa są wyrazem założeń ich autorów – założenia te nie są dostatecznie uzasadnione. Nie sposób więc wskazać dostatecznie silnych argumentów uzasadniających tezę o moralnej niedopuszczalności kłamstwa (nie oznacza to, że kłamstwo przestaje być z punktu widzenia etyki problematyczne).

ROZDZIAŁ 3

USPRAWIEDLIWIONE KŁAMSTWO W PRAKTYCE

W poprzednim rozdziale wykazano brak dostatecznie silnych argumentów na rzecz moralnej niedopuszczalności kłamstwa. W następnej kolejności trzeba poddać analizie argumenty usprawiedliwiające kłamstwo. Z uwagi jednak na złożoność problematyki oraz wielość sytuacji, w których używa się kłamstwa, należy najpierw przyrzeć się tymże sytuacjom. Wybrano trzy dziedziny, w których dochodzi do usprawiedliwiania kłamstwa – etykę życia codziennego, etykę biznesu oraz bioetykę. Przegląd sytuacji, w których dopuszczane jest kłamstwo w tych dziedzinach etyki, oraz przedstawienie argumentów za lub przeciw kłamstwu występującemu w poszczególnych przypadkach powinno stworzyć ramy ogólnego argumentu za usprawiedliwieniem kłamstwa.

Badania socjologów i psychologów pokazują, że człowiek kłamie przeciętnie dwa razy dziennie²⁹⁷. Podobno najczęstsze zdania kłamliwe to: 'nie wiem, co się stało', 'zaraz do ciebie oddzwonię', 'nie było mnie w mieście/byłem chory', 'wyglądasz wspaniale', 'nie dostałem twojego maila/faksu/wiadomości'²⁹⁸. Można do tej listy dodać jeszcze wyrażenie 'nie pamiętam/zapomniałem'. Jednocześnie większość ludzi uważa twierdzenie: 'kłamstwo jest złem' za tautologię²⁹⁹. Wydaje

²⁹⁷ Por. T. Witkowski, *Psychologia kłamstwa*, dz. cyt., s. 56.

²⁹⁸ Za *Career World*, listopad/grudzień 2006, s. 6.

²⁹⁹ Twierdzi tak Joseph Margolis, por. J. Margolis, „*Lying is wrong*” and „*Lying is not always wrong*”, dz. cyt., s. 414.

się więc, że część komunikatów świadomie wprowadzających w błąd albo nie jest uważana za kłamstwo, albo stosuje się do niej inne normy niż do 'poważnych' kłamstw. Należy zadać pytanie o przyczynę przyjmowania różnych norm w stosunku do kłamstwa (jednocześniego sprzeciwu i przyzwolenia).

Część 1: Kłamstwo w życiu codziennym

Dzieci potrafią świadomie wprowadzać w błąd mniej więcej od 3. roku życia. Co więcej, są uczone przez rodziców lub opiekunów, że w pewnych okolicznościach kłamstwo jest wskazane i pochwalane³⁰⁰. Rodzice lub opiekunowie kształtują u dzieci nawyk stosowania tak zwanych kłamstw uprzejmościowych bądź kłamstewek lub niewinnych kłamstw (*white lies*)³⁰¹, aby oszczędzić komuś przykrości. Dzieci uczą się specyficznych zasad dotyczących komunikacji i filtrowania przekazywanych informacji. Niektórzy badacze problemu twierdzą nawet, iż „tendencja do kłamstwa jest skłonnością naturalną”³⁰². Umiejętność kłamania wtedy, gdy sytuacja tego wymaga, jest ważnym elementem socjalizacji oraz umożliwia trwanie grup społecznych (inaczej niż ostrzegali zwolennicy argumentu z równi pochyłej). Każde dziecko przechodzi przez swoisty 'trening uprzejmości', kiedy uczy się zatajać swoje spostrzeżenia dotyczące rozmaitych mankamentów dostrzeżonych u innych ludzi oraz przekazywania jawnie nieprawdziwych komunikatów tylko po to, aby innym nie czynić przykrości.

Równoległe z nauką kłamania postępuje nauka o moralnym znaczeniu takich czynów. Dzieci są uczone, że w pewnych sytuac-

³⁰⁰ Por. V. Talwar, K. Lee, *Emergence of white-lie telling in children between 3 and 7 years of age*, „Merill-Palmer Quarterly” vol. 48, nr 2, 2002, s. 174.

³⁰¹ W języku polskim brak odpowiedniego pojęcia oddającego angielski termin *white lie* (kłamstwa, które wypowiada się, by być miłym lub by oszczędzić komuś konfrontacji z przykrą prawdą). Dlatego w zależności od kontekstu można ten termin oddawać jako 'kłamstewko', 'kłamstwo uprzejmościowe' lub 'niewinne kłamstwo'.

³⁰² J. Piaget, *Rozwój ocen moralnych dziecka*, przeł. T. Kołakowska, PWN, Warszawa 1967, s. 128; także J.D. Keane, *Are we lying to ourselves about deception?*, „Social Service Review” June 1998, s. 235 oraz T. Witkowski, *Inteligencja makiaweliczna*, dz. cyt., s. 75-76.

ciach należy skłamać, jednak ogólna zasada zabrania intencjonalnego podawania zwodniczych informacji. Dzieci radzą sobie z tą trudnością, 'przyznając się' do kłamstwa uprzejmościowego wtedy, gdy nie zrobi już ono nikomu krzywdy³⁰³. Skłamanie powoduje duże obciążenie psychiczne, wiąże się z napięciem nerwowym zarówno u dzieci, jak i dorosłych³⁰⁴. Ludzie nie są więc obojętni na fakt kłamstwa. Z wiekiem jednak rośnie łatwość kłamania, a zarazem spada możliwość jego wykrycia; stres odczuwany w trakcie kłamania zmniejsza się. O ile bowiem u dzieci niekiedy wystarczy groźne spojrzenie rodzica, o tyle u nastolatków i ludzi dorosłych nie jest tak prosto rozpoznać kłamstwo, a niekiedy staje się to wręcz niemożliwe³⁰⁵.

Wraz z wiekiem zmienia się również ocena kłamstwa. Małe dzieci jednoznacznie oceniają kłamstwo jako: 'mówienie brzydkich rzeczy' lub 'grzech', nastolatki natomiast coraz częściej łączą z wyrazem kłamstwo przymiotniki takie jak: 'dobre', 'małe', 'niewinne', 'uczciwe', 'święte'³⁰⁶. Wraz z wiekiem ludzie coraz częściej wchodzą w interakcje wymagające stosowania kłamstwa. Można nawet za Ervingiem Goffmanem przyjąć, iż całe życie to gra przed innymi ludźmi, aby wydawać się takim, jakiego się oni spodziewają.

Przydatnym narzędziem do opisywania kłamstw codziennych może być zaproponowany przez Ervinga Goffmana model 'teatru życia codziennego'. Wyróżnia się w nim wiele ról, w które musi wchodzić jednostka przez całe swoje życie. Niektóre z tych ról wymagają przekazywania fałszywych informacji³⁰⁷. Odgrywanie roli nie zawsze oznacza jednak kłamstwo. Goffman proponuje następujące kryterium 'kłamliwych ról':

³⁰³ V. Talwar, K. Lee, *Emergence of white-lie telling in children between 3 and 7 years of age*, dz. cyt., s. 168.

³⁰⁴ Por. L. Caso, A. Gnisci, A. Vrij, S. Mann, *Processes Underlying Deception: An Empirical Analysis of Truth and Lies when Manipulating the Stakes*, „Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling” 2/2005, s. 199.

³⁰⁵ Por. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 298nn.

³⁰⁶ Por. J. Piaget, *Rozwój ocen moralnych dziecka*, dz. cyt., s. 129nn, 132, 136nn; M. Karwatowska, *Prawda i kłamstwo w języku młodzieży licealnej lat dziewięćdziesiątych*, dz. cyt., s. 36-37.

³⁰⁷ Por. E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, przeł. H. Danter-Śpiewak, KR, Warszawa 2000, s. 58.

Jednostkę, która nie utożsamia się z rolą i nie troszczy się o to, w co wierzy publiczność, możemy nazwać cyniczną, zachowując określenie 'szczerzy' dla ludzi, którzy wierzą we wrażenia, jakie wywołają swymi występami. (...)

Lekarze zapisują lekarstwa, które nie mają na nic wpływu, po to tylko, by uspokoić swoich pacjentów; zrezygnowani pracownicy stacji benzynowych sprawdzają w nieskończoność ciśnienie w oponach samochodów rozhisteryzowanych automobilistek; sprzedawcy obuwia oferują buty dostatecznie duże, by pasowały do nogi, ale podają klientkom rozmiar, jaki chciałyby nosić – oto przykłady cynicznych wykonawców ról, którym publiczność nie pozwala na szczerłość³⁰⁸.

Erving Goffman utożsamia cynizm z rezygnacją z oporów moralnych wobec kłamstwa na żądanie otoczenia w ramach wykonywanej roli społecznej. Analogicznie więc szczerłość należy rozumieć jako bycie przekonanym, iż rzeczywistość nadawane komunikaty zmieniają życie innych ludzi. Goffman przyjmuje tutaj szeroką definicję kłamstwa, w której nadawca komunikatu weń nie wierzy, ale chce, żeby mu uwierzono (i jest świadom, że otoczenie również chce uwierzyć). Należy jednocześnie zauważyć, że szczerłość w wykonywaniu roli nie musi występować od razu; aktor może w pewnym momencie przekonać się co do prawdziwości przekazywanego komunikatu. Używając popularnej metafory: 'maska' cynicznego gracza może stać się jego prawdziwą 'twarzą'. Innymi słowy, wydaje się możliwe, że dany aktor uwierzy, iż rzeczywistość przekazuje prawdę.

Cyniczne lub kłamliwe odtwarzanie roli nie musi odnosić się wyłącznie do ról zawodowych. Praktycznie każdy przypadek wejścia jednostki w pewną rolę społeczną (rozumianą jako: „zbiór praw i obowiązków wiążących każdego, kto zajmuje daną pozycję społeczną, bez względu na cechy osobiste”³⁰⁹) może być związany z pewną nieszczerością w przekazywanym zachowaniem komunikacji. Na przykład ktoś może usilnie starać się odegrać rolę 'dobrego ojca' przed publicznością złożoną z dalszej rodziny, jednocześnie nie spełniając na co dzień wymogów tej roli. Podobnie niektórzy ludzie próbują grać role osób korzystających z dóbr kulturowych

³⁰⁸ Tamże, s. 55-56.

³⁰⁹ P. Sztompka, *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, dz. cyt., s. 110.

(choćby chodząc do filharmonii), nie mając potrzebnych do tego środków ani umiejętności (w tym przypadku słuchu muzycznego i podstawowych wiadomości o muzyce). Praktycznie każda interakcja społeczna daje możliwość do kłamstwa (ze względu na jego łatwość i możliwe korzyści). Kłamstwo bywa wykorzystywane, często odruchowo, w wielu codziennych sytuacjach. Co więcej, codzienne, niekiedy błahe kłamstwa są uznawane za dopuszczalne i wręcz akceptowalne, a nawet zalecane (na przykład przekazywanie fałszywych komplementów, by nie robić innym przykrości, lub oszukiwanie kontrolującego policjanta zdaniem „spieszą się do chorego dziecka”, żeby uniknąć mandatu za zbyt szybką jazdę. Ten ostatni przypadek bywa także niekiedy powodem dumy kierowców, którym udało się zwieść funkcjonariusza i uniknąć kary).

Idealnym przykładem powszechnie akceptowanej sytuacji, podczas której wykorzystuje się kłamstwo, są relacje zdobywania i utrzymywania partnera. Sam rytuał uwodzenia, będący przekształconą przez kulturę formą zalotów lub godów u zwierząt, zawiera w sobie elementy kłamstwa. Najbardziej pospolitym jest oczywiście prezentacja samego siebie lepszym (w znaczeniu bardziej atrakcyjnym) niż się jest w rzeczywistości. Mężczyźni, w zależności od prawdopodobnych oczekiwań partnerki oraz kontekstu kulturowego, będą grać bądź to bardziej opiekuńczych, bądź też bardziej władczych, potrzebujących opieki i/lub majątnych. Podobnie kobiety mogą grać pewne role, przykładowo postępując bardziej aktywnie w celu zdobycia partnera bądź też pozwalając na 'bycie zdobywaną', w zależności od sytuacji³¹⁰. Kobiety często nakładają makijaż, aby ukryć pewne mankamenty urody, czyli przedstawić się jako bardziej atrakcyjne, aniżeli same uważają, że są. Mężczyźni w otoczeniu partnerek (lub potencjalnych partnerek) stają się bardziej rozrzutni, żeby pokazać wysoką pozycję społeczną. Ciekawy przypadek przytacza Goffman za amerykańskimi socjologami: dziewczęta ze szkół średnich celowo maskują własną inteligencję, aby umożliwić uwodzącym je chłopcom nabycie poczucia wyższości i dowartościować ich poprzez przyjęcie roli niewiele umiejącej dziewczyny. Niezgoda na taką rolę powoduje zmniejszenie szans

³¹⁰ Analogiczne sytuacje mogą mieć również miejsce w relacjach homoseksualnych.

na 'bycie uwiedzioną'³¹¹. Reguły uwodzenia przyzwalają biorącym w nim udział partnerom na pewne kłamstwa zarówno na swój temat, jak i na temat uwodzonego lub uwodzonej (czego koronnym przykładem może być zdanie 'wspaniale dzisiaj wyglądasz' lub inne często stosowane komplementy).

Kłamstwa nie kończą się w fazie uwodzenia, obecne są także chociażby w sferze seksualnej. Jego ślady można znaleźć u Williama Szekspira:

Ślemy więc sobie wzajem kłamliwe posłanie,
Nieznajomi, choć jedno dzielimy posłanie.

*(Therefore I lie with Her, and she with me,
And in our faults by lies we flattered be)*³¹².

Współcześnie również zauważa się, że życie seksualne mocno związane jest z kłamstwem³¹³. Wendy Doniger opisuje różnice pomiędzy kłamliwymi strategiami przyjmowanymi przez różne płcie. Mężczyźni częściej kłamią werbalnie na temat swojej sprawności seksualnej, częściej również niż kobiety kłamią, aby ukryć zdrady. Kobiety natomiast mniej przechwalają się własną sprawnością seksualną, bardziej za to zwracają uwagę na maskowanie mankamentów urody oraz zatajają prawdę na temat własnych doświadczeń seksualnych³¹⁴. Należy domniemywać, że spostrzeżenia te odnoszą się głównie do zachodnioeuropejskiego kręgu kulturowego, z uwagi na specyficzne normy moralne i obyczajowe, jakimi obwarowana jest w nim seksualność. Prawdopodobnie w innych kręgach kulturowych kłamstwa seksualne dotyczą innych informacji.

Kłamstwa spotyka się również w rodzinach, zarówno ze strony dzieci w stosunku do rodziców, jak i ze strony rodziców. Oprócz wspomnianych przypadków 'treningu uprzejmości', rodzice mogą sięgać po kłamliwe środki wychowawcze, jak stwierdzenie matki do dziecka: 'patrząc w twoje oczy, potrafisz powiedzieć, czy mnie okłamujesz'. Taka strategia jest jednak skuteczna na krótką metę,

³¹¹ Por. E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, dz. cyt., s. 79, 304.

³¹² W. Szekspir, *Sonety*, sonet 138, przeł. S. Barańczak, A5, Poznań 1993, s. 164-165.

³¹³ Por. W. Doniger, *Sex, lies and tall tales*, „Social Research” vol. 63, nr 3, 1996, s. 663-672.

³¹⁴ Tamże, s. 667-668.

dziecko po pierwszym przypadku skutecznego okłamania rodziców i nieskutecznego wykrycia kłamstwa może uznać, że kłamstwo jest nie tylko dozwolone, lecz także nie powinno stanowić problemu dla moralności, skoro rodzice sami je stosują³¹⁵. Niekiedy również rodzice uciekają się do kłamstw wychowawczych typu 'nie wchodź do tego pokoju, bo tam straszy' lub mających na celu zmieszanie rzeczywistości bajkowej z realną, typu 'Święty Mikołaj przyniósł ci prezenty'. Kłamstwa tego typu bywają używane także łącznie, przykładowo: 'jeżeli nie będziesz grzeczny, Mikołaj prezentów nie przyniesie'. Jednocześnie dzieci dosyć szybko uczą się odróżniania fikcji (bajek) od prawdy (rzeczywistości), o ile fikcyjne historie są im podawane w konwencji bajki i przekaz ten nie jest ciągły.

Kolejną klasę kłamstw codziennych stanowią te, które są dokonywane w obronie tajemnic. Mowa tu o przypadkach, gdy w celu ochrony przed wyjawieniem jakiejś tajemnicy intencjonalnie utrzymuje się rozmówcę w błędnym mniemaniu bądź celowo wprowadza się go w błąd. Idealnie pasuje tu przykład świętego, który swoim prześladowcom na pytanie, gdzie jest ów święty, odpowiedział 'niedaleko'. Niektórzy myśliciele, jak Sissela Bok, Roderick Chisholm lub Tadeusz Ślipko, nie uznają takiej 'aktywnej' ochrony tajemnicy za kłamstwo³¹⁶. Kłamstwo może jednak uchronić przed niechcianym ujawnieniem pewnej informacji, która może być prywatna bądź nieprzeznaczona do 'obrotu publicznego'. Wspomniany Tadeusz Ślipko, zalecał w takich sytuacjach użycie 'mowy defensywnej', która w jego teorii kłamstwem nie była z uwagi na definicyjne zawężenie pojęcia 'kłamstwo'.

Mówiąc o ilości kłamstw w życiu codziennym, nie należy zapominać o przyjętej szerokiej definicji kłamstwa. Przy przyjęciu innej nie sposób odpowiednio oddać wszelkich zabiegów podejmowanych w celu świadomego wprowadzenia w błąd. Przyjmując, że każdy intencjonalnie zwodniczy komunikat jest kłamstwem, przedstawione problemy zostaną teraz omówione z etycznego punktu widzenia.

³¹⁵ Por. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 48-49.

³¹⁶ Por. R.M. Chisholm, T.D. Feehan, *The intent to deceive*, dz. cyt., s. 154-155; S. Bok, *Secrecy. On the ethics of concealment and revelation*, Vintage, New York 1983, s. XV; T. Ślipko SJ, *Godziwa obrona sekretu. Zagadnienia*, Petrus, Kraków 2009, s. 131-135.

Poruszone będą takie zagadnienia jak kłamstwa uprzejmościowe, kłamliwe obietnice, kłamstwa wychowawcze, kłamstwa w obronie tajemnicy, plotki. Przedstawiona zostanie również kwestia samoszukiwania się. Zaprezentowane zostaną argumenty usprawiedliwiające bądź odmawiające usprawiedliwienia tego typu kłamstwom.

Kłamstwa grzecznościowe

Kłamstwa grzecznościowe (jeden z typów *white lies*) stanowią chyba najczęstszą formę kłamstwa. Ich przyczyną jest wymóg grzeczności skierowany do wszystkich członków społeczeństwa. Grzeczność wymaga, aby oszczędzać innym ludziom niepotrzebnych przykrości, związanych z nieprzyjemnymi dla nich faktami, odmową ich prośbom, wskazywaniem im miejsca w hierarchii społecznej i tym podobne. Philippa Foot przypisuje nawet normom uprzejmości status taki sam jak normom wynikającym z imperatywu kategorycznego³¹⁷. Ludzie bowiem zachowują się grzecznie nie dla własnej korzyści czy dla innych własnych celów. Grzeczność, szczególnie jeżeli jest sformalizowana w postaci etykiety, obowiązuje bezwarunkowo wszystkich uczestników danej sytuacji towarzyskiej, bez względu na ich indywidualne uwarunkowania. Prawidłowość ta dotyczy wszelkich wymogów grzeczności. W procesie socjalizacji dziecko uczy się, że przestrzeganie pewnych obyczajów nie tylko jest właściwe ze względu na konsekwencje (nagrody, kary, przyjemność, przykrość), lecz także jest autonomicznie wartościowe³¹⁸. Normy grzeczności są więc jednymi z ważniejszych spośród zasad kształtujących życie codzienne.

Te właśnie normy wymagają niekiedy kłamstwa. Trzyletnie dzieci, właśnie w imię grzeczności, uczone są kłamać, aby nie robić przykrości innym. Również starsze dzieci uważają czasami kłamstwo za 'konieczne', a powiedzenie prawdy za 'okrutne'³¹⁹. Przykła-

³¹⁷ P. Foot, *Morality As a System of Hypothetical Imperatives*, w: P. Foot, *Virtues and Vices*, Oxford University Press, Oxford 1985, s. 158.

³¹⁸ Taki pogląd przedstawia J. Piaget, por. J. Piaget, *Rozwój ocen moralnych dziecka*, dz. cyt., s. 181.

³¹⁹ Por. M. Karwatowska, *Prawda i kłamstwo w języku młodzieży licealnej lat dziewięćdziesiątych*, dz. cyt., s. 45.

dy najczęstszych kłamstw pokazują, że niechęć do urażania innych jest istotną przyczyną uciekania się do kłamstwa.

Wymogi grzeczności w niektórych przypadkach przeciwstawiają silną normę: 'bądź grzeczny', w skład której wchodzi również zasady 'nie sprawiaj innym niepotrzebnych przykrości', 'nie upokarzaj', 'bądź uprzejmy', również silnej normie 'nie kłam'. W przypadku konfliktu tych norm wydaje się, iż częściej wybierana jest norma grzecznościowa. W takich sytuacjach nie można uciec się do zalecanego przez niektórych moralistów milczenia jako wyjścia z sytuacji, w której nie można powiedzieć prawdy. Idealnym przykładem jest widok fatalnie ubranej kobiety, która dopomina się komplementów. Milczenie (całkowity brak komunikatu) bądź zmiana tematu zostaną potraktowane jako nietakt, dlatego większość ludzi komplementuje strój bądź przykładowo powie: 'wygląda pani oryginalnie'. To wyrażenie również będzie kłamstwem w jego szerokim rozumieniu, w sferze implikatur konwersacyjnych nie wyprowadzi bowiem stojnisi z błędu, a wręcz ją w nim utwierdzi³²⁰. Nadawca komunikatu, pomimo że w warstwie dosłownej nie nadał fałszywego przekazu, pozostawił wartości parametrów wypowiedzi bez zmian, w stosunku do tych, jakie przyjęła odbiorczyni komunikatu.

W zbiorze desygnatów pojęcia 'normy grzecznościowe' Jonathan Adler proponuje odróżnić maksymę taktu od wąsko rozumianych zasad grzeczności³²¹. Według niego grzeczność przede wszystkim służy ochronie 'dobrego samopoczucia' odbiorcy i nadawcy komunikatu. Wszyscy biorą udział w grze, a kłamliwa wypowiedź mieści się w regułach tej gry. Takt natomiast ma chronić prywatność lub poufność pewnych informacji. Wiąże się z przekazywaniem informacji nie do końca zgodnych z wiedzą nadawcy, jednak sformułowanych tak, aby nie były nieprawdziwe. Według Adlera działania taktowne nie powodują naruszenia normy prawdomówności, a jedynie wypełniają ją w sposób niedoskonały. Tak zdefiniowaną normę taktu można rozszerzyć na proponowane przez Goffmana pojęcie 'twarzy' oraz chęci jej zachowania. Utrata 'twarzy' to ujma na honorze, ciężka

³²⁰ Por. również przytaczany przez P. Ekmana przykład artysty, por. P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 38.

³²¹ Por. J.E. Adler, *Lying, deceiving, or falsely implicating*, „The Journal of Philosophy” nr 9, September 1997, s. 447-448.

obraza, upokorzenie. Z tego względu takt ma służyć ochronie nie tylko informacji poufnych, ale również chronić przed upokorzeniami. Grzeczność zaś stoi na straży ogólnej atmosfery interakcji komunikacyjnej. O ile ze względu na wymogi grzeczności można nadawać kłamliwe komunikaty, o tyle ze względu na takt należy ograniczyć się wyłącznie do komunikatów celowo nieprecyzyjnych. W podanym przykładzie strojnej damy grzecznie byłoby się odezwać 'wygląda pani wspaniale!'. Odpowiedź zaproponowana w poprzednim akapicie mieściłaby się w ramach wypowiedzi taktownej.

Zgodnie z szeroką definicją kłamstwa zarówno zasady taktu, jak i grzeczności zalecają niekiedy kłamstwo. Zarówno wypowiedzi 'grzeczne', jak i 'taktowne' mogą spełniać warunek intencjonalnego wprowadzania w błąd, pomimo przekazywania informacji prawdziwych. Inaczej niż Adler rozumie takt Geoffrey Leech. Na zasadę grzeczności według niego składa się sześć maksym: taktu, wspańałości, aprobaty, skromności, zgody i współodczuwania³²². Maksyma taktu wyraża się w dwóch hasłach: minimum wysiłku dla innych oraz maksimum korzyści dla innych. Maksyma wspańałości odpowiada hasłom minimum korzyści dla mnie, maksimum wysiłku dla mnie. Maksyma aprobaty spełnia następujące zasady: minimum krytyki dla innych, maksimum pochwały dla innych. Maksyma skromności wyraża się w tezach: minimum chwaleńa siebie, maksimum krytyki siebie. Wreszcie maksyma zgody żąda przestrzegania norm: minimum niezgadzańa się między ja a inni, maksimum zgadzania się między ja a inni. Zaś maksyma współodczuwania wzywa do poszanowania innej pary zasad: minimum niechęci między ja a inni, maksimum przychyłności między ja a inni. Tak rozumiana grzeczność może stanowić podstawę do usprawiedliwiania niektórych kłamstw. Wymaga bowiem swobodnego podejścia do kwestii prawdomówności, koncentrując się na samopoczuciu pozostałych uczestników interakcji. Ponadto, jak zauważa Jolanta Antas:

Leechowską maksymę taktu można by uznać za super-maksymę (zgodnie zresztą z sugestiami samego Leecha) wszystkich zasad grzecznościowych oraz definiując ją w kategoriach uniwersalnej, metakulturowej

³²² Por. G. Leech, *Principles of Pragmatics*, Longman, London – New York 1983, s. 131-173.

zasady, to jest sądzić, że taktem należałoby nazwać takie zachowanie językowe (przez wybór odpowiedniej strategii), które są stosowane w danej sytuacji i jako takie osiągają zamierzony efekt pragmatyczny (to jest grzecznościowy)³²³.

Kłamstwo grzecznościowe dokonywane jest więc, zgodnie z koncepcją Leecha, z uwagi na dobro innych, ich właściwe samopoczucie, takt, niechęć do przywoływania pewnych nieprzyjemnych treści. Występuje ponadto w sytuacjach, gdy nie można zastosować braku komunikatu (milczenia) jako środka zastępczego. Jest istotnym elementem życia społecznego. Można nawet stwierdzić, iż kłamstwo grzecznościowe właśnie jest jednym ze spoiw życia społecznego.

Należy się więc przyjrzeć sytuacji, w której dochodzi do kłamstwa grzecznościowego. Po pierwsze, zawsze dochodzi do niego podczas interakcji regulowanej grzecznościowymi właśnie – towarzyskimi lub pochodzącymi z etykiety – normami. Strony biorące udział w interakcji są najczęściej świadome obowiązujących je konwencji. Złamanie odpowiednich konwencji jest traktowane jako nietakt, bycie niegrzecznym czy wreszcie zerwanie interakcji (a więc, mówiąc językiem Grice'a, zaprzestanie udziału w sytuacji komunikacyjnej bądź też jej uniemożliwienie), a niekiedy jest uważane za moralnie naganne. Nieprzestrzeganie więc maksymy taktu uniemożliwia zastosowanie się do innych maksym. Kłamstwa grzecznościowe odnoszą się do takich sytuacji, jak: prawienie komplementów, zaprzeczanie złemu samopoczuciu, unikanie czynienia krzywdy innym, uprzejme powitania i pożegnania, pocieszenia, nieszczerze podziękowania, odruchowe odpowiedzi na pytania, udawanie uwagi, niektóre wypowiedzi podtrzymujące konwersacje (symulowanie uwagi i udziału w interakcji)³²⁴. Nie należy zapominać, że istotnym warunkiem kłamstwa jest chęć wprowadzenia w błąd. Oznacza to, że nie zawsze komunikaty wyglądające jak kłamstwa nimi są – należy zawsze brać pod uwagę intencjonalnie wybraną implikaturę nadawanego komunikatu.

Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych standardową odpowiedzią na pytanie: 'jak się masz?' jest zdanie: 'w porządku'. Nadawca

³²³ J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 255.

³²⁴ Por. tamże, s. 270-276; S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 58-60.

tego komunikatu nie zawsze kłamie, nawet jeżeli w momencie nadania jego stan odbiega od 'bycia w porządku'. Reaguje bowiem odruchowo na pytanie, bez intencji wprowadzenia w błąd. Nie każda więc tego typu forma grzecznościowa wiąże się od razu z kłamstwem. Odnośnie do przykładu nadmiernie wystrojonej damy należy zwrócić uwagę na odmienną definicję sytuacji – żąda ona potwierdzenia żywionego przez siebie przekonania o wytworności ubioru. W tym przypadku powiedzenie jej komplementu (lub zastosowanie taktu rozumianego według propozycji Johnatana Adlera) jest kłamstwem, ponieważ utwierdza ją w błędnym mniemaniu.

Kłamstwa grzecznościowe często bywają przywoływane, aby uzasadnić moralną dopuszczalność kłamstw w ogóle. Wskazuje się na fakt, iż za pomocą niewielkiego naruszenia norm moralnych tworzą bądź ratują przed naruszeniem niewątpliwą wartość, jaką jest dobre samopoczucie i przestrzeganie zasad grzeczności oraz utrzymanie trwałości interakcji w danej grupie społecznej. Taki argument pomija jednak istotną kwestię wzajemnego zaufania. W grupach o dużej więzi emocjonalnej można zauważyć zjawisko 'podwójnych komunikatów'. Z jednej strony uczestnicy grupy przyjacielskiej starają się dawać sobie nawzajem 'pozytywne wzmocnienia'³²⁵, z drugiej niekiedy występuje żądanie wzmocnionego krytycyzmu wobec własnych poczynań. W tym przypadku reguły komunikacji są ustalane w sposób specyficzny dla danej grupy, nie sposób więc stwierdzić, czy kłamstwo grzecznościowe zostanie dobrze odebrane, a więc czy nie naruszy spójności grupy.

Drugą luką w argumencie wskazującym na możliwość usprawiedliwienia kłamstw w ogóle ze względu na konsekwencje kłamstw grzecznościowych to moment, w którym komplement okazuje się fałszywy poprzez przykładowo niespójność komunikatu. W takiej sytuacji, jak nietrudno przewidzieć, zamiast poszanowania dla zasad grzeczności i zwiększania spójności grupy osiągnięty zostanie efekt wprost przeciwny. Prawdopodobnie więc zmniejszy się zaufanie do nadawcy komunikatu, jego adresat (oraz grupa przestrzegająca zasad grzecznościowych) poczuje się urażony. Krótko mówiąc, nastąpi raczej eskalacja negatywnych konsekwencji niż afirmacja wartości pozytywnych.

³²⁵ Por. K.L. Bell, B.M. DePaulo, *Liking and lying*, „Basic and Applied Social Psychology” 18 (3)/1996, s. 262.

Jednak problem dotyczący kłamstw grzecznościowych wydaje się mieć jeszcze jeden wymiar. Jolanta Antas pisze o nim tak:

Sztuka blefu i kłamania, jeżeli blef i kłamstwo rozumieć będziemy szeroko jako strategię „sprawiania wrażenia” czy „sposób wyrażania nieodczuwalnej emocji”, stanowi nieodzowny fragment życia społecznego. (...) Chcę przez to powiedzieć, że kłamiemy nie tyle dla ochrony drugiego człowieka, ile raczej dla stworzenia z nim harmonijnej relacji (...) ³²⁶.

Harmonijna relacja obejmuje zarówno dobre samopoczucie nadawcy komunikatu, jak i odbiorcy, zrobienie wrażenia na kimś i wywołanie w kimś odpowiedniego wrażenia. Kłamstwo grzecznościowe umożliwia więc odpowiednie wchodzenie w relacje z innymi zgodnie z przyjętymi konwencjami społecznymi.

I to właśnie konwencje są głównym elementem pozwalającym usprawiedliwić tego typu kłamstwa. W przypadku kłamstw grzecznościowych odmowa uczestniczenia w konwencji naraża jednak na napiętnowanie towarzyskie, a niekiedy nawet moralne. Rezygnacja z grzeczności, czyli mówienie prawdy, będzie odebrana jako obcesowość. Z drugiej strony, wybór milczenia, czyli powstrzymanie się od komunikatu (co zdaje się zalecać Sissela Bok ³²⁷), również będzie odebrany jako swego rodzaju nietakt. Pewne wyjście z sytuacji proponuje Jonathan Adler, zawężając pojęcie kłamstwa wyłącznie do komunikatów całkowicie niezgodnych z żywionymi poglądami. Takie jednak wyjście nie jest do końca usprawiedliwione na gruncie szerokiej definicji kłamstwa. Wydaje się, że w przypadku istniejącej i powszechnie uznawanej konwencji towarzyskiej usprawiedliwiony jest wybór kłamstwa grzecznościowego zamiast innych form komunikatu. Usprawiedliwienie zależy więc nie od konsekwencji kłamstwa lub jego odpowiedniej definicji, lecz od reguł przyjętych w danej grupie społecznej.

W tym momencie widać już zarysowującą się odpowiedź na jedno z pytań zadanych we wstępie. Ludzie zarazem dopuszczają się kłamstw (najczęściej kłamstw grzecznościowych), jak i utrzymują, że kłamstwo jest złe. Rzadko kiedy można spotkać tak rygorystyczną postawę, która nakazywałaby odstępianie od kłamstwa grzecznościowego poprzez wybór prawdy bądź milczenia. Kłamstwa

³²⁶ J. Antas, *O kłamstwie i kłamaniu*, dz. cyt., s. 274.

³²⁷ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 72.

grzecznościowe mają do spełnienia pozytywną rolę w społeczeństwie, nie należy ich więc potępiać z uwagi na rygory moralne. Nie podlegają również silnemu zakazowi kłamstwa.

Kłamliwe obietnice

Istotnym problemem pojawiającym się w kwestii kłamliwych obietnic jest: czy i dlaczego można odstąpić od złożonej obietnicy oraz czy można obiecywać nieszczerze, czyli wprowadzać w błąd, że się obiecuje. W kontekście usprawiedliwionego kłamstwa należy przyjrzeć się przede wszystkim przypadkowi drugiemu, pierwszy bowiem nie odnosi się do kłamstwa jako takiego, lecz do warunków odstąpienia od obietnicy. Nie każde bowiem odstąpienie od obietnicy jest równoznaczne z jej kłamliwym złożeniem – mogły ulec zmianie okoliczności zewnętrzne i/lub osoba składająca obietnicę³²⁸.

Obiecywać to zobowiązywać się, najczęściej za pomocą słów, do wykonania/zaniechania pewnej czynności. Jak zauważa John Austin, aby akt obietnicy był udany, muszą współwystępować dwa fakty – zewnętrzna deklaracja obietnicy – na przykład wypowiedzenie słów ‘obiecuję, że...’ oraz chęć (wola) dopełnienia tego, co zostało obiecano³²⁹. Bez zewnętrznego aktu komunikacyjnego nie może być mowy o obietnicy. W przypadku braku chęci spełnienia obietnicy dochodzi do złożenia fałszywej obietnicy. W przypadku, gdy chęć taka występuje, lecz obiecana czynność wykracza poza możliwości obiecującego, nie dochodzi do złożenia obietnicy, lecz do deklaracji woli, która ma formę obietnicy. Jednocześnie „(...) wypowiedź «obiecuję» zobowiązuje mnie – utrwala moje duchowe założenie, że istnieją duchowe kajdany”³³⁰. Ważnie złożona obietnica oznacza przyjęcie określonego zobowiązania, również w sensie moralnym. Natomiast „jeżeli obiecuję, wiedząc, że tę obietnicę złamię, kłamię”³³¹. Kłamstwo pojawia się wtedy, gdy obiecujący stwarza

³²⁸ Por. B. Williams, *Osoby, charakter, moralność*, w: B. Williams, *Ile wolności powinna mieć wola? i inne eseje z filozofii moralnej*, dz. cyt., s. 246; P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 291.

³²⁹ J.L. Austin, *Jak działać słowami*, w: J.L. Austin, *Mówienie i poznawanie*, dz. cyt., s. 563-565.

³³⁰ Tamże, s. 558.

³³¹ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 152.

pozory tego, że coś obiecał, nie ma jednak zamiaru tego dotrzymać, brak jest więc woli dopełnienia obiecaniej czynności.

Norma dotrzymywania obietnic jest uważana za jedną z najważniejszych. Michael Robins udowadnia, iż wypełnianie obietnic stoi u podstaw konstrukcji wszelkich norm moralnych. Jeżeli bowiem przystępuje się do jakiejś grupy, trzeba zgodzić się na pewne reguły w niej występujące, czyli poniekąd obiecać, że będą przestrzegane określone reguły. Ważność obietnicy, którą składa wolny i autonomiczny podmiot, umożliwia efektywne tworzenie norm społecznych³³². Jeżeli ludzie są do czegoś zobowiązani, to do przestrzegania ważnie złożonych obietnic.

Być może jednak możliwa jest taka sytuacja, w której usprawiedliwione będzie złożenie kłamliwej obietnicy. Warto zadać sobie pytanie, czy może istnieć konwencja umożliwiająca jednostronne (ze strony obiecującego) zwodzenie partnera, co do której partner byłby świadomy jej istnienia i warunków. Przykładem może być stosowana przez dzieci w Stanach Zjednoczonych konwencja 'skrzyżowanych palców'. Obiecując coś (ale też stwierdzając), trzymają za plecami skrzyżowane dwa palce jednej ręki, który to gest ma unieważniać właśnie wypowiedziane słowa. Powołanie się na niego w sytuacji, gdy obietnica powinna być wypełniona, unieważnia ją. Innym przykładem może być wymuszona obietnica lub obietnica złożona bez pełnej wiedzy co do własnych możliwości. Przypadki te jednak nie wydają się usprawiedliwiać fałszywych obietnic. Teoretycy obiecywania zakładają bowiem, iż takie obietnice już w momencie obiecywania są nieważne bądź też – jak w przypadku dzieci – cała sytuacja ma jedynie pozornie odpowiadać sytuacji prawdziwej obietnicy. A zatem nie może być mowy o usprawiedliwieniu kłamstwa, gdy obietnica jest składana w sposób ważny, a występuje jednocześnie intencja jej niedotrzymania.

Kłamstwa wychowawcze

Wspomniano już kłamstwa mające pomagać w procesie wychowawczym. Można je wstępnie podzielić na dwie kategorie – kłamstwa uzasadniające pewne wzorce zachowań, promowane przez rodziców oraz kłamstwa mające na celu jedynie spowodowanie

³³² Por. M.H. Robins, *The primacy of promising*, „Mind” 85/1976, s. 337-339.

przyjemności dziecka. Kategorie te nie są rozłączne – można stosować baśnie do promowania właściwych wzorców oraz do sprawiania przyjemności. Obie te funkcje łączy postać Świętego Mikołaja. Jako usprawiedliwienie podaje się zazwyczaj niewielką szkodliwość, najczęściej przeważaną przez korzyści płynące z kłamstw wychowawczych (oczywiście jeżeli nie są to kłamstwa szkodliwe, lecz odpowiadające przykładowi Świętego Mikołaja). Zwraca uwagę również powszechność ich stosowania. Można przyjąć, iż ugruntował się pewien wzorzec postępowania – wmawianie istnienia i rzeczywistego działania stworzeń fikcyjnych, które mają rozwinąć wyobraźnię dziecka oraz ułatwić jego wychowanie. Usprawiedliwieniem może być więc zarówno bilans skutków kłamstwa wychowawczego, jak i powszechna praktyka utrzymywania fikcji.

Kłamstwa w obronie tajemnicy

Tajemnicą, sekretem, wiadomością poufną określa się nie tylko informacje właściwe dla tajemnic państwowych czy zawodowych, lecz również informacje związane z życiem prywatnym, które nie powinny być powszechnie znane. Pojęcie to, za Sisselą Bok, można zdefiniować następująco:

Ścieżka, zagadka, klejnot, przysięga – wszystko może być tajemnicą tak długo, jak długo jest intencjonalnie ukrywane, oznaczone jako wymagające zatajenia przez właściciela informacji. Może być zatajone przed wszystkimi lub powierzone pod warunkiem nieprzekazywalności; niekiedy może być znany wszystkim oprócz tych, przed którymi jest ukrywany. Mieć więc jakąś tajemnicę oznacza intencjonalne blokowanie pewnych informacji bądź dowodów przed wyjawieniem³³³.

Tajemnica zatem to pewna informacja, skrywana intencjonalnie, na podstawie decyzji jej posiadacza. Może być wyjawiana pod warunkiem zobowiązania się jej powiernika do dyskrecji lub przy określeniu warunków dalszego rozpowszechniania. Upublicznienie tajemnicy może spowodować bądź zniknięcie jej cechy tajności, bądź też utrzymywanie fikcyjnej tajności (tajemnica poliszynela).

Tajemnica pociąga ze sobą również zobowiązanie moralne. Można wskazać na dwa źródła tego zobowiązania. Pierwsze z nich to

³³³ S. Bok, *Secrets*, dz. cyt., s. 5-6.

wola osoby, aby pewne informacje znajdujące się w jej posiadaniu pozostały ukryte. O ile nie można zdobyć tych informacji w inny sposób lub dotyczą one bezpośrednio danej osoby, wola ta powinna wystarczyć dla powstania zobowiązania moralnego. Drugie źródło wynika z obowiązku dotrzymywania obietnic i pojawia się w momencie wyjawienia tajemnicy innej osobie. W pierwszym przypadku norma mówi o powinności uszanowania tajemnicy, a więc powstrzymania się od pozbawionych zezwolenia ich posiadacza prób poznania cudzych tajemnic. W drugim, na mocy obietnicy ujawniania jedynie za zgodą powierzającego, powiernik sekretu zobowiązany jest do zachowania tajemnicy. Bok twierdzi nawet, że kontrola nad pewnymi informacjami to jedna ze składowych ludzkiej autonomii. „Niekiedy wkroczenie do sfery prywatnej jest odbierane jako jej naruszenie”³³⁴. Bez pewnych ukrytych myśli, marzeń, planów, działań nie sposób mówić o autonomicznej jednostce. Odebranie prawa do posiadania prywatnych tajemnic prowadzi do całkowitej kontroli zewnętrznej człowieka, jak pokazał to George Orwell w *Roku 1984*.

Do informacji objętych tajemnicą należą dane osobowe – na temat życia prywatnego, uczuciowego, stanu zdrowia, poglądów politycznych, preferencji seksualnych i tym podobnych. Ponadto występują jeszcze tajemnice zawodowe, związane z informacjami, w których posiadanie wychodzi się podczas wykonywania odpowiednich zawodów. Przykładem takich tajemnic są tajemnica: dziennikarska, lekarska, spowiedzi, adwokacka, bankowa, wojskowa, pocztowa, handlowa i wiele innych. W stosunku do nich wszystkich obowiązuje norma nieujawniania bez zgody powierzającego. Norma ta jednak ma wyjątki – z tajemnicy dziennikarskiej może zwolnić sąd, kierując się ważnym interesem społecznym, a zatem można niekiedy ujawnić tajemnicę w celu realizacji znacznie wyższych wartości (poza tajemnicą spowiedzi).

Sissela Bok wskazuje na różnicę pomiędzy sferą prywatną a sferą tajemnic. Nie należy tych sfer utożsamiać. „Tajemniczy ogród nie musi być ogrodem prywatnym, a życie prywatne rzadko kiedy jest życiem tajemnym”³³⁵. Fakt, że jakaś informacja jest tajna, nie oznacza, że jest prywatna, zaś to, że jakaś informacja jest prywatna, nie musi oznaczać, że jest tajna.

³³⁴ Tamże, s. 21.

³³⁵ Tamże, s. 11.

Definiując tajemnicę jako intencjonalne ukrycie, oczywiście nie mogą uznać jej za identyczną z prywatnością. (...) Prawo do prywatności to prawo do kontroli dostępu do tego, co – bez względu na rozmiar – uważane jest za dziedzinę prywatną³³⁶.

Różnica jest subtelna – sfera prywatna to taka, do której jednostka może życzyć sobie ograniczenia dostępu, właśnie dlatego, że jest to sfera prywatna. Tajemnica natomiast obejmuje wszystkie przypadki intencjonalnego ukrywania pewnych informacji. Sfery te zazębiają się, lecz nie należy ich utożsamiać.

W obronie tajemnicy niekiedy sięga się po kłamstwo. Inaczej mówiąc, aby uchronić zastrzeżoną informację przed nieautoryzowanym dostępem, posługuje się niekiedy świadomym wprowadzeniem w błąd. Podejście takie było przez niektórych myślicieli uznawane za usprawiedliwione przy spełnieniu pewnych warunków dodatkowych (Akwinata, Grocjusz, Ślipko, Chudy), natomiast inni (Augustyn, Kant) zalecali odmienną drogę wyjścia z kłopotliwej sytuacji, ponieważ uważali, że kłamstwo jest zawsze złe. Można natomiast, zgodnie z propozycjami Tadeusza Ślipki oraz Immanuela Kanta, przyjąć, iż tajemnicy można strzec przed nieuprawnionym dostępem za pomocą kłamstwa (zgodnie z terminologią Tadeusza Ślipki – będącego mową defensywną, a nie kłamstwem), pod warunkiem że (według propozycji Kanta) strony zgadzają się co do tego, iż w przypadku żądania nieautoryzowanego dostępu do tajemnicy można zostać okłamanym. W takiej sytuacji występuje ryzyko kłamstwa akceptowane przez strony interakcji, dlatego można usprawiedliwić kłamstwo poprzez świadomość reguł, jaką dysponują strony.

W związku z tajemnicami pojawiają się jednak inne problemy moralne. Jak zauważa Jill Doner Keagle:

Tajemnica jest najczęstszą formą zwodzenia (*deception*). Dotrzymując tajemnicy, zwodziciel ukrywa prawdę oraz zwodzi okłamywanego, by ten uwierzył, że zwodziciel nie zna żadnej tajemnicy bądź też, że żadna tajemnica nie istnieje³³⁷.

Autorka powyższego stwierdzenia rozróżnia pomiędzy zwodzeniem a kłamstwem, używając tego ostatniego terminu w sensie wymagającym stwierdzenia zwodniczej informacji (podobnie jak

³³⁶ Tamże, s. 10-11.

³³⁷ J.D. Keagle, *Are we lying about deception*, dz. cyt., s. 236.

omawiani filozofowie anglosascy)³³⁸. W przypadku użycia szerokiej koncepcji kłamstwa rozróżnienie to traci sens – kłamstwem jest każde intencjonalne wprowadzenie w błąd. Kłamstwem miałyby być więc również samo posiadanie tajemnicy, bez ujawniania, że się ją posiada. Czym innym wydaje się posiadanie pewnych tajemnic odnośnie do życia prywatnego – nie jest tajemnicą, że każdy je ma – lecz kłamstwem jest, jeżeli utrzymuje się, iż nie ma się tajemnic w innych sferach. Ukrywanie więc takich zdarzeń jak na przykład przygotowywane w sekrecie przyjęcie urodzinowe lub prezenty od Świętego Mikołaja jest kłamstwem. Ogólnie rzecz biorąc, wszelkie informacje, które nie przynależą do indywidualnej sfery prywatnej (a więc mają wpływ na innych), a są ukrywane, to kłamstwo. Usprawiedliwienie ich ukrywania wypływa również z uznawanego prawa do posiadania tajemnic. Jeżeli uznane jest nie tylko prawo do prywatności, ale również prawo do tajemnic, tym samym w społeczeństwie funkcjonuje norma dotycząca możliwości ich ukrywania. W takim przypadku podczas prawie każdej wymiany informacji można się spodziewać, że wystąpi kłamstwo w postaci ukrywania tajemnicy. Kłamstwa te nie mają charakteru antyspołecznego, wręcz przeciwnie, umożliwiają istnienie w społeczeństwie wielu grup, połączonych wspólnymi tajemnicami.

Podobnie widzi omawianą kwestię Paul Ekman. Stwierdza on: „Termin tajemnica rezerwuję dla sytuacji, w której *występuje* uprzedzenie o intencji nieujawniania informacji”³³⁹. Zauważa, że intencjonalne ukrywanie powinno być uznane za kłamstwo wtedy, gdy istnieje zobowiązanie stron na temat ujawniania pewnych informacji. Wyrażenie ‘to tajemnica’ wyłącza pewne informacje spod tego wymogu – pod warunkiem że strony zgadzają się na takie wyłączenie. Kłamstwo zaś nie występuje tam, gdzie brak było porozumienia co do zakresu ujawnianych informacji, pomimo braku uprzedzenia o objęciu tajemnicą tychże informacji³⁴⁰. Ekman stara się więc dookreślić stanowisko Keagle³⁴¹.

³³⁸ Por. s. 98-101 niniejszej pracy.

³³⁹ P. Ekman, *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, dz. cyt., s. 291.

³⁴⁰ Tamże.

³⁴¹ Jednocześnie odchodzi od nazwanej anglosaską definicji kłamstwa w stronę takiej, która uzależnia wystąpienie kłamstwa od uprzedniej umowy dotyczącej zakresu i sposobu wzajemnego ujawniania informacji.

Należy rozwinąć argument dotyczący zobowiązań wynikających z istnienia indywidualnej sfery prywatnych informacji. W definicji Sisseli Bok jest mowa o prywatności rozumianej możliwie szeroko. Oznacza to, iż jednostka może włączyć do własnej dziedziny dowolną sferę. Bok zauważa jednak, że prawo do prywatności oraz prawo do tajemnicy nie mogą być rozumiane jako absolutne. Przykładem tajemnicy, która nie powinna być chroniona moralnie, jest sytuacja, w której notoryczny uwodziciel, będący nosicielem wirusa HIV, zdobywa partnerki seksualne, nie informując ich o swoim stanie zdrowia. W takim wypadku nie ma on prawa do zachowania tajemnicy, a nawet można stwierdzić, że aktywnie okłamuje swoje partnerki. Kluczem do rozwiązania tej sytuacji jest włączenie do norm usprawiedliwiających kłamstwo ogólnodostępnych norm moralnych, takich jak troska o innych lub zasady 'czynić dobro, a zła unikać'. Są to konieczne ograniczenia prawa do posiadania tajemnic. Jeżeli dany czyn naruszałby jedną z podstawowych zasad moralności, normę usprawiedliwiającą ten czyn należy uchylić. Tak dzieje się w opisanym powyżej przypadku – zachowanie przez uwodziciela tajemnicy ma istotny wpływ na życie i zdrowie ofiary.

Obowiązek ujawniania tajemnic nie zachodzi jednak jedynie w tak groźnych przypadkach. Może pojawić się również w mniejszych grupach, w zależności od zasad ustalonych przez nie. Przykładowo w grupach koleżeńskich nieujawnienie informacji na temat nowych znajomości jest równoznaczne z kłamstwem i 'zdradą' zasad grupy. Podobnie w małżeństwie zatajenie niektórych informacji (nie tylko związanych ze zdradą) może być postrzegane jako kłamstwo.

W kwestii usprawiedliwienia oczywiste jest, że nie można usprawiedliwić kłamstw (także tych polegających na zachowaniu tajemnicy), które godzą w czyjeś zdrowie lub życie. Z drugiej strony trudno jest odmówić usprawiedliwienia kłamstwu polegającemu na ukrywaniu przed dzieckiem rzeczywistego źródła prezentów, przypisywanych Świętemu Mikołajowi – w tym przypadku wydaje się, że dziecko samo próbuje kłamstwo, aby dostać prezenty. W przypadku małżeństw lub grup koleżeńskich usprawiedliwienie bądź jego brak zależy może od reguł przyjętych w danej grupie. Jeżeli małżonkowie ukrywają przed sobą zdrady (lub chcą, żeby tak się działo), sankcjonują kłamstwo (lub wzajemną niewierność), a zatem można mówić co najmniej o swoistym dopuszczeniu czy wytłumaczeniu

kłamstwa. Jeżeli natomiast grupa wymaga pełnej szczerości i otwartości od swoich członków, to odstępstwo od reguły jest możliwe, pociąga jednocześnie za sobą rozluźnienie więzi z taką grupą.

Plotki

Plotki stanowią problem znajdujący się na granicy tematyki moralnej związanej z tajemnicami, kłamstwem i życiem prywatnym. Powszechne jest potępienie plotkowania przez wielu moralistów. Negatywnie ocenia je Arystoteles i Tomasz z Akwinu³⁴². Jako przykład współczesnego myśliciela negatywnie oceniającego plotkę można podać Wojciecha Chudego. Charakteryzuje on plotkę następująco:

Plotka jest rodzajem manipulacji, której siłę i atrakcyjność stanowi nieodkreśloność informacji, a dynamiczny nośnik – niedoinformowane środowisko społeczne. Najogólniej określając, manipulacja jest oddziaływaniem na postawę lub działanie ludzkie za pomocą kłamstwa³⁴³.

Plotka jest zatem, zgodnie z przedstawioną definicją, szczególnym przypadkiem kłamstwa manipulacyjnego, czyli nastawionego na ukrytą zmianę postawy jednych ludzi przez działania innych ludzi. Jest również, zgodnie z koncepcją Chudego, wewnętrznie zła.

Problem plotki jest jednak o wiele bardziej złożony. Sissela Bok zwraca uwagę na kilka aspektów:

Definiuję plotkę jako nieoficjalny osobisty komunikat o innych ludziach, którzy są nieobecni bądź traktowani jako nieobecni³⁴⁴.

‘Nieoficjalność’ oznacza informacje przekazywane na drodze nieformalnej, aczkolwiek nie zawsze bez pośrednictwa instytucjonalnego. Nie zawsze też będą to informacje nieautoryzowane przez osoby, których plotki dotyczą. (Można także intencjonalnie wprowadzać w błąd odnośnie do własnej sytuacji osobistej za pomocą fabryko-

³⁴² Por. Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, dz. cyt., s. 158 (1125a); Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., t. 18, s. 121-129 (STh, II-II, q 73-74).

³⁴³ W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 84-85.

³⁴⁴ S. Bok, *Secrets*, dz. cyt., s. 91.

wania plotek). Plotka jest rodzajem informacji nieokreślonej sztywnymi regułami, wobec której brak takich wymogów, jak rzeczowość czy precyzyjność. Idealnym przykładem nieoficjalnej komunikacji jest rozmowa towarzyska. Osobisty komunikat oznacza odniesienie się do tak zwanej poczty pantoflowej, czyli do informacji nie zawsze sprawdzonych, lecz przekazywanych najczęściej nieformalnymi drogami. Bok odróżnia plotki od pogłosek poprzez ustalenie, że plotki przekazują informacje o innych ludziach, podczas gdy pogłoski są kategorią szerszą, mogącą odnosić się na przykład do wiadomości o rynkach finansowych.

Tak szeroko rozumiane plotki nie muszą ograniczać się do manipulacji niedoinformowanym środowiskiem społecznym. Emrys Westacott wylicza wiele możliwych aspektów składających się na plotki: kłamstwa, naruszenie praw bądź żądań niektórych osób, przynoszenie więcej szkód niż korzyści, powodowanie większej sumy korzyści niż krzywd, przekazywanie informacji bez sprzeciwu osoby nimi dysponującej, sprawianie zawodu osobie obgadywanej³⁴⁵. Z punktu widzenia usprawiedliwionego kłamstwa istotny jest zaledwie pierwszy punkt bogatej problematyki związanej z plotką.

Zarówno Bok, jak i Westacott zgadzają się, że plotki spełniają pozytywną i negatywną rolę w społeczeństwie:

Wszyscy są szczególnie zainteresowani osobistymi informacjami o innych. Gdybyśmy wiedzieli o ludziach tylko to, co chcieliby nam wyjawiać, poddani bylibyśmy nieustannej manipulacji; ponadto pozbawiono by nas przyjemności i zaskoczeń pochodzących z prób zrozumienia innych. Plotki pomagają przyjąć i ocenić wiadomości o życiu innych w takim samym stopniu jak listy, powieści, biografie czy różnego rodzaju kroniki³⁴⁶.

Plotki zaspokajają więc ludzką ciekawość wynikającą, jak się wydaje, z bycia istotą społeczną. Jednym z motywów (moralnie dopuszczalnych) słuchania plotek jest 'próba zrozumienia innych'. Jednocześnie nie należy zapominać, że plotki mogą być krzywdzące, kłamliwe bądź właśnie manipulacyjne. Mogą wyphywać

³⁴⁵ Por. E. Westacott, *The ethics of gossiping*, „Journal of Applied Philosophy” 14(1)/2000, s. 67-73.

³⁴⁶ S. Bok, *Secrets*, dz. cyt., s. 90-91.

z takich źródeł, jak *Schadenfreude*, żądza władzy, chęć dyskredytacji czy nadmierna ciekawość³⁴⁷. Zostawiając na boku kwestię sytuacji usprawiedliwiających plotki, należy zająć się plotkami kłamliwymi.

Plotki kłamliwe to te, które nie zawierają prawdziwych informacji. Pomijając ewidentną intencję wprowadzenia odbiorców w błąd, często zawierają jeszcze inną, mianowicie godzą w czyjaś reputację lub służą jako narzędzie manipulacji grupą. Takie plotki należy uznać za niesłuszne. Do tej kategorii zapewne odnosi się (wąska w zestawieniu z innymi) definicja Wojciecha Chudego.

Jednak możliwa jest taka sytuacja, o której pisze Bok:

Można wyobrazić sobie klub poświęcony fałszywym plotkom, którego członkowie konkurują między sobą o to, kto jest w stanie opowiedzieć najbardziej skandaliczną historię o innych ludziach. Dopóki wszyscy wiedzieliby, że historie są zmyślane i faktycznie by takie były, działanie to nie byłoby zwodnicze, lecz bardziej zbliżone do snucia opowieści czy fantazji niż do intencjonalnego zwodzenia na temat życia innych, co czyni fałszywe plotki niemożliwymi do wytłumaczenia. Jednak taki klub miałby niewielu członków; plotki przestają być interesujące, kiedy wiadomo, że są fałszywe³⁴⁸.

Opisany został jeden przypadek 'klubu fałszywej plotki', w którym próba zwodzenia jest możliwa do usprawiedliwienia (choć zapewne członkowie klubu będą starali się uprawdopodobnić swoje historie). Innym przykładem sytuacji usprawiedliwiającej fałszywą plotkę jest opisana przez Tomasza Witkowskiego 'gra w prawdę i kłamstwo'³⁴⁹. Gra ta polega na przedstawieniu określonych informacji o sobie bądź innych tak, aby współgracze nie wiedzieli, czy dana informacja jest prawdziwa, czy też nie. Wygrywa ten, komu uda się w największej liczbie przypadków zwieść współgraczy co do wartości logicznej wypowiedzi. Wydaje się, że w takich specyficznych sytuacjach można uznać kłamliwą plotkę za możliwą do usprawiedliwienia.

Opisane sytuacje przedstawiają schemat przypadku, w którym kłamliwa plotka może być usprawiedliwiona. Sytuacje te opierają

³⁴⁷ Por. E. Westacott, *The ethics of gossiping*, dz. cyt., s. 82.

³⁴⁸ S. Bok, *Secrets*, dz. cyt., s. 96.

³⁴⁹ T. Witkowski, *Psychologia kłamstwa*, dz. cyt., s. 206-210.

się na schemacie kłamstwa usprawiedliwianego poprzez oczekiwanie partnerów interakcji, iż nie wszystkie informacje będą prawdziwe. W przypadku kłamliwych plotek sytuacje takie wymagają specyficznych warunków, niemniej sytuacje takie niekiedy mają miejsce.

Problematyka samooszukiwania (*self-deception*)

W języku polskim nie ma ustalonego terminu oddającego treść angielskiego sformułowania *self-deception*. Można oddawać go w formie słów: samooszukiwanie się lub autokłamstwo bądź opisowo: oszukiwanie lub okłamywanie samego siebie. Terminy te będą stosowane zamiennie w odniesieniu do zjawiska *self-deception*.

Za Amelią Rorty samooszukiwanie się można zdefiniować następująco:

X jest w stanie autokłamstwa wtedy, gdy:

- 1) X jest przekonany, że p w czasie t (gdzie t oznacza pewien rozsądny przedział czasu);
- 2) Albo (a) X jest przekonany, że nie-p w t albo:
(b) X zaprzecza, że jest przekonany, że p podczas t;
- 3) X dostrzega niezgodność pomiędzy p i nie-p;
- 4) X zaprzecza, że jego przekonania są ze sobą niezgodne, przedstawiając *ad hoc* nieprawdopodobne uzasadnienia, nie podejmując żadnych prób zawieszenia niektórych sądów lub sprawdzenia, które z przekonania jest błędne³⁵⁰.

Stan autokłamstwa polega więc na próbie utrzymywania jednocześnie przynajmniej dwóch niezgodnych ze sobą przekonań. Stwierdzenie takiego stanu jest kłopotliwe, ponieważ podważa tezę o bezwzględnej racjonalności ludzkiej, która ma się przejawiać również w niemożliwości uznania twierdzeń sprzecznych. Filozofów wyjaśniających możliwość wystąpienia takiego stanu można wstępnie podzielić na dwie grupy – dywizjonistów i antydywizjonistów³⁵¹. Dywizjoniści postulują rozwiązanie problemu uznawania dwóch

³⁵⁰ A.O. Rorty, *User-friendly self-deception*, „Philosophy” 96/1994, s. 211.

³⁵¹ Por. W.J. Talbott, *Intentional self-deception in a single, coherent self*, „Philosophy and Phenomenological Research” vol. 55, nr 1, March 1995, s. 32.

sprzecznych przekonań poprzez wprowadzenie podziałów w psychice człowieka. Dywizjonistą był zatem Kant³⁵². Innym przykładem teorii dywizjonistycznej jest freudyzm. W tym przypadku część treści świadomości jest wypierana do nieświadomości. Podział psychiki ułatwia odpowiedź na pytanie, w jaki sposób ten sam podmiot ma dwa (lub więcej) niezgodne (bądź sprzeczne) poglądy – są to albo dwa podmioty, albo dwa „miejsca” w podmiocie, między którymi komunikacja jest zaburzona. Antydywizjoniści przekonują, że jest możliwy stan autokłamstwa bez uciekania się do modeli wymagających takiego podziału³⁵³. W ich przypadku sprzeczne przekonania funkcjonują w obrębie tej samej świadomości. Aktualnie trwa spór o to, która teoria właściwie oddaje kwestię autokłamstwa.

Z etycznego punktu widzenia ważniejsze od wypracowania teoretycznego modelu ludzkiej psychiki jest rozpoznanie mechanizmu powstawania stanu samooszukiwania. Chodzi głównie o to, czy można intencjonalnie wprowadzać się w omawiany stan, czy też jest to działanie poza kontrolą woli, jak chciał Freud. Na temat powstawania autokłamstwa więcej od filozofów wypowiadali się psychologowie. Rozróżnili oni wiele ‘mechanizmów obronnych’, które mają na celu ochronę integralności *ja* przed treściami niepożądanymi lub mogącymi spowodować cierpienie³⁵⁴.

Zgodnie z tym, co wiemy o funkcjonowaniu człowieka w sytuacjach trudnych, niewielka trudność mobilizuje do zwiększonego wysiłku na rzecz zadania, dalszy wzrost trudności prowadzi do zmiany celu – celem staje się nie rozwiązanie zadania, ale ochrona *ja*³⁵⁵.

Celem zastosowania mechanizmów obronnych jest zachowanie „stabilności i integralności jednostki”³⁵⁶. Mechanizmy obronne

³⁵² Por. s. 80-83 niniejszej pracy.

³⁵³ Por. W.J. Talbott, *Intentional self-deception in a single, coherent self*, dz. cyt., s. 53-65.

³⁵⁴ Użycia terminu *ja* nie należy rozumieć jako opowiedzenia się autora po stronie dywizjonistów.

³⁵⁵ H.J. Grzegorzewska-Klarkowska, *Mechanizmy obronne*, PWN, Warszawa 1986, s. 192.

³⁵⁶ J. Aleksandrowicz, *Psychoterapia. Podręcznik dla studentów, lekarzy i psychologów*, WL PZWL, Warszawa 2000, s. 74.

w większości przypadków są 'adaptacyjne', czyli umożliwiają zachowanie równowagi psychicznej.

Po mechanizmy obronne jednostka sięga dla przykładu w sytuacji dysonansu poznawczego. Dysonans poznawczy jest zjawiskiem zachodzącym wtedy, gdy pojawiają się myśli, informacje bądź przekonania niezgodne z dotychczasowo żywionymi przez jednostkę. W takiej sytuacji – gdy pojawiają się niezgodne ze sobą informacje – dysonans należy zredukować. Redukcja może polegać na przyjęciu silniejszego argumentu w sporze, zaakceptowaniu nowych faktów bądź też na zastosowaniu mechanizmu obronnego w celu wzmocnienia już uznawanych treści³⁵⁷.

Jednym z najczęściej opisywanych mechanizmów obronnych jest wyparcie. Dywizjonista Jerzy Aleksandrowicz charakteryzuje je jako:

proces unieświadomiania impulsów popędowych, odczuć lub doświadczeń budzących lęk lub poczucie winy.

Wyparcie stanowi taki sposób rozwiązania sprzeczności między przeżyciami, w którym przynajmniej jedna ze stron tej opozycji zostaje usunięta ze świadomości, zahamowana i wygaszona³⁵⁸.

Efekt wyparcia jest więc typowy stan autokłamstwa, kiedy jednostka nie przyjmuje do wiadomości (do świadomości) pewnych faktów, mimo że je poznaje. Zgodnie ze schematem Amelii Rorty informacja wypierana pozostaje w jakiś sposób znana podmiotowi, jednak ten nie chce jej zaakceptować i dlatego ją wypiera. Nie jest jednak w stanie całkowicie zaprzeczyć zawartym w niej informacjom, znajduje się więc w stanie samooszukiwania się.

Innym mechanizmem obronnym jest racjonalizacja. Typowym przykładem racjonalizacji jest zachowanie lisa z bajki Jeana La Fontaine'a – lis ten, kiedy nie może dosięgnąć zbyt wysoko rosnących winogron, stwierdza, iż są one: 'kwaśne, zielone, dobre dla żarłoków'. Lis, skoro nie mógł spełnić pragnień, stara się wzbudzić w sobie niechęć do obiektu, który chciał zdobyć, deprecjonując jego

³⁵⁷ Por. E. Aronson, T.D. Wilson, R. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997, s. 81-82.

³⁵⁸ J. Aleksandrowicz, *Psychoterapia. Podręcznik dla studentów, lekarzy i psychologów*, dz. cyt., s. 75.

wartość. Lis nie miał podstaw, aby przyjąć takie twierdzenia, a zrobił to (pomimo chęci zjedzenia winogron) po to, aby przywrócić własnemu *ja* równowagę. Jak zauważa Helena Grzegorzewska-Klarkowska:

Charakterystyczną cechą takiego myślenia jest to, że konkluzja jest już dana (...), dana jest także przesłanka większa, na ogół nie budząca zastrzeżeń (...). Proces racjonalizacji polega na poszukiwaniu wydarzeń mogących służyć jako przesłanki mniejsze, które wespół z przesłanką większą pozwoliłyby uzasadnić przyjętą uprzednio konkluzję³⁵⁹.

Termin 'wydarzenie' należy rozumieć jako informację bądź twierdzenie, które ma poprzec już przyjęty sąd. W przypadku racjonalizacji zatem istotne jest poszukiwanie uzasadnień dla twierdzeń, które jednostka chce uznać za prawdziwe, przy jednoczesnym odrzucaniu przesłanek świadczących na korzyść zdań przeciwnych. Lis z bajki wymyślił *ad hoc* uzasadnienie dla tezy 'winogrona nie są właściwe dla mnie, wcale nie chciałem ich zjeść', wypowiadając zdanie z wiersza. Od wspomnianej bajki wziął też swoją nazwę jeden z mechanizmów racjonalizacji – 'mechanizm kwaśnych winogron'. Jego odwrotnością jest 'mechanizm słodkiej cytryny': „Jest to podwyższanie wartości celu, który nie odpowiada aspiracjom, ale został osiągnięty”³⁶⁰.

Opisane zostały jedynie wybrane mechanizmy obronne. Ich przedstawienie jest również bardzo pobieżne (wykracza poza temat pracy). Należy raczej skupić się na kwestii intencjonalności i nieintencjonalności samooszukiwania się, a co za tym idzie, sprawami związanymi z odpowiedzialnością za stan autokłamstwa lub jej brakiem.

Z dwóch wymienionych mechanizmów obronnych wyparcie zaliczane jest do mechanizmów nieświadomych. Wyparciem pewnych treści reaguje psychika na informacje nie tylko niezgodne z przyjmowanymi, ale również nieistotne lub te, na których nie została skupiona uwaga. Mechanizm ten działa niezależnie od woli, czyli również niezależnie od intencji. Podmiot nad nim nie panuje. Niekiedy udaje się dotrzeć do treści wypartych podczas psychoterapii. Dzieje się tak w przypadkach, gdy wyparcie nie spełnia funkcji adaptatywnej, lecz prowadzi na przykład do zachowań nerwicowych. Do treści wypartych trzeba dopiero intencjonalnie

³⁵⁹ H.J. Grzegorzewska-Klarkowska, *Mechanizmy obronne*, dz. cyt., s. 169.

³⁶⁰ Tamże, s. 173.

dochodzić, pokonując pewien opór, również pojawiający się poza-intencjonalnie.

Mike Martin jako przykłady autokłamstwa podaje następujące przypadki: zgodna z wolą niewiedza (*wilfull ignorance*), stałe ignorowanie określonych treści (*systematic ignoring*), odrzucenie emocjonalne (*emotional detachment*), udawanie przed samym sobą (*self pretence*) oraz wspomnianą wcześniej racjonalizację³⁶¹. Każdy z tych typów samooszukiwania się jest intencjonalny i ma na celu przekonanie użytkownika, że nie powinien podejmować prób zmian (lub utwierdzić go w tych próbach). Każdy z nich umożliwia opóźnienie konfrontacji z rzeczywistością. Zgodna z wolą niewiedza to niechęć do poznania pewnych faktów, unikanie informacji na pewien temat, stałe ignorowanie pewnych treści, które odnosi się do nieprzyjmowania do świadomości (pomimo braku unikania informacji) treści niezgodnych z własnym przekonaniem. O odrzuceniu emocjonalnym należy mówić wtedy, gdy ma się do czynienia z silną emocją skierowaną przeciwko akceptacji pewnych treści. Udawanie zaś to inaczej próba przekonania samego siebie, że jest się innym niż w rzeczywistości. Nawet taki pobieżny przegląd mechanizmów uwidacznia fakt, iż nie są one rozłączne i mogą występować razem w jednym przypadku autokłamstwa.

José Bermudez wyróżnia trzy przypadki ze względu na intencję podjęcia działań autokłamliwych:

- (A) Centralny element samooszukiwania się zawiera zamiar wywołania przyjęcia określonego przekonania.
- (B) Centralny element samooszukiwania się zawiera uznanie przekonania za fałszywe, a pomimo to posiadanie zamiaru przyjęcia tego przekonania.
- (C) Centralny element samooszukiwania się zawiera zamiar przyjęcia faktu, że pewne przekonanie jest fałszywe³⁶².

Istotna dla Bermudeza jest centralna intencja autokłamstwa. Mówiąc o centralnych elementach, Bermudez nawiązuje do teorii Roya So-

³⁶¹ Por. M.W. Martin, *Self-deception and morality*, University Press of Kansas, Lawrence 1986, s. 8-9.

³⁶² J.L. Bermudez, *Self-deception, intentions, and contradictory beliefs*, „Analysis” 60(4)/2000, s. 310.

rensena, który zwraca uwagę na procesualność samooszukiwania się. Sorensen proponuje rozwiązanie jednego z paradoksów związanych z omawianym zjawiskiem, czyli jednoczesnego uznawania twierdzeń p i nie- p : „Samooszukujący się to osoba, która wspiera swoje przekonanie p , mimo że nie uznaje p w momencie rozpoczęcia procesu wspierania”³⁶³. W przypadku samooszustwa, w ujęciu Sorensena, dochodzi do procesu samoprzekonywania się co do prawdziwości twierdzenia, co do którego istnieje wola, aby być przekonanym. Wymienione trzy typy odnoszą się do trzech możliwych przypadków tego procesu. W przypadku (A) podmiot chce nabyć pewne przekonanie, w przypadku (B) podmiot chce nabyć pewne przekonanie pomimo uprzedniej wiedzy, iż jest ono fałszywe, wreszcie w przypadku (C) podmiot wyznający pewien pogląd usiłuje go zmienić, przyjmując pewne przekonanie za fałszywe.

Charakterystykę ‘nabywania’ przekonania podczas samooszukiwania się przedstawia William Talbott. Dzieli ten proces na trzy etapy:

- 1) chęć uznania p za prawdziwe, niezależnie od tego, czy rzeczywiście jest prawdziwe, powoduje:
- 2) intencję, by skłaniać swoje procesy poznawcze w stronę p , które, jeżeli operacja ta zakończy się sukcesem, powodują
- 3) przekonanie, że p ³⁶⁴.

Niekiedy uznanie, czy też chęć uznania przekonania p zmusza jednostkę do przejścia podobnej drogi dla twierdzeń, które to przekonanie uzasadniają lub wykazują fałszywość przyjętego przekonania. Talbott, prezentując schemat wypracowywania w sobie fałszywych przekonań, na pierwszym miejscu stawia chęć (decyzję woli), która rodzi intencję ‘dawania wiary’ głównie czynnikiem potwierdzającym chciane przekonanie.

Procesy autokłamstwa mogą być przynajmniej w części intencjonalne. To twierdzenie nie odnosi się zapewne do procesów nieuświadomionych lub pozostających poza kontrolą woli (jak wyparcie w rozumieniu Freuda). Niemniej istnieją procesy, jak

³⁶³ R.A. Sorensen, *Self-deception and scattered events*, „Mind” 94/1985, s. 69.

³⁶⁴ W.J. Talbott, *Intentional self-deception in a single, coherent self*, dz. cyt., s. 44.

wspomniana racjonalizacja, które niewątpliwie zakładają pewien stopień intencjonalności. W momencie pojawienia się na poziomie świadomym intencji pojawia się również decyzja, by uwierzyć bądź nabyć pewne przekonanie. Wraz ze świadomą decyzją pojawia się również odpowiedzialność etyczna.

O odpowiedzialności tej obszernie pisze Wojciech Chudy. Oce-
nia on autokłamstwo jednoznacznie negatywnie.

Autokłamca żyje w świecie fałszu wzmacnianym przez absolutną moc autooszustwa. Jego sytuacja poznawcza, oscylując z początku pomiędzy samooszukiwaniem siebie a pomyłką, na pewnym etapie staje się trwaniem w błędzie podtrzymywanym przez silną asercję (upór w autokłamstwie)³⁶⁵.

Samooszukujący się jest winny z dwóch powodów – świadomie de-
cyduje się na uznanie twierdzeń, o których ma prawo mniemać, że są fałszywe, oraz utrzymuje w sobie ten stan, żyjąc w świecie fałszu, w świecie własnych fantazji. „Jego los jest trudniejszy niż kłamcy, a nawet okłamywanego. Ci bowiem mają stały kontakt z prawdą”³⁶⁶.

Wypada się zgodzić z poglądem, że świadome samooszustwo jest czynem godnym pożałowania. Jednak nie należy zapominać o adaptacyjnym aspekcie mechanizmów obronnych, które mogą prowadzić do samooszustwa. Mechanizmy obronne, takie jak brak uwagi lub sprzeciw w stosunku do treści nowych przekonań, pozwalają na zachowanie równowagi psychicznej w momencie wystąpienia dysonansu poznawczego, co nie znaczy, że zamykają drogę do późniejszej racjonalnej weryfikacji nowych informacji. Wymóg zawsze racjonalistyczno-obiektywnego podejścia do informacji niezgodnych z wyznawanymi poglądami jest wymogiem nierealistycznym z uwagi choćby na więzi emocjonalne, które powstają pomiędzy podmiotem a jego poglądami, a także na funkcje mechanizmów psychicznych nakazujących trwanie przy własnych, nie zawsze poprawnych przekonaniach. W przypadku dysonansu poznawczego w codziennym życiu przeciętnego człowieka ucieknie się on prawie na pewno do jego redukcji za pomocą pewnych mechanizmów zawierających samooszustwo. Przy czym wcale nie oznacza to, iż zaciąga w ten sposób winę moralną. Wydaje się, że moralny obowiązek uznawania za

³⁶⁵ W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 433.

³⁶⁶ Tamże.

prawdziwe zawsze silniejszego argumentu lub lepiej udowodnionej tezy powinien dotyczyć raczej nauki niż życia codziennego.

Należy się jeszcze zastanowić nad przypadkami świadomego i dobrowolnego wprowadzania się w stan autokłamstwa. Osoba samooszukująca się powinna być świadoma swej chęci uznania bądź podtrzymania wbrew faktom pewnego poglądu i podejmować w tym celu pewne działania. Z działań tych mogą wynikać dla niej pewne negatywne konsekwencje praktyczne, lecz także je powinna w jakimś stopniu przewidywać w momencie podejmowania decyzji o samooszukiwaniu się. O ile decyzja ta nie oddziałuje na innych ludzi – wtedy bowiem wymagałaby ich autoryzacji – nie wydaje się, aby należało odmawiać komuś moralnego prawa do autokłamstwa.

Dobry przykład takiej sytuacji przedstawia William Talbott. Mówi on o kobiecie imieniem Mary, która będąc zakochana w mężczyźnie – Johnie, nie dopuszcza do siebie żadnych danych mogących świadczyć, że pozostający z nią w związku John nie odwzajemnia jej miłości³⁶⁷. Sytuacja ta nie krzywdzi żadnego z nich (o ile odrzuci się kantowskie myślenie o człowieku jako istocie ze wszechmiar autonomicznej i racjonalnej). Johnowi wygodnie jest utrzymywać Mary w jej autokłamstwie, zaś Mary nie wierzy żadnym faktom przedstawianym przez jej przyjaciółkę, świadczącym przeciwko posiadanemu obrazowi. O ile Mary wybrała świadomie taki stan rzeczy, a John (osoba, na którą ten stan rzeczy bezpośrednio oddziałuje) zaakceptował go, to nie ma powodu, by odmawiać Mary prawa do usprawiedliwionego życia w ułudzie. Była ostrzegana, mogła sama zweryfikować – na podstawie obserwowanego zachowania Johna, że jej przekonania nie odpowiadają prawdzie, lecz nie chciała tego zrobić. Zaakceptowała więc swoją podwójną rolę jako kłamiącego i okłamywanego.

Innym przykładem tak rozumianego samooszukiwania się (chęci bycia przekonanym do pewnego poglądu i aktywnego poszukiwania treści za nim przemawiających, a odrzucania treści niezgodnych) jest słynne zalecenie Pascala:

Chcesz iść ku wierze, a nie znasz drogi; chcesz się uleczyć z niedowiarstwa, żądasz leku; dowiaduj się u tych, którzy byli spętani jak ty, a któ-

³⁶⁷ Por. W.J. Talbott, *Intentional self-deception in a single, coherent self*, dz. cyt., s. 38-41.

rzy teraz zakładają się o wszystko, co mają; to ludzie znający drogę, którą chciałbyś iść (...). Naśladuj sposób, od którego oni zaczęli: to znaczy czyniąc wszystko tak, jak gdyby wierzyli³⁶⁸.

Człowiek niewierzący chce się przekonać do pewnego twierdzenia, którego nie uważa za prawdziwe. Dla realizacji tego celu zaczyna brać czynny udział w obrzędach religijnych, które stopniowo mają doprowadzić do bycia jednym z wierzących. Skoro ktoś chce się przekonać do twierdzenia, które nie zniewala go siłą dowodu, lecz na podstawie innych przesłanek, to jest to przykład autokłamstwa. Jeżeli jednocześnie jest świadomy tego procesu – a o takich właśnie ludziach mówi Pascal, to nie ma powodu, aby odmówić takiemu przypadkowi usprawiedliwienia moralnego.

Samooszukiwanie się jest procesem, który może mieć zarówno funkcję adaptatywną, jak i destrukcyjną. Polega on na aktywnym samoprzekonywaniu się do twierdzenia p lub zaprzeczaniu takiemu twierdzeniu, bez względu na jego prawdziwość. Istotą problemu jest uznawanie za prawdziwe w tym samym momencie dwóch wzajemnie sprzecznych zdań. Kłamstwu takiemu odmawia się usprawiedliwienia w przypadku jego ewidentnej szkodliwości, jednak w przypadku jego funkcjonalności bądź też istotnej poprawy życia można odnaleźć przesłanki przemawiające za usprawiedliwieniem samooszustwa.

Część 2: Usprawiedliwione kłamstwo a etyka biznesu

Etyka biznesu a etyka ogólna

Dziedziną etyki biznesu jest ogół zagadnień moralnych związanych z działalnością nakierowaną na korzyść ekonomiczną. Przyjmując takie wstępne określenie, należy przedstawić jej relację do etyki ogólnej i wykazać, na czym polega specyfika moralnych zagadnień związanych z osiągnięciem korzyści finansowych w ramach działalności gospodarczej.

³⁶⁸ B. Pascal, *Myśli*, przeł. T. Żeleński, IW PAX, Warszawa 2000, s. 200-201.

Prawomocność etyk zawodowych

Współcześnie mówi się wiele o etyce zawodowej bądź też o etykach zawodowych. Zawierać one mają normy etyczne specyficzne dla poszczególnych grup zawodowych. Jak zauważa Mieczysław Gogacz, jest ona „nauką filozoficzną o usprawieniach moralnych człowieka potrzebnych do wykonywania ulubionej pracy”³⁶⁹. Etyka zawodowa wyznacza zatem normy odnoszące się do sytuacji specyficznych dla poszczególnych zawodów. Dlatego też można mówić o etykach poszczególnych zawodów – lekarza, biznesmena, policjanta, nauczyciela, żołnierza, księdza i wielu innych.

Nie wszyscy jednak uważają etykę zawodową za konieczną dziedzinę refleksji nad moralnością. Kwestionuje się bowiem potrzebę tworzenia specyficznych norm dla poszczególnych zawodów, skoro istnieją ogólnie przyjęte normy, właściwe dla etyki ogólnej. Barbara Skarga wyraża ten zarzut następująco:

Zawodowa skuteczność wymaga nieraz oszustwa, kłamstwa, naruszenia intymności ludzkiej, ba, nawet ludzkiej godności. (...) Etyka zawodowa ma usprawiedliwić to wszystko, co sprzeczne jest z wyznawanymi w kulturze europejskiej wartościami, ale co bywa nieodzowne dla skuteczności zawodowej.

Przedstawiciele różnych zawodów potrzebują usprawiedliwienia dla swych postaw i czynności, rozumiejąc, że nie są zbiorem ludzi świętych i że dla swego normalnego funkcjonowania muszą dopuścić także to, co się spod praw nawet uznanej moralności wyłamuje. Rozumie to na ogół całe społeczeństwo.

Różne kodeksy są więc usankcjonowaniem moralnej nieczoty³⁷⁰.

To bardzo mocny zarzut stawiający pod znakiem zapytania sensowność rozwijania etyki zawodowej. Postawienie takiego zarzutu oznacza inne rozumienie tematyki niż w przypadku Gogacza. Z jednej strony jest to bowiem poszukiwanie właściwych sprawności moralnych, z drugiej usprawiedliwianie przekraczania tradycyjnie przyjmowanych norm. Różnicę pomiędzy tymi ujęciami można

³⁶⁹ M. Gogacz, *Czym jest etyka zawodowa?*, w: *Zagadnienie etyki zawodowej*, red. A. Andrzejak, Oficyna Wydawnicza Nova, Warszawa 1998, s. 11.

³⁷⁰ B. Skarga, *Usankcjonowanie nieczoty*, „Etyka” 27/1994, s. 170.

przedstawić na przykładzie zawodu adwokata. O ile Gogacz podkreślałby raczej lojalność i rzetelność konieczną dla bycia dobrym wykonawcą tego zawodu, o tyle Skarga skupiłaby się raczej na próbach usprawiedliwienia kłamstw i kręctw koniecznych niekiedy adwokatowi do skutecznego działania. Można powiedzieć, że te dwa stanowiska to dwie skrajności poglądów na zasadność etyki zawodowej.

Spór między zwolennikami a przeciwnikami etyki zawodowej można porównać do sporu pomiędzy absolutystami a relatywistami w dyskusji na temat obowiązywalności norm moralnych. Absolutyści podnoszą uniwersalność norm moralnych, ich niezmiennność oraz niezależność od okoliczności. Relatywiści natomiast skupiają się na wykazywaniu nieprzystawalności ogólnych norm do konkretnych sytuacji³⁷¹. Większość współczesnych teorii etycznych próbuje znaleźć jakiś złoty środek pomiędzy tymi skrajnościami.

Nie inaczej jest w przypadku etyki zawodowej. Z jednej strony działalność zawodowa stawia ludzi w sytuacjach niekiedy bardzo różniących się od znanych z życia codziennego okoliczności. Z drugiej strony człowiek bardzo chętnie 'wyszukuje' uzasadnień dla własnych nieetycznych zachowań, nadużywając niekiedy wyrażenia typu 'etyka zawodowa'.

Jan Woleński, rozwijając zarzuty Barbary Skargi, przedstawia pięć obiekcji przeciwko deontologiom szczegółowym, przede wszystkim kodeksom etycznym, które opierają się na zasadach etyk zawodowych³⁷²: (1) etyka zawodowa nie może zmieniać hierarchii norm etyki ogólnej, (2) konkretyzacja norm etyki ogólnej przebiega w sposób ciągły, więc nie potrzebuje konkretnych dostosowań, (3) 'cnoty zawodowe' nie różnią się od cnót już znanych, co najwyżej zmienia się ich przedmiot, (4) nie potrzeba nowych reguł wyboru, ponieważ są one albo powszechnie znane, albo też zawarte w regulacjach prawnych, (5) poszczególne grupy zawodowe często przypisują sobie w sposób nieuprawniony specjalne uprawnienia moralne, co nie jest uzasadniane moralnie na gruncie etyki ogólnej.

Tezy Woleńskiego wydają się jednak bardzo optymistyczne w stosunku do zadań etyki ogólnej. Stwierdzenie (1) odnosi się do

³⁷¹ Prezentacja stanowisk za I. Lazari-Pawłowska, *Problemy etyki sytuacyjnej*, w: I. Lazari-Pawłowska, *Etyka*, Ossolineum, Wrocław 1992, s. 43-44.

³⁷² Por. J. Woleński, *Przeciw etyce zawodowej*, „Etyka” 27/1994, s. 186.

norm o dużym stopniu ogólności, pomiędzy którymi niekiedy należy wybierać. Etyka ogólna próbuje dać kryteria pozwalające na dokonanie trafnego wyboru, zgodnie z tezą (4), lecz niekiedy umykają jej specyficzne sytuacje właściwe niektórym profesjom, na przykład sygnalizowany już problem w postępowaniu adwokata. Potrzebny jest więc taki dział etyki, który skupiać się będzie na wypracowywaniu zasad zastosowania ogólnych norm do specyficznych sytuacji. Być może jest tak, że cnoty potrzebne w sprawowaniu zawodu nie różnią się do tych, które spotyka się poza zawodem, niemniej wymagają dookreślenia właśnie w ramach zadań danej profesji. Można pomyśleć swoistą etykę zawodową skupiającą się na zagadnieniach moralnych odpowiednich dla życia zawodowego i poszukującą dla nich zastosowań ogólnych praw moralnych.

Najpoważniejszy zarzut zarówno Woleńskiego, jak i Skargi dotyczy jednak przede wszystkim możliwych nadużyć, które mogą się pojawić w normach proponowanych przez różne 'etyki zawodowe'. Nadużycia te są opatrzone ogólną nazwą 'usankcjonowanej niecnoty'. W stosunku do tego zarzutu należy się zastanowić nad wyjątkami istniejącymi w etyce ogólnej. Omawiani autorzy wydają się optymistycznie zakładać, że etyka ogólna nie sankcjonuje żadnej niecnoty, czyli nie dopuszcza do usprawiedliwiania wyjątków od przyjętych reguł, bądź też nie zachodzą w niej zmiany dotyczące hierarchii norm i wartości. Tak jednak nie jest. W ramach etyki ogólnej dopuszcza się zarówno pewne przewartościowania – czego przykładem może być teoria wojny sprawiedliwej czy też wielość stanowisk wobec kary śmierci. Wydaje się więc, że istotną kwestią, która powinna łączyć etykę ogólną z etyką zawodową (rozumianą jako zastosowanie zasad do specyficznych sytuacji) jest stosowanie tych samych reguł wyboru co w przypadku etyki ogólnej, tak aby nie popadać pod zarzut (5) o przypisywaniu sobie specyficznych uprawnień moralnych.

To, co zdaje się czynić etyka zawodowa, a co niekiedy błędnie jest brane za nadużycia, to dookreślanie norm tak, aby w konkretnych sytuacjach osobiście zainteresowani nie mieli kłopotów (oczywiście tam, gdzie jest to możliwe) z wyborem odpowiedniego działania, aby znali też wartość moralną różnych decyzji oraz byli świadomi moralnego ryzyka z nimi związanego. W przypadku domniemych 'nadużyć' należy przypomnieć, że etyka zawodowa, poprzez

dookreślanie norm stara się nie dopuszczać do nadużyć, do których mogłoby dojść przy pozostaniu na gruncie etyki ogólnej. Jak uważa Wojciech Pawlik:

To prawda, że etyka zawodowa niektórych profesji dopuszcza na przykład inwigilację i podsłuch, a nawet strzelanie do ludzi, a więc zachowania uznawane w normalnych warunkach za naganne. Ale pamiętajmy również, że regulaminy i kodeksy etyczne dopuszczające takie praktyki stawiają im zarazem liczne ograniczenia, chroniąc społeczeństwo i same środowiska zawodowe przed pokusą nadużywania takich metod³⁷³.

Powyższy cytat akcentuje podwójną rolę etyki zawodowej. O ile niekiedy usprawiedliwia ona zachowania naganne w 'normalnych warunkach', o tyle stara się zdefiniować owe nietypowe warunki, aby nie doprowadzać do nadużyć uprawnień. Warunki nadzwyczajne, do których odnosi się etyka zawodowa, muszą być dopuszczane jako uchylające pewne normy również w przyjmowanej etyce ogólnej, żeby etyka taka była zgodna z warunkami wysuniętymi przez Woleńskiego. W takim wypadku twierdzenie, że etyka zawodowa stanowi regulację niecnoty, jest odpowiednikiem niechęci dla posłańca przynoszącego złe nowiny. W pewnych warunkach niektóre normy ulegają zawieszeniu bądź modyfikacji. Niestety, to właśnie etyka zawodowa często wykrywa i wskazuje na te warunki. Określanie jej przez to jako niepotrzebnej lub wątpliwej jest nieodpowiednie.

Wątpliwe jest również, używane przez krytyków etyki zawodowej, wyrażenie 'etyka ogólna'. Zapewne odnosi się ono do tak zwanych 'potocznych intuicji moralnych', które jednak nie wydają się ani tak doniosłe, ani też bezwyjątkowe, jak zakładają to interlokutorzy, czego dowody można znaleźć w badającej tę sferę socjologii moralności. W związku z tym lepszym wyrażeniem wydają się użyte przez Pawlika 'normalne okoliczności'.

Określenie etyk zawodowych jako 'usankcjonowanej niecnoty' i przeciwstawianie ich etyce ogólnej uznać należy za niewłaściwe. Etyki zawodowe, opierając się na normach etyki ogólnej, dookreślają te normy do specyficznych warunków danej profesji. Odmienność norm występujących na pierwszy rzut oka w etykach zawodowych bierze się z ograniczania się niekiedy etyki

³⁷³ W. Pawlik, *Niecnota uregulowana*, „Etyka” 27/1994, s. 171.

ogólnej wyłącznie do 'normalnych okoliczności'. Etyki zawodowe wskazują również na ograniczenia w odchodzeniu od norm etyki ogólnej³⁷⁴.

Etyka biznesu a etyka zawodowa

Zarzuty dotyczące etyk zawodowych stawia się również etyce biznesu. Ma więc ona niekiedy usprawiedliwiać pozornie nieetyczne postępowanie przedsiębiorców, zarówno w odniesieniu do innych ludzi biznesu, jak i do współobywateli, a także wobec środowiska naturalnego. Jednocześnie wydaje się, że etyka biznesu stara się postawić tamę dążeniu niektórych przedsiębiorców do prawie nieograniczonego używania możliwości biznesowych.

Samo sformułowanie 'etyka biznesu' (jak również 'etyka przedsiębiorczości', 'etyka życia gospodarczego') niekiedy jest traktowane jak oksymoron. Etyka bowiem, jako krytyczna refleksja nad zasadami moralności, której wynikiem jest sformułowanie pewnych norm praktycznych, nie może być stosowana do biznesu, gdzie głównym celem jest osiągnięcie sukcesu rynkowego (zysku) w warunkach konkurencji rynkowej. Odmawianie prawomocności etyce biznesu jest najczęściej łączone z krytyką etyki profesjonalnej jako takiej³⁷⁵. Stwierdzenia takie, jak zauważono w poprzednim podrozdziale, są formułowane nieco na wyrost. Poza przytoczonymi argumentami należy zauważyć, że opierają się one również na założeniu nieprzystawalności do siebie rzeczywistości rynkowej i wartości moralnych. Odmawianie prawomocności wyznaczaniu norm etycznych biznesowi może być tożsame z rezygnacją z moralnego uregulowania życia gospodarczego.

W przypadku etyki biznesu istotną rolę odgrywa zdefiniowanie 'istoty' biznesu. Jak zauważa Wojciech Gasparski, większość badaczy definiuje biznes w kategoriach teleologicznych:

³⁷⁴ Obszary niezgodności i wzajemnych zależności między etyką ogólną a etykami zawodowymi opisane są w W. Galewicz, *W sprawie odrębności etyk zawodowych*, w: *Moralność i profesjonalizm. Spór o pozycję etyk zawodowych*, red. W. Galewicz, Universitas, Kraków 2010.

³⁷⁵ Por. J. Woleński, *Przeciw etyce zawodowej*, dz. cyt., s. 187.

Celem biznesu jest (...) maksymalizacja wartości, jaką rezultaty tej działalności, tj. sprzedaż towarów lub usług, osiągnane w dłuższym przedziale czasu, przedstawiają dla właściciela³⁷⁶.

Powyższe określenie umożliwia odróżnienie działań biznesowych od niebiznesowych. Wszelka aktywność, która nie jest nakierowana na maksymalizację zysku nie jest biznesem, a zatem stosują się do niej odmienne normy. „Przedsiębiorstwa są motywowane przez pragnienie maksymalizacji zysku”³⁷⁷. Teleologiczne definiowanie etyki biznesu rozwija Jacek Bocheński, mówiąc o celu wewnętrznym i celu zewnętrznym (*finis operis* i *finis operantis*) działalności gospodarczej. Celem wewnętrznym ma być przede wszystkim produkcja, cel zewnętrzny to użytek, jaki z produkcji czynią właściciele³⁷⁸. Utożsamienie jednak celu wewnętrznego z produkcją może być mylące z uwagi chociażby na przedsiębiorstwa pośredniczące lub dostarczające wyłącznie usług. W związku z tym za wewnętrzny cel działalności biznesowej należy uznać przynoszenie zysku właścicielom.

W odniesieniu do takiego celu określa się często zadania etyki biznesu. Skrajne stanowisko przedstawił Milton Friedman, stwierdzając lapidarnie: „społeczna odpowiedzialność biznesu to przynoszenie zysków”³⁷⁹. Formułę tę można sparafrazować, nadając jej formę angielskiego sformułowania *the business of business is business*. Jako ‘społeczną odpowiedzialność’ rozumie Friedman wszelkie zobowiązania biznesu wobec ‘otoczenia’, z moralnymi w szczególności. Etyka biznesu miałaby więc wyczerpywać się w instrumentalnej funkcji dotyczącej maksymalizacji zysków przedsiębiorców. Co więcej, na gruncie aktywności biznesowej immanentny cel przedsiębiorczości zdawałby się usprawiedliwiać wszelkie działania będące skuteczne w osiągnięciu tegoż celu. Etyka biznesu postrzegana była jako próba nałożenia ograniczeń na działania biznesowe, a nawet jako prowadząca do zmiany charakteru przedsięwzięcia z biznesowego na jakieś

³⁷⁶ W. Gasparski, *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycja*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2004, s. 231.

³⁷⁷ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, dz. cyt., s. 60.

³⁷⁸ Por. J.M. Bocheński, *Sens życia*, Philed, Kraków 1993, s. 87-94.

³⁷⁹ M. Friedman, *Społeczna odpowiedzialność biznesu to zwiększanie zysków*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ladyka, PWN, Warszawa 1999, s. 260.

inne (na przykład charytatywne lub ekologiczne)³⁸⁰. Biznes zatem nie powinien przejmować się problemami etycznymi, a główną normą etyczną powinno być wypełnianie celu biznesu. Friedman zwraca tym samym uwagę na niebezpieczeństwa związane z nakładaniem zobowiązań etycznych na biznes – w niektórych przypadkach mogą one doprowadzić do daleko idącej zmiany działań biznesowych prowadzącej do przekształcenia firmy w organizację innego typu.

Na niebezpieczeństwa instrumentalnego wykorzystywania etyki biznesu wskazuje twórca teorii zarządzania Peter Drucker:

Etyka biznesu, co powinno być już oczywiste, ma się tak do etyki jak *soft porno* do platońskiego Erosa; *soft porno* także mówi o czymś, co nazywa miłością. Tam, gdzie etyka biznesu zbliża się do etyki, tam zbliża się również do kazuistyki i stanie się najprawdopodobniej w końcu listkiem figowym dla bezwstydných i swoistą mową obrończą w imieniu ludzi władzy i bogactwa³⁸¹.

Traktowanie etyki biznesu wyłącznie jako środka mającego usprawiedliwić dążenie do zysku może spowodować przerodzenie się jej w przeciwieństwo etyki. Skoro etyka ma formułować rzeczywiste normy dotyczące życia gospodarczego, nie można jej ograniczać do kolejnego instrumentu służącego przyniesieniu zysku. Ludzie biznesu dostrzegają zatem zarówno ograniczenia płynące z etyki biznesu, jak i możliwą jej instrumentalizację. Po części zdają się również potwierdzać zarzuty Woleńskiego i Skargi. Argumentacja taka jest oparta na tym samym założeniu, że istnieje właściwa etyka, która jest bezwyjątkowa. Świadomość ograniczeń etyki biznesu oraz możliwości usankcjonowania przez nią 'niecnoty' pozwala na bardziej uważne formułowanie wskazań w jej dziedzinie.

Kolejnym wymiarem etyki biznesu jest, analogiczne do nauk ekonomicznych, wyróżnianie poziomu mikro- i makroetycznego. W ramach etyki biznesu mieszczą się bowiem problemy dotyczące poziomu administracji poszczególnymi przedsiębiorstwami – jak kwestie uczciwości przedsiębiorców, podejmowanie etycznych lub nieetycznych decyzji, walka konkurencyjna, stosowanie reklamy i tym podobne. Z drugiej strony można wskazać na problemy przekraczające

³⁸⁰ Tamże, s. 260-261.

³⁸¹ P. Drucker, *Kłopoty z „etyką biznesu”*, przeł. K. Wojciechowska, w: *Etyka biznesu*, red. L.V. Ryan CSV, J. Sójka, W drodze, Poznań 1997, s. 296.

kompetencje poszczególnych przedsiębiorstw i mieszczące się wśród problemów makroetycznych. Są to, przykładowo, zagadnienia dotyczące ochrony środowiska, praw pracowniczych i konkurencyjności gospodarki (lub poszczególnych jej gałęzi), normy dotyczące reguł gry rynkowej, mającej miejsce na danym obszarze. W odniesieniu do obu tych poziomów etyka biznesu ma do spełnienia ważną rolę, wyznaczając normy i przekonując, aby uwzględniano je podczas tworzenia norm prawnych oraz edukacji przyszłych menedżerów.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż postrzeganie etyki biznesu jako specyficznego przypadku 'sankcjonowania niecnoty' nie jest właściwe. Należy raczej rozumieć ją jako rozszerzenie i zastosowanie do sytuacji właściwych dla świata komercji norm moralnych pochodzących z etyki ogólnej. Niechęć części etyków wydaje się mieć źródło w fakcie, iż aplikacja taka wskazuje na ograniczenia przyjmowanych norm, a więc zmusza niekiedy do odejścia od 'absolutyzmu etycznego' w stronę bądź to etyki sytuacyjnej, bądź też relatywizmu. Wniosek taki jest jednak przesadny – wykazywanie ograniczeń norm prowadzić powinno jedynie do uszczegółowienia zasad ograniczania norm, czyli do dookreślenia wymogów etycznych, nie zaś do całkowitego relatywizmu.

Etyka biznesu a świat biznesu

W stosunku do etyki biznesu nieufne jest zarówno środowisko akademickie, jak i przedsiębiorcy. Echo tej podejrzliwości można dostrzec w przytoczonej definicji działalności gospodarczej, jako maksymalizującej zysk w *dalszej perspektywie* czasowej. Problem leży w podstawowym pytaniu, które zada etykom biznesu praktycznie każdy przedsiębiorca – czy etyka biznesu się opłaca? Można odnieść wrażenie, że wśród etyków biznesu panuje powszechne przekonanie, że etyka biznesu się opłaca³⁸². Wątpliwości przedsiębiorców nie są jednak bezpodstawne.

³⁸² Pogląd taki prezentują, bazując na różnych teoriach etycznych, między innymi: J. Jackson, *Biznes i moralność*, przeł. R. Pucek, PWN, Warszawa 1999, s. 199nn; P. Pratley, *Etyka w biznesie*, przeł. M. Albigowski, Begethner i Ska, Warszawa 1998, s. 185-188; J. Filek, *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarującego*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2002, s. 210nn; W. Gasparski, *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycja*, dz. cyt., s. 411, 421-429.

Jak zauważa Victor M. Reyes, sytuację na rynku można analizować za pomocą teorii gier³⁸³. Szczególnie interesujące wyniki można osiągnąć, porównując grę na rynku do scenariuszy zwanych *dylematem więźnia* oraz *wspólnym pastwiskiem*.

Dylemat więźnia opisuje sytuację, w której dwóm podejrzanym o przestępstwo śledczy proponują złożenie zeznań obciążających partnera w zamian za złagodzenie wyroku. W przypadku, gdy obaj będą solidarnie milczeć, zostaną skazani na niewielkie kary; jeżeli tylko jedna osoba da się skusić obietnicy śledczych, to wyjdzie na wolność, podczas gdy partner odsiedzi długoletni wyrok; jeżeli natomiast obaj zdecydują się na zdradę partnera, wtedy obaj odsiedzą średnio długie wyroki więzienia. Optymalną strategią jest więc współpraca, jednak zarówno koszty jednostronnej współpracy, jak i pokusa zdrady są tak wielkie, że przy jednorazowym rozegraniu tej gry prawie na pewno uczestnicy wybiorą właśnie zdradę. W przypadku, gdy uczestnicy mają świadomość, że gra będzie prowadzona wielokrotnie, częściej wybierają współpracę, aby potem odpowiadać partnerowi według zasady 'wet za wet' – czyli powtarzając jego ostatni ruch. Prawidłowość ta została potwierdzona przez Reyesa na drodze eksperymentalnej. Gdy wiadomo, ile powtórzeń będzie miała gra, w ostatnim wszyscy 'zdradzają', ponieważ nie będzie już możliwości wymierzenia 'kary' ze strony partnera³⁸⁴.

Wspólne pastwisko natomiast jest grą, w której bierze udział więcej niż dwu partnerów. Modelem jest w tym przypadku pastwisko, na którym gospodarze z jednej wsi wspólnie wypasają po jednej krowie. Pastwisko ma jednak 'moce produkcyjne' pozwalające na wypasanie większej liczby krów. Jeden z gospodarzy wprowadza więc na nie dodatkową krowę. Daje mu ona dodatkowy zysk, więc pozostali również, chcąc osiągnąć więcej, pasą dodatkowe krowy. W pewnym momencie osiągnięta zostaje graniczna liczba krów na pastwisku, po której przekroczeniu traci ono możliwość regeneracji. Od tej pory wszyscy gospodarze tracą. Oczywiście w więk-

³⁸³ Por. V.M. Reyes, *Etyka biznesu – wybrane kwestie*, w: K. Kietliński, V.M. Reyes, T. Oleksyn, *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 115-132.

³⁸⁴ Por. tamże, s. 121-122; por. także: M. Ridley, *O pochodzeniu cnoty*, dz. cyt., s. 75.

szym stopniu tracą ci, którzy wypasali po jednej krowie, aby więc zminimalizować swoje straty, i oni wprowadzają kolejne krowy, co w efekcie doprowadza do zniszczenia pastwiska i zubożenia wszystkich rolników.

Obie sytuacje opisane w modelach teorii gier można spotkać w zachowaniach rynkowych. Część uczestników gry rynkowej postrzega wymogi etyki biznesu jako ograniczenia³⁸⁵. Odpowiednikiem etyki biznesu w powyższych modelach byłaby albo współpraca z partnerem, albo też powstrzymanie się od czerpania dodatkowych zysków ze wspólnej własności. W przypadku spełniania nakazów moralnych przedsiębiorca skazuje się na możliwość przegranej w grze konkurencyjnej na rzecz biznesmena, który nie będzie przywiązywał wagi do wymogów moralnych. Jest to stały problem w etyce biznesu – w jaki sposób przekonać bądź sprawić, żeby etyka biznesu się opłacała albo była postrzegana jako czynnik pomocny w grze rynkowej. Problem ten próbowano rozwiązywać na kilka sposobów.

Pierwszy z nich to działania opierające się na odpowiednim załączeniu teleologicznej definicji biznesu. Przykładem tego jest przytoczona przez Gasparskiego definicja uwzględniająca długi okres działalności. Głównym argumentem przemawiającym za nią jest powtarzalność gry ekonomicznej opartej na schemacie dylematu więźnia. W takim przypadku nie opłaca się zrywać współpracy dla osiągnięcia doraźnej korzyści, ponieważ w dłuższej perspektywie postępowanie takie okaże się nieopłacalne. Takie jednak podejście jest nieefektywne, jeżeli chce się utrzymywać wymagania etyki biznesu również w stosunku do podmiotów gospodarczych działających krótko, zakładanych dla osiągnięcia doraźnego zysku. Jeżeli definiować biznes jako wyłącznie długofalową działalność gospodarczą, to albo takie firmy nie będą firmami (co wydaje się absurdalne), albo też nie można od nich żądać spełniania norm moralnych, co również jest trudne do zaakceptowania.

W kontekście długofalowego zaufania należy poruszyć jeszcze jeden problem, który w przypadku eksperymentu Reyesa pozostał niezauważony. Chodzi mianowicie o zaufanie nie tylko do organizacji komercyjnych, biorących udział w grze rynkowej, ale rów-

³⁸⁵ Por. W. Gasparski, *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycja*, dz. cyt., s. 106-107.

niez do menedżerów czy szerszej kadry zarządzającej, która tym organizacjom przewodzi. Można przyjąć, iż zarządzający są również elementami gry, a zatem powinni – w celu maksymalizacji swojego zysku – budować zaufanie do siebie. Nie tylko nieetyczne, ale i nieroztropne byłoby więc branie udziału w chwilowych, nieetycznych interesach, ponieważ niszczyłyby one reputację odpowiedzialnego menedżera, a zatem zmniejszyły jego możliwe przyszłe dochody.

Oprócz zawężania teleologicznej definicji biznesu występuje również jej rozszerzanie, które również prowadzi do już sygnalizowanego zjawiska zatracania komercyjnego charakteru przez niektóre przedsiębiorstwa. Proponuje się bowiem takie definicje jak: firma dba o zysk i dobro interesariuszy (*stakeholders*). Teoria interesariuszy ma zawierać w sobie również postulat dbałości o środowisko naturalne, a nawet wymóg zrównoważonego rozwoju³⁸⁶. Teorię interesariuszy należy rozumieć jako branie pod uwagę podczas podejmowania decyzji nie tylko interesu własnego właścicieli czy też udziałowców firmy (*stockholders*), lecz również osób żywo i zainteresowanych działalnością spółki (*stakeholders*, czyli interesariuszy). Chodzi tutaj zarówno o osoby zainteresowane spółką, które działają w ramach firmy (interesariuszy wewnętrznych), jak i osoby, na których życie spółka oddziałuje, a które nie są jej pracownikami, czyli interesariuszy zewnętrznych. Do interesariuszy zalicza się klientów, pracowników spółki, jej właścicieli, inwestorów, dostawców, konkurentów, wspólnoty lokalne³⁸⁷, związki zawodowe, banki, partnerów, wspólników oraz użytkowników środowiska naturalnego³⁸⁸. Interesariusze także ponoszą ryzyko związane z działalnością firmy, a więc powinni również odnosić korzyści z jej działalności. To od interesariuszy zależy realizacja głównego celu przedsiębiorstwa, rozsądek zatem podpowiada, żeby brać pod uwagę ich żądania i interesy podczas formułowania celów szczegółowych i podejmowania decyzji co do

³⁸⁶ Opowiadają się za tym między innymi: P. Pratley, *Etyka w biznesie*, dz. cyt., s. 211; C. Porębski, *Czy etyka się opłaca? Zagadnienia etyki biznesu*, Antykwa, Kraków 2000, s. 44.

³⁸⁷ Za: *Zasady CAUX*, przeł. J. Filek, w: W. Gasparski, *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycja*, dz. cyt., s. 163.

³⁸⁸ Por. tamże, s. 284.

działań spółki. Troska o interesariuszy zapewnia bowiem przedsiębiorstwu przetrwanie i zysk w dłuższej perspektywie czasowej.

Rozszerzanie definicji biznesu prowadzi, w zamierzeniu proponujących to rozwiązanie autorów, do zmiany postępowania firm. W rzeczywistości jednak może prowadzić do odmawiania wielu organizacjom komercyjnym, które nie podporządkują się nowym definicjom, lecz pozostaną przy starych, nazwy 'przedsiębiorstwo'. Może to spowodować wypracowanie rzeczywistych 'podwójnych standardów' dla biznesu i parabiznesu, analogicznie do dzisiejszych standardów obowiązujących w tak zwanej etyce mafijnej czy złodziejskiej. Problem byłby jednak taki, iż owe niby-firmy funkcjonowałyby nadal w granicach prawa oraz, zgodnie z potocznymi intuicjami, stanowiłyby część świata biznesu.

Ponieważ samo rozszerzenie teleologicznej definicji biznesu nie wystarcza, zabieg ten popiera się argumentem stwierdzającym opłacalność etyki biznesu. Pozostający w tym nurcie Amartya Sen pyta o 'sens ekonomiczny' etyki biznesu:

Natomiast jeśli „sens ekonomiczny” interpretować jako ni mniej, ni więcej tylko osiąganie zysków, to troska o innych, o sprawiedliwość podziału musi być oceniana całkowicie instrumentalnie, w kategoriach tego, w jaki sposób pośrednio pomaga w osiągnięciu zysku³⁸⁹.

Możliwa jest więc taka sytuacja, w której firma będzie czerpać korzyści płynące z przestrzegania zasad etyki biznesu. Jedną z takich korzyści wymieniono wcześniej – jest to zaufanie rozumiane jako rzetelność kupiecka, wynikająca z długiego czasu prowadzenia działalności gospodarczej. Innymi korzyściami mogą być zmniejszenie kosztów działalności poprzez zatrudnianie i szkolenie w ramach firmy etycznych pracowników, co pociąga za sobą mniejsze wydatki związane z kontrolą i ewentualnymi karami. Kolejną korzyścią będzie zaufanie konsumentów do marki. Wydaje się więc, że przestrzeganie zasad etyki biznesu rzeczywiście jest dobrym interesem, nie tylko w przypadku działalności długofalowej. Przestrzeganie zasad etycznych wydaje się po prostu opłacalne dla realizacji celów biznesowych.

³⁸⁹ A. Sen, *Czy pojęcie etyki biznesu ma sens ekonomiczny?*, przeł. E. Balcerek, w: *Etyka w biznesie*, red. P.M. Minus, PWN, Warszawa 1998, s. 69.

W stosunku do tezy o opłacalności etyki biznesu można również wysunąć wiele zastrzeżeń. Pierwsze z nich zostało już postawione – doprowadza do ‘cynizmu’ przejawiającego się w przestrzeganiu zasad etycznych z uwagi na zysk ekonomiczny. Część etyków, szczególnie ci, którzy jak Kant uznawali absolutną autonomiczność zasad moralnych, odrzuca taką przyczynę przestrzegania norm jako heteronomiczną. Przedsiębiorcy w myśl tej koncepcji będą dokonywać czynów zgodnych z obowiązkiem, jednak nie z obowiązku. Podejście instrumentalne współbrzmi z Friedmanowską tezą dotyczącą zagadnień etycznych – należy spełniać te wymogi, które umożliwiają maksymalizację zysku.

Innym kontrargumentem w stosunku do tezy ‘etyka się opłaca’ jest wyliczenie kosztów przestrzegania zasad etycznych. Mało która firma jest skłonna ponosić dodatkowe koszty, które nie są niezbędne do osiągnięcia założonego celu. Odnosząc się do korzyści długofalowych, należy przedstawić zdanie Jamesa E. Ropera, który zauważa, że w przypadku większości firm, mówiąc o długim czasie, ma się na myśli 7 lat³⁹⁰. Dalej zaznacza:

Argument stwierdzający opłacalność etyki w długim czasie upada, jeżeli biznes nie uczyni nawet inwestycji, aby podnieść swoje minimalne wymogi w długiej perspektywie³⁹¹.

Nawet pobieżne porównanie argumentów za i przeciw przyjęciu ‘długiej perspektywy czasowej’ ujawnia niejasności w jej rozumieniu oraz pytania dotyczące jej efektywności w kontekście etyki biznesu. Uzależnienie etyczności od tego wymogu zdaje się wyłączać część przedsiębiorstw spod obowiązkiwalności norm etycznych. Przyjęcie ‘dłuższej perspektywy czasowej’ jako istotnego warunku dokonało się na skutek długotrwałych pozytywnych efektów ubocznych (jak zaufanie czy stabilność zatrudnienia), które towarzyszą praktykom etycznym. Wydaje się jednak, że lepszą podstawą dla etyki biznesu jest uzależnienie odniesienia każdego sukcesu – tak długofalowego, jak i krótkoterminowego – od przestrzegania przyjętych norm. Jako elementy tego ‘uzależnienia’ można za Małgorzatą Gresztą wskazać naciski zewnętrzne – oczekiwania klientów, warunki konkurencji,

³⁹⁰ Por. J.E. Roper, *How is „business ethics” possible?*, „Crisis and Opportunity in the Professions Research in Ethical Issues in Organizations” vol. 6, 2005, s. 185.

³⁹¹ Tamże.

regulacje prawne i obyczajowe oraz wewnętrzne w stosunku do firmy, czyli oczekiwania pracowników, właścicieli i inwestorów³⁹². Autorka wskazuje klientów jako najbardziej istotny element: „kupujący towar czy korzystający z usługi decyduje o «być albo nie być» firmy. Jest to kwestia uzyskania przychodu gwarantującego dalsze istnienie albo bankructwo przedsiębiorstwa”³⁹³. Podstawą dla etyki biznesu są więc normy obowiązujące w danym społeczeństwie, zgodne ze świadomością etyczną obywateli. Podstawą przyjęcia tej perspektywy są istniejące już w społeczeństwie oczekiwania w stosunku do biznesu. Oczywiście, normy te są dynamiczne – podlegają ciągłym zmianom i weryfikacji. Rozpoczęcie działalności gospodarczej oznaczałoby wtedy zawarcie specyficznej ‘umowy’ ze społeczeństwem dotyczącej norm postępowania. Jak zauważa Tomasz Gruszecki, teorie wskazujące na zysk i jego maksymalizację jako główny cel przedsiębiorstwa są niepoprawne z metodologicznego, empirycznego, ekonomicznego i etycznego punktu widzenia³⁹⁴. Co więcej, cytowany autor zauważa, że model stosowany dotychczas na gruncie nauk ekonomicznych należy zrewidować z uwagi na niewłaściwe założenia i brak uwzględniania wielu danych ekonomicznych i empirycznych. Gruszecki postuluje teorię „wiązki celów”, które kształtują się w trakcie trwania firmy i zależą od jej interesariuszy. Cele w wiązce nie są narzucone, lecz są efektem kompromisu (nie są efektem maksymalizacji jednej zmiennej)³⁹⁵. Nie jest celem tej pracy dyskusja na temat właściwego sformułowania teorii przedsiębiorstwa. Jednak warto zauważyć, że model proponowany przez Friedmana okazuje się nie wytrzymywać konfrontacji z rzeczywistością, a zatem powinien zostać poddany rewizji, a co za tym idzie, należy zwracać uwagę w przedsiębiorstwie na inne cele poza maksymalizacją zysku.

Pobieżna analiza uzasadnień przestrzegania norm etycznych w biznesie ujawniła, że osiąganie zysku jest ważną częścią działan-

³⁹² Por. M. Greszta, *Na drodze do odpowiedzialnego biznesu*, w: *Więcej niż zysk, czyli odpowiedzialny biznes. Programy, strategie, standardy*, red. B. Rok, Forum Odpowiedzialnego Biznesu, Warszawa 2001, s. 11-17.

³⁹³ Tamże, s. 12.

³⁹⁴ Por. T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002, s. 155-173.

³⁹⁵ Tamże, s. 186-187.

ności przedsiębiorstwa, ale nie jedyną. Odnośnie do moralnie poprawnego zachowania firm należy stwierdzić, iż etyczność biznesu zależy w dużym stopniu od wymagań interesariuszy (wewnętrznych i zewnętrznych) względem organizacji komercyjnych.

Kłamstwo w etyce biznesu

Na gruncie zachowań biznesowych można odnaleźć wiele sytuacji, w których posługuje się oraz usprawiedliwia kłamstwo. Uwarunkowania sytuacji biznesowych prowadzą do specyficznych sytuacji, w których kłamstwo jest możliwe do przewidzenia oraz istnieje przyzwolenie na jego stosowanie. Sytuacje te to: negocjacje, działalność marketingowa oraz niektóre działania *public relations*, a także księgowość, szczególnie w wymiarze sprawozdawczości finansowej. Problem kłamstwa i jego usprawiedliwienia w kontekście biznesu zostanie omówiony na przykładzie negocjacji, działań sprzedażowych oraz księgowości.

Model usprawiedliwionego kłamstwa w biznesie

Model usprawiedliwiający kłamstwo w biznesie zaproponował Albert Carr w szeroko dyskutowanym artykule *Czy blefowanie w biznesie jest etyczne?*³⁹⁶. Uznanie działań biznesowych za grę, w której obowiązują specyficzne reguły, jest osią jego argumentu. Każdy z przystępujących do gry – podejmujący działania biznesowe – musi grać tak, aby wygrać, czyli w tym przypadku osiągnąć sukces finansowy. Wspomniany autor uważa, że dobrą analogią reguł obowiązujących w biznesie jest gra w pokera. Tak odróżnia szulera od nieetycznego pokerzysty:

W pokerze nie ma nic niesłusznego i nieprzyzwoitego, gdy dzięki blefowaniu pozbawia się przyjaciela wygranej, która by mu się należała na mocy kart, jakie ma w ręku. (...)

W przeciwieństwie do szulera, pokerzysta nieetyczny to ktoś, kto mimo trzymania się ściśle reguł potrafi znaleźć sposób na postawienie innych

³⁹⁶ A. Carr, *Czy blefowanie w biznesie jest etyczne?*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, dz. cyt., s. 116-131.

graczy w niekorzystnej sytuacji. Może ich na przykład denerwować głośnym mówieniem³⁹⁷.

Szuler to wprawny gracz, który umie wykorzystywać możliwości stwarzane przez reguły gry – na przykład sprawnie kłamać. Gracz nieetyczny natomiast wykracza poza przyjęte reguły, starając się w ‘niekonwencjonalny’ sposób zyskać przewagę. Według Carr inni gracze nieprzychylnie przyjmą takie ‘twórcze’ podejście do rozgrywki przez szulera.

Podobna sytuacja jest w biznesie powszechna. Carr pisze:

Większość osób na kierowniczych stanowiskach jest od czasu do czasu wręcz zmuszana, w interesie firm lub własnym, do praktykowania jakichś form oszustwa podczas pertraktacji (...). Świadomie podając fałszywe informacje, zatajając istotne fakty czy przesadzając – w skrócie blefując – starają się przekonać innych, aby się z nimi zgodzili³⁹⁸.

Skoro więc takie zachowanie jest codziennością, to zapewne jest powszechnie akceptowane, ‘wpisane’ w reguły gry, a zatem na gruncie biznesowym usprawiedliwione.

Carr odrzuca próby implementowania do biznesu reguł z zewnątrz, z, jak to nazywa, ‘codziennej moralności’, uznając je za nieprzystawalne do specyficznych wymogów biznesu. Jak zauważa, można oponować przeciwko ‘nieetycznym’ z potocznego punktu widzenia praktykom, lecz w przypadku biznesu jest to postępowanie niewłaściwe. Na przykładzie złotej reguły zauważa, że jest ona: „całkowicie nieprzydatna jako drogowskaz w biznesie. Przez sporą część czasu biznesmen stara się uczynić innym właśnie to, czego – ma nadzieję – inni *nie zrobią jemu*”³⁹⁹.

Omawiany autor stawia problem wyraźnie, uważając, że specyficzny cel biznesu zakłada inne reguły postępowania niż te obowiązujące w życiu codziennym. Dlatego też nie obowiązują w nim wszystkie reguły życia codziennego. Podobnie jak w pokerze czy innych ‘zwodniczych grach’ kłamstwo jest dopuszczane przez grających. Jedyne ograniczenia ‘nieuczciwych’ reguł mogą być proponowane przez prawodawcę bądź konsumentów, którzy wymogą na

³⁹⁷ Tamże, s. 118.

³⁹⁸ Tamże, s. 117.

³⁹⁹ Tamże, s. 119.

biznesie modyfikację przyjętych reguł. Kłamstwo jest usprawiedliwione, ponieważ biorący udział w grze zgodzili się traktować je jako uprawniony środek do celu.

Artykuł Carra wydaje się potwierdzać zarzuty Woleńskiego i Skargi w stosunku do etyk zawodowych, a do etyki biznesu w szczególności. Wywołał również wiele polemik. Autorem jednej z nich jest Norman E. Bowie. Sprzeciwia się on usprawiedliwieniu kłamstwa z uwagi na możliwe katastrofalne następstwa takiego kroku. Korzystał przy tym z myśli Kanta oraz utylitarystów. Zastanawia się, czy maksyma 'kłamstwo jest moralnie dopuszczalne' jest uniwersalizowana. Zauważa, że Kant przestrzegał z jednej strony przed usprawiedliwianiem wyjątków 'dla siebie', z drugiej nie godził się na uniwersalizację maksym prowadzących do praktyk autodestrukcyjnych. Stwierdza:

Gdyby biznesmen zasadę swojego postępowania, mianowicie 'wolno kłamać', miał uczynić prawem powszechnym, akt kłamania byłby autodestrukcyjny. Gdyby bowiem kłamstwo było powszechnie dozwolone, ludzie nigdy by nie wiedzieli, czy jakieś twierdzenie jest prawdziwe, czy fałszywe, i oba cele – mówienie prawdy oraz kłamanie – stałyby się nieosiągalne. Można kłamać tylko wówczas, gdy nie czyni się z kłamstwa uniwersalnej zasady⁴⁰⁰.

Jest to nieco zmodyfikowany argument użyty przez Kanta. Przyzwolenie na kłamstwo nie uczyni co prawda niemożliwym komunikacji, zwróci się jednak przeciwko samemu sobie – żadna wypowiedź, a zatem również kłamstwo, nie będzie uznawana za wiarygodną.

Bowie zadaje pytanie, czy blefowanie ma obejmować również zasadę dotrzymywania umów – Carr nie określił tej sprawy w jasny sposób. Przyjmując życzliwą dla Carra interpretację, stwierdza, że uznając zasadę dotrzymywania umów za nienaruszalną, a kłamstwo dopuszczając jedynie na poziomie negocjacji pewnych umów, zasada usprawiedliwiająca kłamstwo również nie obroni się przed testem uniwersalizacji. Niezależnie od ograniczeń, jakie zostaną na nią nałożone, zawsze będzie autodestrukcyjna. Terminu 'autodestrukcyjność' wydaje się Bowie używać w dwóch, niezbyt jasno

⁴⁰⁰ N.E. Bowie, *Czy opłaca się blefować w biznesie?*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, dz. cyt., s. 126.

rozróżnionych znaczeniach. Z jednej strony – jak w powyższym cytacie – uznaje, iż autodestrukcja dotyczy przede wszystkim samej praktyki kłamstwa, a niejako skutkiem ubocznym będzie również destrukcja prawdomówności jako podstawy komunikacji. Z drugiej strony, pisząc: „celem dotychczasowej dyskusji było wykazanie, że kłamanie i blefowanie podkopują praktykę w sferze biznesu”⁴⁰¹, stosuje termin ‘autodestrukcyjność’ do wszelkiej aktywności biznesowej, takiej jak kupowanie, sprzedawanie, targowanie się, reklama i tym podobne, uznając kłamstwo za destrukcyjne dla każdej z nich. Autodestrukcyjność w drugim przypadku polega na omówionym już naruszeniu zaufania przez powszechną praktykę stosowania kłamstwa. Brak jest rozróżnienia pomiędzy destrukcyjnością ‘komunikacyjną’ a ‘biznesową’.

Norman Bowie, zdając sobie sprawę z nieprzystawalności kantowskich zasad do praktyki biznesowej, do której odwołuje się Carr, mówi, że nie jest jego celem stwierdzenie, iż ludzie nie kłamią, lecz wskazanie, iż kłamać nie powinni. Posiłkując się myśleniem konsekwencjalistycznym, stara się wykazać destrukcyjność kłamliwych praktyk. Wskazuje, iż w negocjacjach przyzwolenie na kłamstwo zmniejsza poziom zaufania pomiędzy partnerami w biznesie. Co więcej, zmniejszenie zaufania powoduje większą wrogość, a więc i pogorszenie ogólnych warunków prowadzenia interesów. W konsekwencji zwiększają się koszty prowadzenia biznesu, w skrajnym przypadku uniemożliwiając działalność biznesową⁴⁰². Argument ten jest adaptacją do sytuacji biznesowej wspomnianego już schematu ‘równi pochyłej’. Według Bowiego należałoby zatem odrzucić analogię biznesu z grą w pokera z uwagi na niemożliwość uniwersalizacji zasady dopuszczającej kłamstwo oraz negatywne konsekwencje, które mogłyby z tego wynikać.

Nieco inaczej krytykuje poglądy Carra inny etyk biznesu Daryl Koehn. Koncentruje się na analogii biznesu do gry, szczególnie gry w pokera, i stara się wykazać błędność tej analogii. Wyróżnia dzieńce cech istotnych, charakteryzujących grę, których jednak nie można w prosty sposób przenieść na grunt biznesowy. Po pierwsze, za uważa silny podział w grach na wygranego i przegranego – gra się

⁴⁰¹ Tamże, s. 127.

⁴⁰² Por. tamże, s. 129-130.

po to, aby wygrać, a żeby wygrać, ktoś musi przegrać. Zauważa, że w biznesie nie można tak mocno przeciwstawiać sobie z jednej strony zarządu firmy, z drugiej jej klientów, dostawców czy pracowników. Współcześnie zaleca się raczej stosowanie modelu 'wygrany – wygrany', zamiast dążenia do uzyskania przewagi nad współgraczem⁴⁰³.

Drugą istotną różnicą są konsekwencje przegranej. W grach towarzyskich zazwyczaj są one niewielkie – trenując, można przegrać wiele gier, a pomimo to wyrosnąć na mistrza. Jednocześnie Koehn zastrzega, iż gra w rosyjską ruletkę lub przegrywanie majątku w pokera to raczej przypadki kliniczne niż typowe dla sytuacji rywalizacyjnej⁴⁰⁴. W przypadku biznesu stawki są o wiele większe, na przykład bankructwo jako konsekwencja przegranej. Utrata zainwestowanych środków może być stratą dorobku całego życia. W przypadku biznesu więc gra toczy się o wiele wyższe stawki.

Trzecią różnicą są reguły. Koehn stwierdza: „gra jest tworzona przez określone reguły”⁴⁰⁵. Chcąc grać w szachy, należy postępować zgodnie z regułami gry w szachy, ich modyfikacje powodują, że gra się nie w szachy, lecz w inną grę. W przypadku biznesu, o ile można mówić o pewnych konwencjach, o tyle nie ma reguł, które tworzą zachowania biznesowe. Nie sposób stwierdzić, czy dane zachowanie jest jeszcze biznesem bądź nim już nie jest, jedynie na podstawie przestrzeganych reguł. Tak więc nie można twierdzić, że w biznesie uchodzi wszystkim, co mieści się w regułach biznesu, ponieważ biznes nie ma ustalonych reguł⁴⁰⁶.

Czwartą różnicą jest stałość reguł. W przypadku gier reguły są stałe i znane uczestnikom przed przystąpieniem do rozgrywki. Zmian reguł dokonuje się okazjonalnie i w sposób jawny. Wszelkie nowe zagrywki sportowe muszą się mieścić w ramach narzuconych reguł. W przypadku biznesu natomiast przedsiębiorcy stale próbują nowych rozwiązań, wykraczając niekiedy poza ustalone reguły czy konwencje.

Tak więc nawet gdyby była taka reguła biznesu, która zezwala na okłamywanie konkurentów lub konsumentów, nie byłoby żadnego powo-

⁴⁰³ Por. D. Koehn, *Business and game-playing: a false analogy*, „Journal of Business Ethics” 16/1997, s. 1448.

⁴⁰⁴ Tamże.

⁴⁰⁵ Tamże, s. 1449.

⁴⁰⁶ Por. tamże.

du, aby została zmieniona, gdyby przedsiębiorcy zaczęli sobie raczej ufać niż się wzajemnie oszukiwać⁴⁰⁷.

Piąta różnica również odnosi się do zasad gry. Należy zaakceptować reguły jakiejś rozgrywki sportowej lub towarzyskiej, aby do niej przystąpić. Można oczywiście próbować je łamać, co wcale nie oznacza braku akceptacji – łamanie jest próbą uzyskania nieuzasadnionej korzyści, pod warunkiem że inni gracze przestrzegają reguł. Akceptacja oznacza również zgodę na określone zachowania innych graczy, które poza grą niekoniecznie byłyby do przyjęcia (na przykład w boksie). W biznesie nie można mówić o akceptacji reguł gry, szczególnie w przypadku zezwolenia na kłamstwo. Koehn podaje dwa przykłady – młodego człowieka po raz pierwszy kupującego samochód oraz skrajnie uczciwego kupca – członka wspólnoty amiszów. Żaden z nich nie akceptuje zasady zezwalającej na kłamstwo (co najmniej jeden z nich prawdopodobnie w ogóle jej nie zna), pomimo brania udziału w 'grze' biznesowej⁴⁰⁸. Nie można więc mówić o powszechnej akceptacji reguł, a co za tym idzie, usprawiedliwiać zachowania na podstawie tychże reguł.

Różnicą wymienioną na szóstym miejscu jest okresowość grania. Gracze dowolnej gry spotykają się w celu zagrania, a następnie po zakończeniu, odchodzą do innych zajęć. W przypadku biznesu częstym zjawiskiem jest natomiast pracoholizm, występujący zarówno na poziomie firm jednoosobowych, jak i wielkich korporacji. Biznes wymaga ciągłego zaangażowania. Mistrz szachowy nie musi starać się zdobyć kolejnego tytułu, natomiast firma ciągle musi próbować pokonać konkurencję. Ciągłość walki i chęć przetrwania na rynku jest cechą, która czyni analogię z grami fałszywą. Następnie Koehn zauważa, że w grach istnieje pewna przestrzeń, w której można blefować, lecz jest ona dosyć wąska i zrozumiała⁴⁰⁹. W biznesie natomiast przestrzeń kłamstw jest praktycznie bezgraniczna. Nie można więc na kłamstwo zezwolić, ponieważ nie sposób określić przestrzeni, w których będzie ono dozwolone.

Przedostatnią różnicą jest kwestia własności stawki w grze i w biznesie. W przypadku gry gracz najczęściej ryzykuje tylko

⁴⁰⁷ Tamże.

⁴⁰⁸ Tamże, s. 1449-1450.

⁴⁰⁹ Por. tamże, s. 1450.

tym, co jest jego. W przypadku biznesu natomiast kierownictwo ryzykuje o wiele wyższą 'stawkę', której często nie jest właścicielem, a niekiedy do której nie ma prawa (jak zdrowie ludzi wdychających pyły z fabryk). Nie można zatem porównywać sytuacji, w której gracz ryzykuje nawet dorobek całego życia oraz jakieś pożyczone pieniądze, do okoliczności, w której firma okłamuje własnych pracowników, interesariuszy czy rządy. Nikt nie daje przedsiębiorstwu prawa ryzykować dobrami, które do niego nie należą.

Ostatnią różnicą jest podejście do wygranej. W przypadku gier zwycięzca otrzymuje wygraną – gra się na tym kończy. W przypadku biznesu wygrana jest najczęściej dzielona pomiędzy zarząd, akcjonariuszy, członków załogi i tym podobnych. Nie jest więc jasne, kto wygrał, co więcej, nie jest również jasne, kto korzystał z blefowania dla osiągnięcia wygranej. Moralna podmiotowość, a zatem i odpowiedzialność firmy jest problematyczna. W przypadku kłamstwa stosujący je menedżer może działać na szkodę zarówno konkurencji, jak i własnej firmy, samemu odnosząc korzyści. Nieokreśloność podmiotu oraz przyzwolenie na stosowanie kłamstwa może stać się taktyką destrukcyjną dla biznesu z uwagi na kłamstwa pracowników na wielu szczeblach⁴¹⁰. Analogia z pokerem odślania więc swój kolejny słaby punkt.

Koehn, udowadniając fałszywość analogii, przestrzega przed przyjmowaniem zbyt łatwych porównań między biznesem a grą. Uznaje, że Carr dał się zwieść pozornemu podobieństwu biznesu i pokera. Ponadto zauważa, że nie należy z faktu powszechności pewnych praktyk wyciągać wniosku o ich dopuszczalności⁴¹¹. Podobnie jak Bowie, Koehn uważa, że w biznesie powinno się przestrzegać pewnych zasad moralnych, ponieważ prowadzą one do zwiększenia zaufania i efektywności działań biznesowych w dłuższej perspektywie. Niemniej pojawia się w jego rozumowaniu kilka niejasności. Czyni rozróżnienie na 'konwencje', które mają obowiązywać w biznesie, odróżniając je od 'reguł' tworzących grę. Można zauważyć, że odpowiednio rozumiane 'konwencje' pozwalają odróżnić biznes od na przykład działalności przestępczej (konwencja

⁴¹⁰ Przykłady takich oszustw są dobrze opisane w książce J.T. Wellsa, *Nadużycia w firmach. Vademecum. Zapobieganie i wykrywanie*, przeł. P. Hoffman, LexisNexis, Warszawa 2006.

⁴¹¹ Por. D. Koehn, *Business and game-playing: a false analogy*, dz. cyt., s. 1452.

nieużywania przemocy czy przestrzegania umów). W gwarze przestępczej słowo 'biznes' jest niekiedy używane do określenia działań przestępczych, jednak wydaje się, że to nadużycie. Biznes jest tworzony przez pewne konwencje, które są podobne do reguł tworzących gry. Ponadto występuje pewne podobieństwo pomiędzy graczami zawodowymi a ludźmi biznesu. Zawodowi gracze, jeżeli chcą utrzymać wysoką formę, muszą przez cały okres kariery sportowej trenować, aby w konfrontacji z przeciwnikami odnieść zwycięstwo. Jest to sytuacja podobna do firm, które szkolą swoich pracowników, aby zdobywać silniejszą pozycję na rynku. Jeżeli nawet biznes charakteryzuje się ciągłością, to występują w nim sytuacje czysto rywalizacyjne – przetargi, negocjacje, sprzedaż – w których do osiągnięcia sukcesu konieczny jest odpowiedni trening i 'wysoka forma' – odpowiednia oferta lub umiejętności przedstawiciela firmy. O ile więc analogia Carra nie jest odpowiednia do całokształtu działań biznesowych, to istnieją w nim takie praktyki, do których może się stosować.

Stanowiska Carra próbuje bronić Fritz Althoff. Uznaje jednak, że koncepcja 'etyki pokerowej' wymaga pewnych modyfikacji. Odnosząc się do gier, których reguły dopuszczają kłamstwa, stwierdza:

To, czego potrzebujemy, to odwołanie się nie do konwencji, lecz do argumentu moralnego, który legitymizuje blefowanie w tych grach i który można rozszerzyć na blefowanie w biznesie⁴¹².

Argumentu tego poszukuje najpierw wśród wymogów związanych z rolami społecznymi. Zauważa, że istnieją takie role, które ewidentnie nie dopuszczają usprawiedliwionego kłamstwa – jak w przypadku komunikacji pomiędzy małżonkami. Jednak pełnienie niektórych ról społecznych może być związane ze zmianami wymogów moralnych co do osób je pełniących. Jako przykład takiej roli podaje negocjatora⁴¹³.

Kluczowym pojęciem dla sytuacji, które dopuszczają kłamstwo zarówno w grach, jak i w biznesie, Althoff czyni aprobatę (*endorsement*). Przystępujący do danej gry oraz przystępujący do biznesu

⁴¹² F. Althoff, *Business bluffing reconsidered*, „Journal of Business Ethics” 45/2003, s. 285.

⁴¹³ Por. tamże, s. 286.

aprobuja obowiązujące zasady. Co do pokera sprawa jest jasna – okłamywanie jest wpisane w praktykę gry, czyni ją bardziej emocjonującą, nie jest zabronione przez zasady. Problem zaczyna się w sytuacjach biznesowych oraz w przypadku zastosowania *aprobaty* do norm moralnych. Althoff podaje przykład sytuacji, której kwalifikacja moralna zmienia się właśnie poprzez wystąpienie bądź brak aktu zgody na nią. Podaje przykład własnego syna, który wyjmuje mu z portfela dwadzieścia dolarów. Jeżeli syn robi to za zgodą ojca, to nie można mówić o jego winie, natomiast jeżeli bez takiej zgody, to jest to kradzież. Zgoda bądź jej brak jest jedyną zmienną różnicującą obie sytuacje⁴¹⁴. Skoro tak, to prawdopodobnie można jej również użyć do usprawiedliwienia kłamstwa w biznesie. Althoff wskazuje na sytuację (kupowanie używanego samochodu), w której prawie na pewno sprzedający będzie starał się znieść kupującego co do wartości towaru. Targowanie się, połączone ze zwodzeniem co do kwoty, jaką jest się gotowym zapłacić, staje się wtedy nieodłącznym. Kupujący ma do wyboru: albo zaakceptować konwencję stosowaną przez sprzedawcę – targować się, albo przepłacić, albo nie zrealizować transakcji. Działaniem efektywnym w tym przypadku jest aprobatą targowania – doprowadzająca do uczciwej transakcji. Kupujący usprawiedliwił zatem działania sprzedającego, co więcej, samemu zastosował kłamstwo w celu zawarcia transakcji – zgodnie z regułami targowania się zataił swoje preferencje co do właściwej ceny, przedstawiając zaniżoną.

Stanowisko Althoffa odnosi się przede wszystkim do tych sytuacji, które w jakiś sposób dopuszczają kłamstwo, oraz do tych, w których istnieje możliwość wyrażenia zgody bądź aprobaty obowiązujących reguł. Wydaje się jednak, że przeoczył on jeden istotny szczegół, a mianowicie wymóg wolności wchodzenia i wychodzenia z interakcji mogących zawierać kłamliwą aktywność. Żeby móc w sposób moralnie ważny zaakceptować czyjeś uprawnienie do kłamania, należy mieć alternatywne wyjście z danej sytuacji. Jeżeli kupujący musi mieć samochód, a jedyny dostępny sprzedawca (bądź znakomita większość w okolicy) stosuje kłamstwa, wtedy nie ma możliwości kupna u innego (lub jest ona znacząco utrudniona, na przykład brak jest odpowiedniego modelu albo koszty dotarcia do sprzedawcy są zbyt

⁴¹⁴ Por. tamże, s. 286.

wysokie). Można zadać Althoffowi pytanie, co w takim przypadku miałyby zrobić wspomniany przez Koehna kupiec – amisz. Prawdopodobnie zostałyby zwiedzione przez sprzedawcę, pomimo że nie aprobował tej metody. Tak więc należy uzupełnić warunek aprobaty niektórych działań o swobodę jej udzielania.

Dodatkowe warunki modelowi gry zezwalającej na użycie kłamstwa stawia Thomas Carson. Uznaje zasadę zakazującą kłamstwa za jedną z zasad warunkowych (*prima facie*), które mogą być przeważone przez istotniejsze względy moralne⁴¹⁵ (zgodnie z teorią Williama Dawida Rossa). Kłamstwo nie powinno być dopuszczalne, ponieważ narusza zaufanie innych, zmniejsza wartość rynkową kłamcy i może powodować negatywne konsekwencje⁴¹⁶. Jednak Carson poszukuje czynników, które mogłyby przeważać szalę na rzecz dopuszczenia kłamstwa w niektórych przypadkach. Szuka okoliczności, które uchylają tę warunkową normę. Jako przykład takiej zasady wskazuje normę dopuszczającą działania w samoobronie. Samoobrona jest takim szczególnym przypadkiem, który sprawia, że

czyny, które zwykle są *prima facie* niesłuszne (*wrong*), przestają być niesłuszne (albo są niesłuszne w mniejszym stopniu), jeżeli są konieczne, by można było się obronić przed szkodą (*harm*) spowodowaną celowym wykroczeniem innych ludzi przeciwko moralnym normom *prima facie*⁴¹⁷.

Należy zwrócić uwagę, że samoobrona daje jedynie prawo do podjęcia koniecznych środków obrony, nie usprawiedliwia natomiast zasady 'oko za oko'. Carson będzie starał się pokazać, w jakich sytuacjach biznesowych kłamstwo jest usprawiedliwiane przez względy samoobrony.

Sytuacja, w której kłamstwo miałyby być dopuszczalne, musi więc spełniać dwa warunki – inni uczestnicy sytuacji naruszają jedną z norm warunkowych (na przykład kłamią) oraz naruszenie to może spowodować pewną szkodę zastanawiającemu się nad dopuszczalnością kłamstwa. Warunek wymieniony jako drugi

⁴¹⁵ Por. T.L. Carson, *Second thoughts about bluffing*, „Business Ethics Quarterly” vol. 3, nr 4 (October 1993), s. 324.

⁴¹⁶ Por. stanowisko W.D. Rossa na temat miejsca kłamstwa wśród obowiązków *prima facie*: W.D. Ross, *The right and the good*, Clarendon Press Oxford University Press, New York 2007, s. 21nn.

⁴¹⁷ T.L. Carson, *Second thoughts about bluffing*, dz. cyt., s. 326.

jest istotnym ograniczeniem propozycji Carra. Carson proponuje usprawiedliwienie kłamstwa wyłącznie jako reaktywną możliwość obrony przed wcześniej użytymi nieuczciwymi chwytami.

Podsumowując, model 'etyki pokerowej' należy uzupełnić o dodatkowe warunki, z uwagi na wskazane przez Bowiego niebezpieczeństwa związane z beztroskim stosowaniem kłamstw oraz niedokładnościami metafory gry wskazanymi przez Koehna. Zasady działalności biznesowej są bardziej zmienne od zasad jakiegokolwiek gry, jej koszty natomiast maleją, gdy uczestnicy są uczciwi. Stąd wskazana przez Althoffa konieczność akceptacji reguł przez wszystkie strony interakcji oraz najmocniejsze ograniczenie, czyli wymóg obrony przed szkodą, zaproponowany przez Carsona. Stąd też kłamstwo byłoby dopuszczalne w działalności biznesowej nie na zasadzie milczącej umowy, lecz jako ostateczność, umożliwiająca uniknięcie złych konsekwencji, wyłącznie w sytuacjach, gdzie strony zgadzałyby się na jego użycie w samoobronie. Model zezwalający na kłamstwo i uwzględniający podane ograniczenia będzie nazywany modelem Carra-Althoffa-Carsona. Model uwzględniający jedynie istnienie zwodniczej powszechnej praktyki oraz zgody na nią będzie nazywany modelem Carra-Althoffa.

Kłamstwa w negocjacjach

Negocjacje biznesowe są dziedziną, w której często dochodzi do naruszania zasady prawdomówności. U podstaw negocjacji leży: „konflikt postrzegany jako zderzenie różnych, ale współzależnych interesów”⁴¹⁸, zaś same negocjacje to:

odpowiednia strategia w przypadku różnych, a czasami sprzecznych interesów, dwóch stron współzależnych w takim stopniu, że porozumienie byłoby wzajemnie korzystne. Strony nie zgadzają się, ale pragnęłyby osiągnąć porozumienie, ponieważ zarówno brak rozwiązania, jak i współzawodnictwo byłyby dla obu niekorzystne⁴¹⁹.

Niezgodność współzależnych interesów oznacza, iż dwie strony mają komplementarne bądź sprzeczne interesy, lecz zależy im na porozumieniu, z uwagi na korzyści, które mogą wskutek niego osiągnąć.

⁴¹⁸ W. Mastenbroek, *Negocjowanie*, przeł. E. i T. Szapiro, PWN, Warszawa 1998, s. 11.

⁴¹⁹ Tamże, s. 16.

Celem negocjacji może być transakcja kupna – sprzedaży, zatrudnienie, podwyżka pensji, długoterminowy kontrakt dostawczy, podział udziałów w rynku oraz inne działania biznesowe. W trakcie negocjacji istotne jest wypracowanie kompromisu pomiędzy oczekiwaniami stron tak, aby były one przekonane o właściwej realizacji własnych interesów. Ideałem jest doprowadzenie do takiej sytuacji, w której współpracujący partnerzy odnoszą maksymalne korzyści z wynegocjowanego kontraktu. Negocjacje w biznesie są powszechne – stosują je zarówno kupcy z placu targowego, jak i międzynarodowe korporacje. Są jednym z istotnych elementów życia gospodarczego. Jednym z przykładów działań negocjacyjnych są praktyki sprzedawców przekonujących do nabycia towaru w momencie, gdy cena jeszcze nie została ustalona, czyli targowanie się⁴²⁰.

Bardzo często przywoływanym przykładem kłamliwego sprzedawcy jest pośrednik w sprzedaży używanych samochodów⁴²¹. Sprzedawca taki ma za zadanie przekonać klienta do dwóch kwestii: że oferowane auto jest w rewelacyjnym stanie, najczęściej lepszym niż przeciętne samochody w tym wieku, oraz że jego cena jest wyjątkowo niska. Oba zadania najczęściej są realizowane za pomocą kłamstwa – klientom wmawia się, że trafili na wyjątkowy egzemplarz (najczęściej odpowiednio przygotowany, by miał 'handlowy' wygląd), oraz podejmuje się próby utrudnienia przeprowadzenia negocjacji dla obniżenia ceny.

Pojęcie sprzedawcy, za Thomasem Carsonem, należy rozumieć dosyć szeroko jako:

Sprzedawców samochodów, pośredników w obrocie nieruchomościami, przedstawicieli handlowych, którzy zaopatrują firmy, a także osoby prywatne, sprzedające własne samochody lub domy (...). W przybliżeniu, sprzedawcą jest każdy, kto sprzedaje pewne dobra i od kogo wymaga się doradzania klientom co do zakupów lub dostarczania informacji na temat towarów, które zamierzają nabyć⁴²².

⁴²⁰ Niektóre podręczniki negocjacji wprost zalecają odrobinę gry aktorskiej i odpowiednie przedstawianie propozycji, tak aby druga strona nie mogła się domyślić rzeczywistych granic, na które zgodzi się negocjator; por. Z. Nećki, *Negocjacje w biznesie*, WPSB, Kraków 1995, s. 197-201.

⁴²¹ Podaje go między innymi E. Aronson, *Psychologia stosowana*, dz. cyt., s. 90; R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi*, dz. cyt., s. 160; T.L. Carson, *Deception and withholding information in sales*, „Business Ethics Quarterly” vol. 11(2)/2001, s. 279.

⁴²² T.L. Carson, *Deception and withholding information in sales*, dz. cyt., s. 278.

Sprzedawca w świetle powyższych kryteriów to każda osoba, która doradza klientowi w sprawie zakupu oraz – o czym Carson nie wspomina – jest niekiedy wynagradzana za wygenerowany obrót. Przykład zawodowych handlarzy używanymi samochodami jest więc najbardziej na miejscu, choć pojęcie sprzedawcy w powyższym znaczeniu można zastosować do wielu innych przypadków. Osobę, która nie doradza klientom, lecz jedynie ogranicza się do przyjmowania zamówień i/lub podliczania należności, Carson proponuje nazywać kasjerem.

Sprzedawca, żeby zawrzeć transakcję, powinien zachęcić klienta do zakupu. W tym właśnie momencie pojawia się problem kłamliwego przekazywania informacji. We wspomnianym przykładzie nieuczciwy sprzedawca podaje fałszywe dane dotyczące wieku i przebiegu samochodu. Mogą to być również informacje o jakości ubrania, osiągowi zakupionego komputera, ofercie konkurencji i tym podobne. Są to ewidentne kłamstwa dokonywane w sytuacjach negocjacji bądź też prezentacji towaru.

Zanim zostanie przedstawiona kwestia dopuszczalności tego typu kłamstw, należy zwrócić uwagę na specyficzne oczekiwania klientów. W niektórych branżach klienci wręcz oczekują od sprzedawców różnego rodzaju 'koloryzowania' czy też wprowadzania w błąd. Jak pokazuje doświadczenie, sprzedawcy, którzy starają się uczciwie przedstawiać swoje towary, tracą na tym, nawet jeżeli informują klientów, że mówią tylko prawdę. By pozostać przy sprzedaży używanych aut, można przytoczyć następujący przypadek:

Niedaleko siebie działały dwa komisje samochodowe. Właściciel jednego z nich uznał, że będzie uczciwie informował klientów o historii, przejechanych kilometrach i innych wadach i zaletach oferowanego towaru. Właściciel drugiego działał zgodnie ze stereotypem, czyli okłamywał klientów ('podkręcał' liczniki przejechanych kilometrów, zaniżał wiek samochodów, maskował drobne usterki). Wydawałoby się, że klienci powinni korzystać z usług tego, który starał się być uczciwy. W rzeczywistości jednak uczciwy sprzedawca musiał zamknąć firmę, a nieuczciwy prosperuje dalej. Klienci woleli być okłamywani i starali się wierzyć w kłamstwa, niż być konfrontowani z prawdą⁴²³.

⁴²³ Opis przypadku zawarty w liście zamieszczonym w artykule B. Korzeniowskiego, *Handlarze oszukują, bo tego oczekujemy*, <http://moto.onet.pl/aktualnosci/handlarze-oszukuja-bo-tego-oczekujemy/e15bk> (dostęp 15.11.2013).

Przypadek ten, oparty na autentycznym wydarzeniu, pokazuje, że klienci, pomimo wiedzy (stereotyp jest bardzo silny) o zwodniczych intencjach sprzedawców, wybierają tych, którzy go stosują. Uczciwie zachwalający swoje towary sprzedawca nie ma szans na rynku, nie dlatego że sprzedaje gorszy towar, ale dlatego, że nie kłamie, czyli nie spełnia oczekiwań klientów. Należy jednak zauważyć, iż nie przeprowadzono badań na temat powszechności takich praktyk. Być może więc ów uczciwy przedsiębiorca ma jakieś szanse. Przykład ten pokazuje, że są przypadki firm, a może nawet całe branże, w których nie opłaca się długotrwała budowa pozytywnego wizerunku opartego na zasadzie szczerości, w których zalecenia zasad przekazywanych w podręcznikach marketingowych, aby przekazywać głównie treści prawdziwe, się nie sprawdzają.

Oprócz opisanych działań sprzedażowych należy zwrócić uwagę na profesjonalizację zawodu negocjatora. Obecnie firmy, grupy interesu, służby mundurowe lub nawet osoby prywatne niekiedy wynajmują biegłych negocjatorów, aby ci reprezentowali ich interesy i umiejętnie przekonywali drugą stronę do rezygnacji z części bądź całości żądań. Porozumienie osiągane na gruncie negocjacji pozwala zmniejszyć koszty alternatywnego zawierania umów, angażującego na przykład sądy. Specyficznymi umiejętnościami, którymi muszą legitymizować się zawodowi negocjatorzy, jest nie tylko znajomość zasad komunikacji interpersonalnej, ale przede wszystkim umiejętności rozpoznawania i stosowania różnych technik negocjacyjnych. Owe techniki to nic innego jak zestaw mniej lub bardziej zaawansowanych narzędzi dotyczących przekazywania informacji w trakcie negocjacji, budowania ich 'klimatu', postaw, szukania kompromisu, przekazywania własnego stanowiska. Techniki te obejmują również możliwość obrony przed nie zawsze 'czystym' zachowaniem strony przeciwnej. Mogą też dotyczyć operacji na informacjach, prowokowania strony przeciwnej lub zmniejszania komfortu psychicznego. Wstępnie techniki manipulacyjne wykorzystywane w negocjacjach można podzielić na informacyjne i dotyczące emocji. Podział ten nie jest ostry, zdarzają się bowiem techniki mieszane. W kontekście usprawiedliwionego kłamstwa należy jednak skupić się na technikach dotyczących przekazywania informacji.

Jeniffer Jackson zauważa następujący problem:

Zastanówmy się nad powszechną praktyką polegającą na kłamaniu w sprawie minimalnej ceny towaru podczas negocjacji handlowych. Z pewnością fakt, że wielu ludzi tak postępuje i nie doświadcza z tego powodu wyrzutów sumienia, nie wskazuje na to, że praktyka ta jest etycznie właściwa, ale jedynie na to, że oni tak uważają⁴²⁴.

Takie postępowanie jest elementem 'sztuki targowania się', którego negocjatorzy uczą się już na początku zdobywania umiejętności profesjonalnych. Rozpoczęcie negocjacji maksymalną ofertą jest równoznaczne z przekazaniem informacji 'taka jest moja propozycja'. Negocjatorzy jednak rzadko kiedy podejmują działania, mając jedną ściśle ustaloną 'cenę' (cel negocjacji, warunki umowy). Najczęściej jest to przedział od oferty maksymalnej po najniższy możliwy próg, poza który najprawdopodobnie nie zejda. Negocjacje polegają na próbie osiągnięcia maksymalnie korzystnej wartości z założonego wcześniej przedziału. Pierwsza oferta nie oznacza więc właściwej 'ceny', lecz jest jedynie jej propozycją, co do której negocjator najczęściej spodziewa się, że zostanie zakwestionowana. Negocjacje zatem, prowadzone według 'prawideł' proponowanych przez teoretyków i praktyków negocjacji, często rozpoczynają się od kłamstwa⁴²⁵.

Przeciwko powyższemu stwierdzeniu można wysunąć argument oparty na przyjętej definicji kłamstwa. Zgłaszając pierwszą propozycję, negocjator nie okłamuje przeciwnika, lecz jedynie informuje go o jednej z granic przygotowanego przedziału negocjacyjnego. Nie można więc mówić o intencjonalnym wprowadzeniu w błąd, lecz jedynie o specyficznym przekazaniu informacji. Zatem negocjacje nie rozpoczynają się od kłamstwa, lecz od ukrytej wiadomości, odmiennej od literalnego znaczenia wypowiedzi (przypominają zatem bardziej licytację brydżową niż grę w pokera). Taka sytuacja ma jednak miejsce tylko w przypadku, gdy strony mogą się właściwie domyślać wzajemnego zakresu stanowisk. Jednak już w przypadku, gdy sprzedający przyjmuje, że chciałby osiągnąć ze sprzedaży około 100 zł, zaś nabywca rozpoczyna negocjacje (zgła-

⁴²⁴ J. Jackson, *Biznes i moralność*, przeł. R. Pucek, PWN, Warszawa 1999, s. 186.

⁴²⁵ Por. L. Zbiegień-Maciąg, *Taktyki i techniki negocjacyjne*, Wydawnictwo AGH, Kraków 2003, s. 25.

szając, zgodnie z regułami negocjacji, swoją cenę najniższą) od kwoty 150 zł (a zatem jest skłonny zapłacić więcej), wtedy sprzedawca, zatajając swoje pierwotne stanowisko, wprowadza go w świadomie w błąd, chcąc zarobić więcej. Nie zawsze więc działanie zgodne z regułami negocjacji odnośnie do pierwszej propozycji można uznać za pozwalające na uniknięcie kłamstwa.

Argument ten, wskazując na specyfikę 'gry negocjacyjnej'⁴²⁶, jednocześnie zakłada istotny fakt: negocjatorzy powinni być podobnie wyszkoleni, tak aby rozumieć określone 'odzywki' swoich partnerów. W przypadku, gdy obaj znają i stosują wymienione zasady, rzeczywiście nie sposób mówić o jakimkolwiek intencjonalnym wprowadzaniu w błąd. Sytuacja jednak ulega zmianie, gdy zawodowiec negocjuje z amatorem. Profesjonalista dosyć szybko zorientuje się, z kim ma do czynienia, a wtedy, nawet gdy zewnętrzne formy komunikacji zostaną zachowane, nie będzie miał oporów przed świadomym wprowadzeniem w błąd dla osiągnięcia korzyści. Inną zasadą, już wprost zezwalającą na przekazywanie fałszywych informacji, jest 'zasada malejących ustępstw'. Mówi ona: *ustępuj powoli, kolejne ustępstwa powinny być coraz mniejsze*. Zmniejszające się ustępstwa mają sugerować drugiej stronie zbliżanie się do nieprzekraczalnej granicy przedziału negocjacyjnego. W tym wypadku nie ma znaczenia, czy negocjacje toczą się pomiędzy zawodowcami czy nie. Technika ta ma na celu wprowadzenie partnera w błąd, co do zakresu ustępstw. Różnica pomiędzy doświadczonym negocjatorem a amatorem w takiej sytuacji będzie taka, że profesjonalistę trudniej będzie zwieść. Technika ta zaleca aktywne stosowanie subtelnej formy kłamstwa.

Odpowiednie sterowanie dopływem informacji jest również kłamliwe, choć niekoniecznie bezpośrednio. Oto przykład takiego działania:

Właściciel pewnego zakładu otrzymał zamówienie dużej firmy na sprzęt techniczny i rozpiął je na podumowy z mniejszymi podwykonawcami po niższej od swojej cenie. Ilekroć rozmowy z podwykonawcami utykały w martwym punkcie, właściciel wychodził na chwilę, zaś klient natychmiast spostrzegł rzucający się w oczy, a niby przypad-

⁴²⁶ Jest to jedna z najczęściej stosowanych metafor do opisu przebiegu negocjacji. Stąd może wynikać propozycja objęcia negocjacji specyficznymi normami, dopuszczającymi zachowania poza grą nieakceptowalne.

kowo leżący na stole akt umowy, którą właściciel podpisał z firmą zamawiającą. Wiadomo jest, że podpisujący umowę musi osiągnąć cenę niższą niż główny właściciel i nie należy się o to spierać. Metoda ta działała bez zarzutu, każdy kandydat 'przypadkiem' dowiadywał się o cenie umowy leżącej na biurku i zgadzał się na propozycję podpisania umowy na niższą kwotę⁴²⁷.

W powyższej sytuacji właściciel zakładu nie okłamał bezpośrednio potencjalnych kontrahentów, lecz jedynie 'pozwolił', aby sami się wprowadzili w błąd, korzystając z chwilowego dostępu do informacji niejawnych. W powyższym przykładzie (a sytuacje takie się zdarzają) leżący na biurku akt umowy prawdopodobnie był spreparowany wyłącznie na użytek tych negocjacji. Podobną rolę mogły odegrać 'przypadkowo' pozostawiony notatnik lub otwarty plik komputerowy. W gruncie rzeczy podczas zastosowania tej techniki występują dwa akty kłamstwa: 'przypadkowe' wyjście z pokoju oraz 'oryginalny' akt umowy. Działanie i rekvizyt mają wprowadzić w błąd kontrahentów. Nie jest więc tak, że właściciel zakładu nie okłamał podwykonawców wprost – zrobił to bardzo subtelnie, pozwalając, aby sami 'dotarli' do przeznaczonej dla nich informacji.

Działań opisanych w powyższym przykładzie nie zalecają podręczniki negocjacji (co najwyżej o nich jedynie wspominają). Zalecają za to jednostronne prezentowanie danych, podkreślanie wyłącznie korzyści⁴²⁸. Zgodnie z przyjętą definicją kłamstwa takie zachowanie może być uznane za kłamliwe, ponieważ ma za zadanie ukryć przed rozmówcą niewygodne dla negocjatora fakty, a więc wprowadzić go w błąd co do rzeczywistej pozycji drugiej strony. Wiele zachowań polegających na wprowadzeniu partnerów negocjacyjnych w błąd zależy od inwencji negocjatorów. Podstawowa forma jest ta sama – stworzyć taką sytuację, dzięki której druga strona zostanie wprowadzona w błąd, co umożliwi zwodzającemu zawarcie bardziej korzystnego kontraktu. Profesjonalny negocjator powinien to wiedzieć, a amator zapewne się nauczy, że często różne tego typu okazje są jedynie kolejną techniką mającą zapewnić przewagę drugiej stronie. James White od skuteczności w zwodzeniu uzależnia wręcz ocenę negocjatora:

⁴²⁷ G. Karras, *Dobitć targu*, Businessman, Sopot 1991, s. 127, za: L. Zbiegień-Maciąg, *Taktyki i techniki negocjacyjne*, dz. cyt., s. 61.

⁴²⁸ Por. W. Mastenbroek, *Negocjowanie*, dz. cyt., s. 176.

Najważniejsza różnica pomiędzy tymi, którzy są dobrymi negocjatorami, i tymi, którzy nimi nie są, to właśnie owa umiejętność zarazem zwodzenia i nie bycia zwodzonym⁴²⁹.

Negocjacje mogą być uznane za modelowy wręcz przykład 'sytuacji pokeropodobnej', w której nie sposób odróżnić informacji właściwych od przekazywanych z intencją zwodzenia. Istotna różnica tkwi jedynie w uczestnikach, którzy mogą nie być świadomi reguł obowiązujących wśród profesjonalistów. Przyznać jednak należy, że z uwagi na swoją powszechność są ustaloną praktyką. Dzięki temu mogą istnieć szkoły, podręczniki, wreszcie profesjonalni negocjatorzy. W ramach praktyk negocjacyjnych dopuszczalne i akceptowalne jest intencjonalne przekazywanie informacji zwodniczych. Akceptowanie kłamstwa czyni z negocjatorów 'profesjonalnych kłamców' (określenie Wojciecha Chudego), używających kłamstwa jako narzędzia. Istnienie i akceptacja takiej praktyki pozwala domniemywać, że na czas negocjacji zawierany jest specyficzny 'kontrakt' pomiędzy stronami, 'zawieszający' obowiązywalność zasady prawdomówności. Negocjacje odpowiadają więc modelowi Carra-Althoffa. Jest dobrowolność prowadzenia działań biznesowych, a więc i negocjacji. Występują określone zasady gry, których można się nauczyć na podstawowych szkoleniach negocjacyjnych. Jest także zgoda na instrumentalne użycie kłamstw. Znowu warto przytoczyć Jeniffer Jackson:

(...) rezygnując ze zwyczajowej strategii negocjacyjnej, raczej nie wzbudzisz zaufania, ale pogardę i nieufność: nie bierzesz udziału w grze, w której powinieneś brać udział. Targując się i nie oszukując, daleko bardziej podkopiesz zaufanie, niż posługując się taktyką kłamstw⁴³⁰.

Zaufanie więc zdobywa się nie wtedy, gdy jest się prawdomównym, lecz w momencie znajomości i przestrzegania reguł gry. Stwierdzenie takie paradoksalnie przeciwstawia się tezom mówiącym o prawdomówności jako podstawowym warunku zaufania. Podstawowym warunkiem okazuje się przestrzeganie reguł, bez względu na to, na co te reguły zezwalają.

⁴²⁹ J. White, *Machiavelli and the Bar: Ethical limitations on lying in negotiations*, „American Bar Foundation Research Journal” vol. 5, nr 4 (Fall 1980), s. 927.

⁴³⁰ J. Jackson, *Biznes i moralność*, dz. cyt., s. 186-187.

Nieco inaczej problem kłamania podczas negocjacji widzą Thomas Carson, Richard Workutch i Kent Murrmann. Analizują oni przypadek negocjowania układów zbiorowych w przedsiębiorstwach⁴³¹. Podczas takich negocjacji pracownicy najczęściej starają się wynegocjować jak najkorzystniejsze warunki płacy oraz zatrudnienia, pracodawcy zaś oprócz utrzymania stanu zatrudnienia starają się również nie dopuścić do (generującego dodatkowe koszty) strajku załogi. Rachunek ekonomiczny stanowi tu jedynie granicę możliwych stanowisk, zaś głównym zadaniem negocjatorów jest poznać próg satysfakcjonujący drugą stronę bez ujawniania swojego⁴³². W takiej sytuacji wzajemnej nieufności istotnym narzędziem staje się kłamstwo. Autorzy zauważają jednak, że co najmniej w dwóch przypadkach intencjonalne zwodzenie nie jest konieczne, a wręcz byłoby niebezpieczne z uwagi na cel negocjacji: gdy występuje silna asymetria siły stron – istnieje bowiem ryzyko przedwczesnego zerwania rokowań przez stronę silniejszą oraz w sytuacji, gdy obie strony sobie ufają i zależy im na dobru zakładu.

Carson i współautorzy starają się udowodnić tezę: 'kłamstwo nie jest koniecznym narzędziem w trakcie negocjacji'. Teza taka nie oznacza jednak, że podważone zostało twierdzenie Jeniffer Jackson, iż lepiej jest stosować się do powszechnej praktyki występującej podczas negocjacji, z uwagi na ryzyko związane z rezygnacją z niej. Podobnie sądzą J. Gregory Dees oraz Peter Crampton. Autorzy ci zwracają uwagę na rozdźwięk pomiędzy teoriami etycznymi a praktyką społeczną. Próbuje wskazać takie normy, które zbliżyłyby nieco praktykę do wymogów stawianych przez etyków. Dlatego proponują rozumienie kłamstwa podczas negocjacji jako: „elementu obronnego, zgodnego z zasadami *fair play* w świecie moralnie niedoskonałym”⁴³³. Na poparcie swojej tezy wysuwają trzy argumenty:

- 1) jednostronna decyzja, by zrezygnować z kłamania, powoduje znalezienie się rezygnującego (lub jego klienta) w słabszej pozycji, wystawionego na wykorzystanie przez strony mniej moralnie wrażliwe,

⁴³¹ Por. T.L. Carson, R.E. Workutch, K.F. Murrmann, *Bluffing in labour negotiations*, „Journal of Business Ethics” vol. 1, nr 1 (February 1992), s. 13-22.

⁴³² Tamże, s. 14.

⁴³³ J.G. Dees, P.C. Crampton, *Shrewd bargaining on the moral frontier: toward a theory of morality in practice*, „Business Ethics Quarterly” vol. 1, nr 2 (April 1991), s. 144.

2) zazwyczaj brak jest odpowiednich przesłanek, na podstawie których można by zaufać, że druga strona również zrezygnuje z kłamstw (a tego właśnie się po niej spodziewamy), 3) nie jest jasne, czy jednostronna szczerłość przyniesie jakiegokolwiek pozytywne skutki, poza prawdopodobnym wzrostem korzyści dla innej strony, prawdopodobnie mniej wrażliwej moralnie⁴³⁴.

Dees i Crampton zauważają więc niebezpieczeństwa czyhające na wrażliwego moralnie negocjatora. Jeżeli chciałby on zrezygnować z blefowania, to praktycznie niezależnie, czy zrobiłby to jawnie, deklarując taką rezygnację, czy też uznał, że nie będzie ujawniał swoich skrupułów, efekt byłby podobny – osłabiłby swoją pozycję, a nie otrzymałby żadnych gwarancji, że druga strona robi to samo, prawdopodobnie straciłby też podczas negocjacji. Zgodnie z koncepcją White'a, nie byłby dobrym negocjatorem. Dees i Crampton idą więc o wiele dalej w określeniu samoobrony, niż zrobił to Carson. Według propozycji Deesa i Cramptona używanie kłamstw podczas negocjacji nie powinno być *stricte* reaktywne jako obrona przed kłamstwami drugiej strony oraz możliwą krzywdą, lecz może stanowić normalną strategię pozwalającą obronić się przed niekorzystnymi posunięciami drugiej strony.

Wspierając swoje stanowisko Dees i Crampton przytaczają dwie zasady dotyczące technik obronnych, które powinny obowiązywać w moralnie niedoskonałym świecie:

Zasada wzajemnego zaufania. Niebezzstronnie (*unfair*) jest wymagać od jednostki, aby ponosiła znaczące ryzyko lub narażała się na znaczące koszty ze względu na korzyści lub prawa moralne innych, jeżeli nie ma ona rozsądnych przesłanek, by sądzić, że odpowiednio inni poniosą (lub ponieślby) to samo ryzyko lub ofiarę.

Zasada skuteczności. Niebezzstronnie (*unfair*) jest wymagać od jednostki, aby poniosła znaczące ryzyko lub narażała się na znaczące koszty ze względu na korzyści lub prawa moralne innych, jeżeli w stosunku do działania, które powoduje to ryzyko lub koszty, nie można się spodziewać, że przyniesie jak zazwyczaj dobry skutek lub w przypadku, gdy przyniesie go wyłącznie tym, którzy niezbyt chętnie ponieślby to samo ryzyko lub koszt⁴³⁵.

⁴³⁴ Tamże, s. 144.

⁴³⁵ Tamże.

Powyższe zasady mają na celu obronę interesów jednostki przed żądaniami rezygnacji z pewnych środków obronnych. W przypadku negocjacji nie wolno więc żądać rezygnacji z prawa do kłamstwa, o ile nie ma pewności, że na taki krok zdecydują się wszystkie strony. W zamierzeniu Deesa i Cramptona przestrzeganie powyższych zasad obroni ludzi moralnych przed tymi z mniejszą wrażliwością moralną.

Jednocześnie Dees i Crampton zdają sobie sprawę z ograniczeń proponowanego usprawiedliwienia kłamstwa w negocjacjach. Zwracają uwagę na dwie szczególne klasy sytuacji:

Taktyki negocjacyjne wykorzystujące zwodzenie rzadko wzbudzają moralne oburzenie, z wyjątkiem dwóch sytuacji: kiedy istnieje specjalna więź zależności lub zaufania pomiędzy stronami (jak w przypadku powiernictwa finansowego lub przyjaźni) oraz kiedy strona, przeciwko której są używane takie taktyki, jest znacząco słabsza. Wykrycie kłamstwa w pierwszej skutkuje naruszeniem zaufania, kłamstwo w drugim przypadku godzi w nasze intuicje dotyczące uczciwej gry i poczucie przyzwoitości⁴³⁶.

Dwie sytuacje, w których uciekanie się do kłamliwych technik jest naganne, to po pierwsze, te, w których istotne są więzi zaufania, jak na przykład w rodzinie, a po drugie te, w których stwierdza się słabość drugiej strony. Owa słabość może polegać na braku biegłości w technikach i taktykach negocjacyjnych, naiwności, niezajomości istotnych informacji, które wpływają na przebieg negocjacji, czy byciu krystalicznie uczciwym, jak wspomniany przez Koehna amisz. Używanie kłamstwa w momencie stwierdzenia słabości jest niezgodne z zasadą samoobrony, z uwagi na brak przesłanek pozwalających przypuszczać gotowość do ich używania przez drugą stronę. Naruszona również zostaje zasada wzajemnego zaufania, skoro istnieją przesłanki pozwalające spodziewać się uczciwego zachowania drugiej strony. Istotnym więc elementem, usprawiedliwiającym kłamstwo negocjacyjne jest wzajemna gotowość do stosowania zwodniczych technik (podobnie jak twierdzi Jenifer Jackson).

Dees i Crampton nie idą jednak tak daleko jak Jackson w przypisywaniu kłamliwym technikom roli dobroczynnej czy zwią-

⁴³⁶ Tamże, s. 139.

szającej stopień zaufania. Wręcz przeciwnie, ostrzegają przed możliwymi negatywnymi skutkami przyjęcia proponowanych zasad. Zauważają, że niewłaściwe rozpoznanie sytuacji może spowodować zmniejszenie się stopnia zaufania międzyludzkiego. To z kolei może być pierwszym krokiem po równi pochyłej, która doprowadzi do całkowitej nieufności. Jako remedium proponują przyjęcie kolejnej zasady, która powinna powstrzymać regres moralny:

Zasada budowania zaufania. Gdy brak jest wzajemnego zaufania lub występuje ono w nikłym stopniu, jednostki powinny być gotowe na podjęcie niewielkiego ryzyka lub poniesienie niewielkich kosztów na rzecz budowy lub wzmocnienia zaufania, dla umożliwienia przyszłych działań moralnych⁴³⁷.

Autorzy nie ograniczają się do zalecenia budowy zaufania metodą małych kroków lub powierzenia tego zadania grupie niepoprawnych altruistów, lecz sprawdzają, jakie inne czynniki mogą wpływać na zwiększenie jego poziomu, a co za tym idzie, zmniejszanie przestrzeni dla stosowania kłamliwych taktyk. Jako główne czynniki utrudniające stosowanie kłamstw i/lub zwiększające stopień zaufania wskazują: dobre przygotowanie się do negocjacji (zdobyć jak największą ilość istotnych informacji o przedmiocie negocjacji oraz drugiej stronie), mechanizmy oparte na długotrwałych umowach, takich jak dawanie gwarancji lub tworzenie więzi współpracy, efekt reputacji czy też gwarancje instytucjonalne, jak regulacje prawne, standaryzacja umów, przynależność do związków. Ponadto negocjujący mogą zabezpieczać się przed nieuczciwymi praktykami poprzez spisywanie ustaleń, jawne określanie kompetencji negocjujących czy też wynajem kompetentnych pośredników⁴³⁸.

Propozycję Deesa i Cramptona odnośnie do dopuszczenia kłamstwa w samoobronie krytykuje Alan Strudler. Zauważa on, że przedstawiony w zasadach wzajemnego zaufania i skuteczności warunk

⁴³⁷ Tamże, s. 157.

⁴³⁸ Czynniki utrudniające stosowanie kłamstw w negocjacjach opisane zostały w: J.G. Dees, P.C. Crampton, *Promoting honesty in negotiations: an exercise in practical ethics*, „Business Ethics Quarterly” vol. 3, nr 4 (October 1993), s. 359-394.

wstępny, jakim jest ponoszenie ryzyka związanego z nieetycznym postępowaniem innych ludzi, może powodować zbyt daleko idące konsekwencje. Stwierdza:

Zasada ta umożliwia praktycznie dowolne postępowanie w stosunku do drugiej strony, bez znaczenia, jak odrażające ono by było. Warunkiem wystarczającym jest przekonanie osoby działającej, że przeciwnik nie wahałby się przed podjęciem równie odrażających działań. Nawet jeżeli nierozsądnie jest przypuszczać, że biznesmeni będą postępować jak święci, to wydaje mi się, że równie nierozsądnie jest przypuszczać, że ich (czy nasza) moralność zazwyczaj jest tak niska⁴³⁹.

Strudler ilustruje zarzut przykładem. Jeżeli osoba A jest rozsądnie przekonana, że osoba B nie cofnie się przed niczym, nawet krzywdą fizyczną, żeby zdobyć tajemnice handlowe osoby A, niebezstronnie byłoby wymagać od niej, żeby nie mogła adekwatnie zabezpieczyć się przed działaniami osoby B. Z tego wniosek, że osoba A może fizycznie skrzywdzić osobę B, działając w obronie swoich słusznych interesów. Według Strudlera ten wniosek idzie zbyt daleko, ponieważ sama zasada pozwala na zbyt wiele. Stawia zatem tezę, że spodziewane niemoralne zachowanie innych ludzi jest zbyt słabą przesłanką do uprawnienia mnie do równie niemoralnego zachowania.

By rozwiązać powstały problem i jednocześnie nie utracić możliwości obrony przed nieetycznymi zachowaniami w trakcie negocjacji, Strudler zastanawia się nad prawomocnością powszechnego uznania, że oszustwo (*deceit*) jest zjawiskiem moralnie nagannym, oraz proponuje nową zasadę: Zasadę Wzajemnej Korzyści. Po pierwsze, stara się obalić argumenty za negatywną oceną kłamstwa⁴⁴⁰. Kłamstwo nie podważa zaufania w trakcie negocjacji, ponieważ takie są reguły negocjowania (zakazujące ujawniania prawdziwych oczekiwań na początku). To argument, który przywoływała także Jackson. Skoro negocjatorzy kłamią, a mimo to potrafią się porozumieć, to znaczy, że kłamstwa nie wpływają na wzajemne zachowania, wręcz przeciwnie – nieznanostwo re-

⁴³⁹ A. Strudler, *On the ethics of deception in negotiation*, w: red. C. Menkel-Meadow, M. Wheeler, *What's fair? Ethics for negotiators*, Josey-Bass, San Francisco 2004, s. 141.

⁴⁴⁰ Por. tamże, s. 146-153.

guł i zwyczajów potrafi obniżyć zaufanie. Podobnie, jeżeli chodzi o straty ekonomiczne powodowane przez kłamstwo. Tutaj Strudler odwołuje się do pojęcia kosztów alternatywnych, czyli poniesionych, jeżeli aktualne negocjacje toczyłyby się inaczej. Dzięki kłamstwom i zwodzeniu negocjacje przebiegają szybciej i sprawniej (praktyki te są już utrwalone). Ich brak doprowadziłby do konieczności tworzenia reguł na nowo, a ciężko jest oszacować koszt takiego działania. A zatem kłamstwo, mimo że generuje określone koszty, jest tańsze od działań alternatywnych. Podobnie odrzuca argument stwierdzający, że kłamstwo powoduje, iż można działać w interesie przeciwnika. Otóż taka możliwość istnieje głównie w negocjacjach nastawionych na współpracę, gdzie strony i tak szukają możliwości zaspokojenia wzajemnych interesów. W przypadku negocjacji pozycyjnych nie ma takich możliwości, nawet jeżeli druga strona kłamie odnośnie do swojej przewagi. Jak widać, argumenty te zmierzają do wykazania, że kłamstwo tak mocno już wrosło w praktykę negocjacyjną, że rezygnacja z niego przyniosłaby więcej kosztów niż zysków, a obawy przed powodowanymi przez nie stratami są przesadzone. Kłamstwo w rozumieniu Strudlera grozi co prawda zwiększeniem kosztów negocjacji, dlatego należy używać go z rozwagą, nie zaś całkowicie stronić od niego.

Strudler w swoich wnioskach idzie dalej i stara się wykazać, że kantowskie twierdzenie, iż kłamstwo zmniejsza autonomię, przez co powoduje traktowanie człowieczeństwa wyłącznie jako środka, jest niewłaściwe. Zauważa, że rozumienie tych samych komunikatów jest bardzo mocno zależne od kultury, w której są one wypowiedane. Stąd biorą się wcale częste nieporozumienia międzykulturowe (a niekiedy nawet międzysubkulturowe). To, co dla jednej strony jest już kłamstwem, dla drugiej może być zupełnie niewinnym otwarciem negocjacji. Autonomia jest ograniczana przez nieznamość kodów innej kultury (wtedy nie można właściwie ocenić postępowania innych ludzi) w o wiele większym stopniu niż poprzez wprowadzanie w błąd. A zatem najpierw trzeba poświęcić czas na zrozumienie reguł panujących w danej kulturze (czy odnoszących się do odpowiednich zespołów ról społecznych), a potem w ich ramach realizować działania autonomiczne. Dopiero wewnątrz danej kultury można zastana-

wiać się, na ile (i czy w ogóle) obecne tam praktyki ograniczają autonomię.

Stosowanie kłamstwa powinno być regulowane przez Zasadę Wzajemnej Korzyści. Podkreśla ona korzyści, nie zaś ryzyko związane ze stosowaniem kłamstwa w negocjacjach.

Możliwość kłamania w trakcie negocjacji pomaga rozwiązać problem, który jest negocjowany; powoduje więc korzyść, dostarczając bezpiecznego środka komunikacji, z którego obie strony mogą korzystać. (...) W okolicznościach, gdzie obie strony są kompetentne i mają świadomość obowiązujących je konwencji, każda ze stron ma taką samą możliwość zdobycia informacji od drugiej i żadna nie może zdobyć w tym zakresie przewagi⁴⁴¹.

Dzięki możliwości kłamania obie strony mają takie same prawa w trakcie negocjacji i nie osiągają nieuprawnionej przewagi. Obie strony są świadome praw drugiej strony. Co więcej, kłamstwa pozwalają stworzyć przestrzeń do negocjacji, umożliwiając tym samym osiągnięcie bardziej korzystnych rozstrzygnięć. Strudler twierdzi, że jego koncepcja umożliwia wskazanie na symetryczność stron, i podkreśla, że stosowanie kłamstwa nie musi być uzależnione od rzeczywistego czy jedynie przeczuwanego ryzyka.

Propozycja Strudlera największą słabość pokazuje w warunkach wstępnych. Jak mówi jej autor, jest ona dostępna dla kompetentnych stron. Strudler nie uwzględnia kosztów zdobywania kompetencji. Sam proces nauki negocjowania musi doprowadzić do zmniejszenia zaufania (poznania reguł) i większej ostrożności w trakcie negocjacji. Reguły negocjacji nie wydają się tak silnie zakorzenione jak kulturowe reguły komunikacyjne (są to reguły jednej z subkultur), a zatem argument zrównujący powszechne praktyki przy stole negocjacyjnym z regułami ogólnokulturowymi wydaje się naciągany (przenosi trwałość norm kulturowych na normy subkulturowe). Wzajemną korzyść z kłamania może odnieść wyłącznie wąskie grono profesjonalistów. Jeżeli będą oni negocjować z nieprofesjonalistami, stosowanie Zasady Wzajemnej Korzyści doprowadzi do nieuprawnionej jednostronnej przewagi.

Podsumowując przedstawione argumenty, należy stwierdzić, że podczas negocjacji usprawiedliwione jest stosowanie taktyk kłamliwych, o ile spełnione zostają pewne warunki odpowiadające mo-

⁴⁴¹ Tamże, s. 152-153.

delowi Carra-Althoffa-Carsona, uzupełnionego przez zastrzeżenia Deesa i Cramptona. Po pierwsze, wszystkie strony muszą być kompetentnymi negocjatorami, przynajmniej na tyle, żeby zdawać sobie sprawę z możliwości bycia okłamanym przez innych negocjatorów oraz, zgodnie z zastrzeżeniem Deesa i Cramptona, same być gotowe do kłamania. Z uwagi na warunek stawiany przez Althoffa, strony muszą również akceptować tę praktykę. Po drugie, muszą mieć świadomość niestosowności żądania rezygnacji z kłamstwa innych stron, o ile wszystkie strony nie będą skłonne w równym stopniu do takiego kroku. Pamiętając o uwagach Strudlera, do możliwości samoobrony należy dodać warunek proporcjonalności i ograniczyć samoobronę wyłącznie do środków komunikacyjnych, wykluczając możliwość fizycznego krzywdzenia innych. Wreszcie strony powinny używać kłamstw głównie z uwagi na istniejącą praktykę, nie zaś dla korzyści dzięki nim osiągniętych. Ryzykowne jest jednocześnie twierdzić, że używanie tych samych technik powoduje wzrost zaufania. Może tak się dziać wyłącznie wśród profesjonalistów, lecz w przypadku niewłaściwego rozpoznania sytuacji zamiast wzrostu zaufania skutkiem stosowania kłamliwych technik będzie jego spadek. Wzrost zaufania na skutek kłamstwa jest więc możliwy wyłącznie wśród 'kłamców zawodowych', lecz nie w skali całego świata biznesu.

Kłamstwa marketingowe

Problemy omawiane w aktualnym podrozdziale sygnalizowano już przy omawianiu kłamstw stosowanych przez sprzedawców. W tej roli zawodowej niekiedy mieszają się bowiem dwa aspekty – negocjatora ustalającego cenę oraz marketera przedstawiającego swój towar i zachęcającego do zakupu. W tym momencie nacisk zostanie położony na ten drugi aspekt.

Za *Słownikiem Języka Polskiego* reklamę można zdefiniować następująco:

Reklama to rozpowszechnianie informacji o towarach, ich zaletach, wartości, miejscach i możliwościach nabycia, chwalenie kogoś, zalecanie czegoś przez prasę, radio, telewizję; środki (np.: plakaty, napisy, ogłoszenia itp.) służące temu celowi⁴⁴².

⁴⁴² *Słownik Języka Polskiego*, red. M. Szymczak, PWN, Warszawa 1994, s. 39.

Reklama zatem to działania komunikacyjne nastawione na spowodowanie chęci zakupu jakiegoś dobra. Jest to definicja bardzo szeroka, starająca się objąć wszelkie działania promocyjne. Reklamą w powyższym znaczeniu jest zarówno odpowiednie układanie jabłek przez sprzedawczynię na targu, jak i wielka kampania promująca nowy produkt, stosująca wiele różnych środków przekazu i wiele komunikatów. Szeroką definicję reklamy przyjmuje również Rada Reklamy, organizacja propagująca standardy etyczne odnośnie do różnych rodzajów promocji. Za właściwe dla reklamy uznaje takie działania, jak marketing bezpośredni, promocja sprzedaży czy sponsoring⁴⁴³. Za cechę wspólną wszystkich przekazów reklamowych należy uznać „przekaz (...) mający na celu zwiększenie zbytu produktów, inną formę korzystania z nich lub innego efektu, który jest pożądanym przez reklamodawcę”⁴⁴⁴. Rada Reklamy stoi na straży przestrzegania *Kodeksu etyki reklamy* regulującego działania marketingowe z punktu widzenia moralności. *Kodeks* zawiera również wiele przepisów zabraniających reklamodawcom intencjonalnego wprowadzania w błąd. Oto kilka z nich:

Artykuł 8: Reklama nie może nadużywać zaufania odbiorcy ani też wykorzystywać jego braku doświadczenia lub wiedzy.

Artykuł 9: Reklamodawca, promujący, pośrednik i środki przekazu, każdy wyłącznie w zakresie swojej działalności dotyczącej reklamy, będzie przestrzegał zasady, aby odbiorca reklamy powstałej lub rozpowszechnianej z jego udziałem mógł zawsze zidentyfikować, że dany przekaz jest reklamą.

Artykuł 10, punkt 1: Ponadto reklamy nie mogą wprowadzać w błąd jej odbiorców, w szczególności w odniesieniu do:

- a) istotnych cech, w tym właściwości, składu, metody, daty produkcji, przydatności, ilości, pochodzenia (w tym geograficznego) reklamowanego produktu;
- b) wartości produktu i jego rzeczywistej ceny oraz warunków płatności, w szczególności takich jak sprzedaż ratalna, leasing, sprzedaż na kredyt, sprzedaż okazyjna;
- c) warunków dostawy, wymiany, zwrotu, napraw i konserwacji;
- d) warunków gwarancji;

⁴⁴³ Por. *Kodeks etyki reklamy*, Rada Reklamy, Warszawa 2006, <http://www.radareklamy.org/kodeks-etyki-reklamy.html> (dostęp 15.11.2013).

⁴⁴⁴ Por. tamże.

- e) praw własności intelektualnej i przemysłowej, takich jak w szczególności patenty, nazwy, znaki towarowe oraz wzory przemysłowe i modele;
- f) urzędowych zezwoleń lub atestów, nagród, medali i dyplomów;
- g) zakresu świadczeń przedsiębiorcy na cele dobroczynne.

Artykuł 15: Reklamy informujące o ofertach pożyczki nie mogą zawierać stwierdzeń mogących wprowadzić odbiorców w błąd, w szczególności co do ich rodzaju, niezbędnych zabezpieczeń, terminów spłat, rzeczywistych kosztów odsetek oraz możliwych innych opłat.

Artykuł 22: Wartość produktów oferowanych w reklamie skierowanej do dzieci lub młodzieży nie może być wskazywana w sposób, który prowadzi dzieci lub młodzież do nietrafnego postrzegania rzeczywistej ich wartości, np. przez użycie w niewłaściwym kontekście zwrotów i słów w rodzaju „tylko”, „niewiele”. Reklama nie może także sugerować, iż produkt jest dostępny dla każdego budżetu domowego.

Artykuł 48, punkt 1: Promocje sprzedaży nie mogą być opracowane i przeprowadzone w sposób, który wprowadza odbiorców w błąd⁴⁴⁵.

W kontekście kłamstwa *Kodeks* wyróżnia dwa aspekty – wprowadzanie w błąd oraz ujawnianie promocyjnego celu przekazu. W kontekście pierwszego z aspektów autorzy *Kodeksu* rozumieją kłamstwo bardzo szeroko, skoro nakazują unikanie nie tylko bezpośredniego wprowadzania w błąd (przekazywania nieprawdziwych informacji o produkcie), ale również nieujawniania jego istotnych cech, na przykład warunków gwarancji, dokładnej kwoty spłaty kredytu czy rzeczywistej ceny reklamowanego produktu. Drugi aspekt to wymóg jasnego uprzedzenia bądź stwierdzenia, że dany komunikat jest przekazem reklamowym. Zakazuje więc wszelkiej ‘ukrytej’ reklamy, podszywającej się na przykład pod ‘przyjacielską radę’, ‘bezinteresowną pomoc’ czy też ‘obiektywną informację’. Zauważyć należy, iż obowiązujący w USA kodeks regulujący etyczne standardy reklamodawców, kładąc nacisk na przekazywanie prawdy („reklama powinna przekazywać prawdę oraz powinna ujawniać istotne fakty, których przemilczenie mogłoby wprowadzić odbiorców w błąd”⁴⁴⁶),

⁴⁴⁵ Tamże.

⁴⁴⁶ *The advertising code of American business*, American Advertising Federation i Association of Better Business Bureaus International, <http://www.columbia.edu/itc/journalism/j6075/edit/ethiccodes/BUSINESS.html> (dostęp 10.09.2012).

nie zawiera żadnej wskazówki dotyczącej obowiązku ujawniania faktu, że dany przekaz jest reklamą. Jest to dosyć istotna różnica, ponieważ odbiorcy inaczej reagują na informacje, o których wprost wiedzą, iż mają na celu sprzedaż bądź inny cel reklamowy, niż na przekaz pozbawiony tej informacji.

Postawy wobec reklamy zostały przebadane przez trzy ośrodki badania opinii publicznej. Badania ujawniły silne postawy negatywne wobec tego rodzaju przekazu – według raportu IPSOS jedynie 23% badanych odnosi się do reklamy z sympatią⁴⁴⁷. W badaniach CBOS 78% respondentów deklaruje negatywne nastawienie do reklam⁴⁴⁸. Podobnie twierdzi 61% osób ankietowanych przez PENTOR⁴⁴⁹. W kwestii wiarygodności informacji przekazywanych przez reklamy opinie ankietowanych również nie są pozytywne – aż 45% uważa, że większość reklam przekazuje nieprawdziwe informacje, a jedynie 8% uznaje, że wszystkie reklamy są wiarogodne⁴⁵⁰. Nastawienie do komunikatów reklamowych jest więc zdecydowanie odmienne od potocznego nastawienia komunikacyjnego, cechuje się niechęcią i brakiem zaufania do przekazywanej informacji. Ukrywanie faktu, iż dany przekaz jest reklamowy, mogłoby przynieść korzyść reklamującemu, dzięki uniknięciu negatywnych skojarzeń. Jednocześnie konsument zostałby pozbawiony wiedzy o właściwym celu przekazu, a więc wprowadzony w błąd. Tak więc przyjęte w polskim *Kodeksie* rozwiązanie jest właściwe, ponieważ zmusza wyraźnie do przekazania odbiorcy istotnej informacji co do kontekstu komunikatu.

Przedstawione zastrzeżenia płynące z *Kodeksu* wydają się w dosyć dobry sposób regulować normy moralne dotyczące reklamy. Również analiza orzeczeń Rady Reklamy pokazuje, w jaki sposób kształtuje ona przekaz tak, aby nie wprowadzał w błąd odbiorców. Badania sondażowe wskazują jednak na istniejące stałe negatywne nastawienie do reklamy i prawdziwości jej przekazu. Z tego wniossek, że na efekty obowiązywania *Kodeksu* w kwestii budowania zaufania do

⁴⁴⁷ Por. A. Kośmider-Cichomska, *Postawy konsumentów polskich wobec reklamy*, Demoskop, Warszawa 2000, s. 8.

⁴⁴⁸ Por. M. Wenzel, *Opinie o reklamie: raport z badań*, CBOS, Warszawa 2005.

⁴⁴⁹ Por. J. Donhalik, *Postawy Polaków wobec reklamy*, PENTOR, Warszawa 2004, http://pentor-arch.tnsglobal.pl/35649.xml?doc_id=11280 (dostęp 11.09.2012).

⁴⁵⁰ Por. M. Wenzel, *Opinie o reklamie: raport z badań*, dz. cyt., s. 8.

reklamy i unikania reklam wprowadzających w błąd trzeba jeszcze poczekać. Zarówno *Kodeks*, jak i orzecznictwo Rady napotykać na istotny problem – oddziaływają bezpośrednio jedynie na niewielki wycinek przekazu reklamowego, skupionego głównie w kosztownych kampaniach reklamowych, wykorzystujących wiele kanałów dotarcia do odbiorcy. Omijają reklamy skierowane bezpośrednio do odbiorców, reklamy o małym zasięgu czy też różnego rodzaju działania niestandardowe, jak na przykład wykorzystywanie osób cieszących się względnym prestiżem w danym środowisku (tak zwanych *trendseterów*) jako niejawnego przekąźnika treści reklamowych.

Z filozoficznego punktu widzenia David Gardner wyróżnia trzy obszary kłamstwa w reklamie. Po pierwsze, kłamstwo niedopuszczalne (*unconscionable*), występujące wtedy, gdy reklama obiecuje korzyści, których dane dobro nie będzie mogło przynieść. Po drugie, rozbieżność między przekazem a faktami zachodząca wtedy, gdy reklamowane dobro będzie mogło przynieść obiecywane korzyści tylko w przypadku odpowiedniego stosowania i ściśle zdefiniowanej potrzeby, reklamuje się je zaś jako środek uniwersalny. Wreszcie trzeci rodzaj kłamstwa to rozbieżność pomiędzy przekazem a przekonaniem występująca wtedy, gdy reklama ma na celu wywołanie błędnego przekonania u odbiorców bez uciekania się do fałszywych wypowiedzi wprost (kiedy kłamstwo pozostaje w sferze implikatury)⁴⁵¹. Te trzy kategorie pokazują główne przestrzenie wprowadzania w błąd odbiorców. Należy zauważyć, iż mogą one występować łącznie w jednym przekazie bądź kampanii reklamowej. Przedstawienie ich pozwala lepiej zrozumieć możliwe kłamliwe oddziaływanie reklamy.

Thomas Carson, Richard E. Workutch oraz James E. Cox, odnosząc się do zjawiska kłamliwej reklamy, proponują zdefiniować ją następująco:

Reklama jest zwodnicza, jeżeli powoduje, że znaczący odsetek potencjalnych konsumentów (np. tych, do których jest adresowana, lub tych, na których zachowania konsumpcyjne chce oddziaływać) ma fałszywe przekonania o reklamowanym produkcie⁴⁵².

⁴⁵¹ D.M. Gardner, *Deception in advertising: a conceptual research*, „Journal of Marketing” vol. 39, nr 1 (January 1975), s. 42.

⁴⁵² T.L. Carson, R.E. Workutch, J.E. Cox, *An ethical analysis of deception in advertising*, „Journal of Business Ethics” vol. 4, nr 2 (April 1985), s. 96.

Zgodnie z tą propozycją zwodnicza reklama wprowadza w błąd wyłącznie tych, do których jest adresowana (swoją grupę docelową), a nie wszystkich odbiorców. Odwołując się do schematu komunikacji Tokarza, komunikat uznaje się za zwodniczy tylko w przypadku, gdy w błąd zostają wprowadzeni adresaci komunikatu, ignorując możliwość wprowadzenia w błąd innych odbiorców. Definicja taka zawęży definicję kłamstwa, uzależniając wystąpienie kłamstwa od zwiedzenia zbyt wąskiej grupy osób, czyli efektywności przekazu, oraz pomijając aspekt intencjonalny. Jak zauważają sami autorzy, chodzi im o podanie definicji, która mogłaby być stosowana w rozstrzygnięciach prawnych. Ten cel spełniają. Dla celów etycznych należałoby położyć większy nacisk na kwestię intencji autorów reklamy, na przykład w takiej formie: 'kłamliwa reklama to taka, w której intencją jej autorów jest wprowadzenie w błąd co do cech reklamowanego produktu odbiorców reklamy, ze szczególnym uwzględnieniem jej adresatów (grupy docelowej)'. Taka definicja jest zgodna z przyjętą definicją kłamstwa oraz umożliwia obarczenie autorów reklamy odpowiedzialnością moralną niezależnie od wystąpienia efektów czy skutków prawnych (faktycznego wprowadzenia w błąd). Co więcej, uwzględnia również celowo zwodnicze i reklamowe użycie terminów wieloznacznych oraz zwodniczych informacji niepewnych. Przykładem takiego działania może być emitowana w Polsce reklama obiecująca 'zwiększenie odporności' jako skutek używania pewnych produktów, sugerująca, że owa 'odporność' utrudnia zachorowanie na infekcje typowe w okresie jesienno-zimowym (przeziębienia, kaszel), gdy tymczasem w rzeczywistości użytkownicy produktu nabywają odporność na drobne dolegliwości żołądkowe.

Carson i współautorzy wskazują na trzy źródła zła moralnego w kłamliwej reklamie. Powtarzają tu zarzuty, które były stawiane kłamstwu już wcześniej. Są to, po pierwsze, możliwa krzywda wyrządzona odbiorcom reklamy, po drugie, zmniejszenie poziomu zaufania społecznego, a po trzecie, wskazują na fakt, iż kłamstwo jest uważane za *prima facie* złe⁴⁵³. Dwa ostatnie punkty były już omawiane w kontekście sposobów odmawiania kłamstwu usprawiedliwienia, zagadnień związanych z kłamstwem w życiu codziennym

⁴⁵³ Por. tamże, s. 99-103.

czy też stosowania kłamstwa w negocjacjach. Ciekawe spostrzeżenie czynią autorzy przy pierwszym źródle. Zauważają możliwy kontrargument stwierdzający, iż kłamstwo w reklamie nie tylko nie spowoduje szkody, lecz także może być czymś dobroczynnym (przykładowo w sytuacjach, gdy na skutek reklamy wypracowany zostanie nawyk spożywania produktów mlekopochodnych dla zdobycia 'odporności' lub dla zwiększenia skuteczności przekazu kampanii antynikotynowej zawyżone zostaną dane o wpływie palenia papierosów na zachorowalność na raka płuc)⁴⁵⁴. Problem w tym, że konsumenci w pewnym momencie odkryją fakt kłamstwa, mogą poczuć się okłamani, a skoro dali się zwieść, to spadnie ich samoocena (co rykoszetem może uderzyć w wartość promowanej marki lub produktu).

Odnośnie do możliwych pozytywnych skutków kłamstwa w reklamie należy zwrócić uwagę na fakt, iż: „zawierają one ten typ paternalizmu, który został odrzucony w Stanach Zjednoczonych”⁴⁵⁵. Oto reklamodawca niekiedy wydaje się 'wiedzieć lepiej' od adresata reklamy, co jest dla tego ostatniego dobre, i chce spowodować, również środkami zwodniczymi, aby adresat przekazu wybrał dobrze, lub uchronić go przed złym wyborem (na przykład przed paleniem tytoniu). Twórca reklamy staje tu przed poważnym zarzutem ograniczania wolności konsumenta poprzez celowe wprowadzanie go w błąd. Ten argument przeciwko kłamliwym treściom w reklamach jest chyba najsilniejszy.

Carson, Workutch oraz Cox, odnosząc się do kwestii naruszania zaufania przez kłamliwe reklamy, zauważają, że w aktualnej sytuacji pewne ograniczone zaufanie jest właściwą postawą w kontekście przekazu komercyjnego⁴⁵⁶. Ta 'ograniczona nieufność' nie może jednak być używana jako usprawiedliwienie dla kłamliwej reklamy, powodującej 'zdrowe nastawienie'. Argument taki myliłby skutek (nieufność) z przyczyną (kłamliwe reklamy), starając się uzasadnić występowanie kłamstw reklamowych istniejącą już nieufnością do tej formy przekazu, nieufnością wywołaną przez same reklamy. Konkludując, omawiani autorzy nie stwierdzają, że kłamstwo jest

⁴⁵⁴ Por. tamże, s. 99.

⁴⁵⁵ Tamże.

⁴⁵⁶ Por. tamże, s. 101.

bezwzględnie złe, lecz poprzestają na wniosku, iż w przypadku reklamy trudno znaleźć względy, które usprawiedliwiałyby naruszenie normy *prima facie* zakazującej kłamstwa.

Podobnie sprawę kłamania w reklamie widzi Mike Thompson. Przedstawia on zasady, które powinny obowiązywać ludzi reklamy, na pierwszym miejscu wymieniając obowiązek szczerości i dokładności⁴⁵⁷. Obowiązek ten rozumie jako konieczność unikania wszelkiego wprowadzania w błąd odbiorców reklamy, zgodnie z typologią przedstawioną przez Gardnera. Przedstawiana przez niego lista obowiązków marketingowca ma uchronić przed groźbą konsumeryzmu rozumianego jako: „sztuczne stymulowanie potrzeb konsumentów za pomocą manipulacyjnej reklamy”⁴⁵⁸. Konsumeryzm jest więc rozumiany jako wynik sztucznego ‘kreowania potrzeb’ lub też ‘kreowania rynku’ tak, aby przekonać konsumentów, że dobrobyt osiągnąć można przez zwiększenie konsumpcji. Niemoralne jest więc sztuczne kreowanie bądź zwiększanie sprzedaży, polegające na ‘wmawianiu’ konsumentom nowych (i często nieznanym im wcześniej) potrzeb.

Zestawiając stanowisko Rady Reklamy oraz propozycje etyków z odczuciami społecznymi, widać, że panuje duży rozdźwięk pomiędzy zaleceniami a realizacją. Pomimo ryzyka związanego z kłamliwą reklamą w wymiarze ekonomicznym i marketingowym (kłamstwo w reklamie grozi utratą zaufania konsumentów do marki), prawnym (Rada Reklamy ma prawo wymierzać sankcje, może też kierować sprawy do sądu) i etycznym (krzywdzenie ludzi, działania paternalistyczne) kłamliwe reklamy istnieją, co więcej – wciąż pojawiają się nowe. Być może więc należy się uciec do rozwiązań proponowanych przy etycznych uregulowaniach negocjacji, a mających podstawy w stwierdzeniu moralnej niedoskonałości świata. Tak jak w przypadku negocjacji należy odróżnić idealny stan podmiotów moralnych od aktualnego stanu, w którym ludzie ulegają pokusom. W przypadku reklamy kłamstwo może zaistnieć w przyjęciu samej strategii konsumeryzmu oraz w wyliczonych przez Gardnera przypadkach w konkretnych reklamach lub kampaniach promocyjnych.

⁴⁵⁷ Por. M. Thompson, *Marketing virtue*, „Business Ethics: An European Review” vol. 11, nr 4 (October 2004), s. 359.

⁴⁵⁸ Tamże, s. 354.

W tym kontekście należy przywołać argument mający podobną strukturę, co obalony przez Carsona, Workutcha i Coksa argument opierający się na istniejącej już nieufności. Argument ten mógłby wyglądać następująco: skoro ludzie nieufnie podchodzą do przekazów reklamowych, to marketingowcy nie powinni mieć oporów przed okazjonalnym wykorzystywaniem komunikatów kłamliwych w stosunku do ludzi nieufnych. Żeby nie narazić się na krytykę, należy uzupełnić go o dodatkowe zastrzeżenia. Twórcy i zleceniodawcy reklam musieliby być świadomi ryzyka, jakie niesie ze sobą kłamliwa reklama, oraz powinni przestrzegać następujących ograniczeń: 1) dany przekaz musiałby być jasno określony jako reklama lub działanie marketingowe – byłby to sygnał dla odbiorcy, że trzeba do niego podchodzić inaczej niż do innych treści, z uwagi na cel nadawcy; 2) reklama jest zawsze skierowana do określonej grupy docelowej, na którą powinna przede wszystkim oddziaływać – twórcy reklamy powinni zatem sprawdzić, czy interesująca ich grupa docelowa spodziewa się fałszu w reklamie – jeżeli tak, to zniknąłby problem związany z wystawieniem naiwnego klienta na zwodnicze komunikaty. Warunek 3) odnosi się do powszechności przekazu reklamowego – marketingowcy powinni dołożyć starań, aby grupy niebędące grupą docelową nie zostały zwiedzione przez reklamę – na przykład poprzez jej niezrozumiałość lub nazbyt widoczną przesadę. Wydaje się, że przestrzeganie powyższych warunków mogłoby stworzyć pewne ramy dla kłamstw w reklamie.

Zarzutem wobec przedstawionej właśnie argumentacji może być brak uwzględnienia istotnego elementu, który był obecny w przypadku kłamstw negocjacyjnych, czyli aspektu samoobrony. Wydaje się, że w przypadku reklamy nie sposób zastosować analogii do samoobrony negocjatora przed kłamliwą taktyką drugiej strony. Zarzut ten nie jest właściwy, ponieważ w miejsce zwodniczego negocjatora można podstawić wykorzystujące kłamstwo chwytaki konkurencji. Istotną bowiem motywacją do stosowania kłamliwej reklamy jest jej skuteczność (pomimo istnienia ryzyka). Widać tu pewną analogię z modelem gry *dylemat więźnia* – nieuczciwy gracz może zyskać więcej w stosunku do uczciwego. W sytuacji reklamy występuje więc element samoobrony, z tym że nie w stosunku do klientów, ale przed kłamliwymi chwytami kon-

kurencji. Jest to kolejny warunek, podkreślający możliwość użycia kłamstwa w reklamie jako techniki wyłącznie reaktywnej. Podobnie jak w przypadku negocjacji, wiąże się z tym ryzyko naruszenia zaufania oraz wejścia na równię pochyłą. Analogicznie więc do sytuacji negocjacyjnej oraz do argumentów przedstawionych podczas dyskusji nad propozycją Carra, należy pamiętać o możliwych negatywnych skutkach stosowania kłamstwa oraz o warunkowym zakazie kłamania. Nie należy jednak, w sytuacji walki konkurencyjnej, pozostawiać części firm starających się przestrzegać norm etycznych bez możliwości obrony przed nieczystymi strategiami konkurencji. Wracając do rozstrzygnięć dotyczących negocjacji, należy zauważyć, że istnieją działania chroniące przed kłamstwami w reklamach (prawo, troska o reputację, zasady moralne, przyzwyczajenia), jednak nie gwarantują one stuprocentowej obrony przed zwodniczymi chwytami. Reklama zatem nie spełnia warunków modelu Carra-Althoffa-Carsona, co nie znaczy, że nie jest możliwa taka konwencja (na przykład kłamstwo wykorzystujące przesadę, zwodnicze reklamy konkurencji), w której warunki nakładane przez ten model będą spełnione. W przypadku reklamy należy również przestrzegać zasad proponowanych przez Deesa i Cramptona, w szczególności zaś *zasady budowania zaufania*, nakazującej w sytuacjach niepewnych podejmowanie ryzyka związanego z działaniami moralnie pozytywnymi.

Pomimo powszechnej nieufności w stosunku do przekazów reklamowych oraz agresywnej walki konkurencyjnej nie można uznać, że kłamstwo jest w reklamie praktyką powszechną. Uznać raczej należy, iż dopuszczalne jest ono wyłącznie jako dosyć ryzykowna strategia samoobrony firmy przed nieuczciwymi przekazami reklamowymi konkurencji. Stosując kłamliwe strategie reklamowe, przedsiębiorstwo wzmacnia nieufne nastawienie odbiorców wobec reklamy (co paradoksalnie może zmniejszyć jej skuteczność), a zatem działa również na własną szkodę. Możliwy do usprawiedliwienia jest taki przekaz reklamowy, który albo umożliwia firmie obronę przed nieuczciwą konkurencją, albo w którym zwodniczość komunikatu jest widoczna w dostatecznym stopniu, żeby przekonać klientów, iż mają do czynienia z sytuacją fałszomówczą.

Kłamstwa w rachunkowości⁴⁵⁹

Jednym z rodzajów kłamstw występujących w biznesie jest fałszowanie ksiąg rachunkowych. Kłamstwa te mają na celu ukrycie rzeczywistej kondycji finansowej przedsiębiorstwa dla osiągnięcia korzyści. Fałszowanie ksiąg rachunkowych ma miejsce zarówno od poziomu mikroprzedsiębiorstw, gdzie obroty są niewielkie i dosyć prosto można je wykryć, poprzez małe i średnie przedsiębiorstwa, gdzie zarówno operacje księgowe, jak i ich sprawdzanie mocno się komplikują, aż po potężne korporacje, gdzie fałszerstwa księgowe służą umacnianiu potęgi przedsiębiorstwa, a kontrola jest często nieskuteczna.

Omawiane kłamstwa można podzielić na: proste fałszowanie ksiąg rachunkowych, wprowadzanie fałszywych faktur, zaniżanie bądź zawyżanie bilansu finansowego, ukrywanie w księgach dodatkowych kosztów, 'pułapki' ukryte w umowach z zarządem firmy, udostępnianie fałszywych informacji na temat spółek notowanych na giełdzie. Wszystkie te przypadki można określić wspólnym mianem twórczej (bądź kreatywnej) księgowości. O jej zasięgu pisze Ian Griffith:

Każda spółka w kraju w jakiś sposób przygotowuje dane o swoich zyskach. Każdy zestaw publikowanych sprawozdań rachunkowych opiera się na danych księgowych, które zostały celowo lekko „przyprawione” albo wręcz zupełnie sfałszowane. Wszystkie dane liczbowe, którymi dwa razy do roku karmi się inwestorów, są zmieniane w celu ochrony winnych⁴⁶⁰.

⁴⁵⁹ Rachunkowość w języku polskim odróżnia się od księgowości. Pierwszy termin oznacza: „rodzaj systemu ewidencji gospodarczej, służący do rejestracji zdarzeń oraz operacji gospodarczych i finansowych, umożliwiający odzwierciedlenie sytuacji finansowej oraz ekonomicznych efektów działającego podmiotu”. Drugi jest jego podsystemem służącym do „ewidencji w księgach rachunkowych wszystkich zdarzeń gospodarczych” (obie definicje za *Słownikiem PWN Biznes*, <http://biznes.pwn.pl/haslo/3965163/rachunkowosc.html>, dostęp 10.10.2012). W polskim piśmiennictwie przyjęły się jednak „twórcza” bądź „kreatywna księgowość” na określenie fałszowania zarówno danych zawartych w księgach rachunkowych, jak i w całym systemie rachunkowym. Z uwagi na ten fakt, w dalszej części pracy pojęcia rachunkowości i księgowości będą traktowane wymiennie, przede wszystkim będą jednak oznaczały rachunkowość.

⁴⁶⁰ I. Griffith, *Twórcza księgowość*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, dz. cyt., s. 372.

To niezbyt optymistyczne spostrzeżenie jest prawdziwe nie tylko w stosunku do Stanów Zjednoczonych, lecz także praktycznie w stosunku do każdego kraju (odpowiedniej zmianie poddać należy jedynie liczbę publikacji sprawozdań dla inwestorów w roku, zależną od lokalnego prawodawstwa). Podobnie twierdzi Elaine Sternberg, pisząc o 'podwójnej księgowości' – jednej na użytek wewnętrzny spółki, drugi przeznaczony do sporządzania sprawozdań finansowych przeznaczonych dla akcjonariuszy⁴⁶¹.

Bezpośrednie motywy stosowania twórczej księgowości mogą być różne, ale zawsze mają podnieść zysk firmy lub przedsiębiorców czy też menedżerów. W przypadku firm jednoosobowych zazwyczaj prowadzi ona do obniżenia wykazywanego zysku, czyli zmniejszenia obciążenia podatkowego. Może również służyć podwyższeniu obrotów bądź przychodów po to, aby uzyskać wyższą od faktycznej zdolność kredytową. O powszechności takiej praktyki w Polsce mogą świadczyć ogłoszenia 'dam koszty' obecne w prawie każdej gazecie posiadającej dział 'ogłoszenia drobne'⁴⁶². Małe i średnie przedsiębiorstwa używają zabiegów kreatywnej księgowości w podobnych celach. Są jednak narażone na fałszerstwa, które będą wymierzone w nie same. To fałszerstwa pracowników starających się ukryć własne machinacje lub odnieść nieuzasadnioną korzyść. W tym wypadku cel kłamstwa jest przeciwny celowi przedsiębiorstwa, prowadzi do obniżenia zysku, a w skrajnych przypadkach do upadku firmy. Wreszcie, głównie w wielkich spółkach i firmach międzynarodowych, stosuje się kłamstwa mające sztucznie podnieść wartość firmy. Ich głównym celem jest wprowadzenie w błąd akcjonariuszy co do rzeczywistej wartości posiadanych przez nich udziałów. Najczęściej wartość akcji jest podwyższana za pomocą nieuczciwych technik, aby firma była droższa (i trudniejsza do przejęcia) lub by miała fundusze na inwestycje albo też po to, by podnieść wartość udziałów posiadanych przez zarząd. Słynny upadek Enronu spowodowany był zarówno chęcią podwyższenia wartości akcji, zatajenia złej sytuacji finansowej firmy i umożliwienia menedżerom sprzedania z zyskiem

⁴⁶¹ Por. E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, przeł. P. Łuków, PWN, Warszawa 1998, s. 186.

⁴⁶² Por. J. Pałycka, *W poszukiwaniu lewych faktur*, <http://www.opoka.org.pl/biblioteka/X/XB/poszukiwanielewych.html> (dostęp 10.10.2012).

posiadanych udziałów. Gdy kłamstwa wyszły na jaw, firma zbankrutowała. Celem fałszerstw było zabezpieczenie miejsc pracy i poborów głównie menedżerom, którzy zadbali o to, aby pomimo bankructwa nie stracić majątku. Sprzedali więc zawnazas akcje, lecz nie poinformowali pracowników o ich rzeczywistej znikomej wartości.

Poprzez kłamstwa w księgowości wprowadza się w błąd pracowników urzędów skarbowych, załogę fałszującej księgi firmy, akcjonariuszy oraz niekiedy rewidentów zewnętrznych. Kłamstwo więc obejmuje bardzo szeroki zakres osób, w zależności od celu, jaki ma zrealizować.

Oprócz fałszerstw księgowych kłamstwo jest wykorzystywane w świecie finansów również w inny sposób. Warto przyjrzeć się pewnemu przykładowemu kłamstwu, którego model opisany został przez Beverly Kracher i Roberta R. Johnsona. Piszą oni o następującej operacji:

Rozważmy scenariusz, w którym firma ogłasza zamiar wykupu swoich akcji na wolnym rynku (W), z zamiarem wynagrodzenia aktualnych akcjonariuszy (A). Pomimo to firma nie ma intencji wykupu swoich akcji (NI). Przypuśćmy również, że sytuacja na rynku jest normalna, to znaczy, że nie ma na przykład krachu (N). Nazwijmy ten scenariusz WANIN⁴⁶³.

Opisany scenariusz zawiera przykład instrumentalnego wykorzystania kłamstwa poza operacjami księgowymi. Dzięki fałszywej informacji firma chce zwiększyć zysk lub majątek swoich akcjonariuszy kosztem innych uczestników rynku. Informacja o planowanym wykupie akcji ma na celu podniesienie ich ceny. Informujący przewiduje, że w momencie, gdy wyjdzie na jaw ich nieczyste zagranie, ceny akcji spadną. Można je więc sprzedać z zyskiem, a następnie kupić po niższej cenie. Bezpośredni beneficjenci – akcjonariusze, niekoniecznie są odpowiedzialni za całe zdarzenie nawet, jeżeli na nim skorzystają. Kłamstwo obciąża moralnie menedżerów, którzy się na nie zdecydowali, a ze strony marketingowej może odbić się negatywnie na reputacji firmy.

⁴⁶³ B. Kracher, R.R. Johnson, *Repurchase Announcements, Lies and False Signals*, „Journal of Business Ethics” 16/1997, s. 1680.

Innym przykładem kłamstwa księgowego jest postępowanie dotyczące różnego rodzaju klauzul w umowach o pracę, szczególnie menedżerów wysokiego stopnia, dotyczących ich wynagrodzenia w sytuacjach, gdy spółka zostanie przejęta, zbankrutuje bądź też menedżer będzie musiał odejść z pracy. Klauzule takie często bywają przemilczane przed zarządem, akcjonariuszami czy też spółką, która chce przejąć daną firmę. Jednym z przykładów takiej premii jest 'złoty spadochron' – wysoka kwota pieniędzy wypłacana przy zwolnieniu kierownika na skutek fuzji bądź zmiany polityki właścicielskiej.

Należy również wspomnieć o fałszowaniu rachunków przez pracowników w celu ukrycia własnych błędów bądź nielegalnych operacji. Od poprzednio opisanych przypadków ten różni się indywidualnym tuszowaniem bądź fałszowaniem śladów transakcji, na skutek których pracownik odniósł korzyść, lecz firma poniosła stratę. Przykładem takiego postępowania może być zawyżanie przez pracownika kosztów wyjazdu służbowego i wystąpienie o ich refundację.

W stosunku do przedstawionych rodzajów kłamstw – na szkodę skarbu państwa, akcjonariuszy, przejmujących firmę, wreszcie na szkodę samego przedsiębiorstwa – podejmowane są odpowiednie środki zaradcze, które można krótko określić jednym pojęciem – kontrola. Firmy są poddawane kontroli przez urzędy skarbowe oraz akcjonariuszy, przeprowadzają również własne audyty, kontrolują także swoich pracowników. Działania rewizyjne mają na celu wykazanie, czy dana firma nie dopuszcza się nieprawidłowości, w tym również różnego rodzaju fałszerstw księgowych. Udowodnienie firmie świadomego stosowania takich fałszerstw wiąże się ze spadkiem wartości akcji, zmniejszeniem się zaufania do firmy bądź w skrajnych przypadkach do bankructwa lub do zwolnienia czy ukarania w inny sposób odpowiedzialnego pracownika. Jak jednak pokazuje przypadek Enronu, audyt nie zawsze jest efektywny w wykrywaniu 'kreatywnej księgowości'. Niekiedy godzi się na współudział w fałszowaniu danych księgowych, potwierdzając nieprawdziwe dane, które trafiają na rynek. Kontrolerzy więc muszą być dodatkowo zabezpieczeni przed pokusami, na jakie są narażeni podczas wykonywania pracy.

Można wyróżnić dwa rodzaje kontrolerów – wewnętrzznego oraz zewnętrznego. Jak zauważa Andre Zund:

celem rewizji ksiąg (auditingu) jest dostarczenie niezależnej, kompetentnej, wydanej z należytą starannością oceny, zwanej 'opinią', dotyczącej zgodności faktów z normami prawnymi. Kiedy taką opinię wydaje osoba spoza układu społecznego poddawanego rewizji, takiego rewidenta nazywa się 'rewidentem niezależnym'. Natomiast 'rewident wewnętrzny' to pracownik, którego obowiązkiem jest dokonywanie rewizji ksiąg na zlecenie kierownictwa; mimo że nie jest od tego kierownictwa niezależny, powinien nie mieć powiązań z osobami i obiektami, których rewizji dokonuje⁴⁶⁴.

Kontrolerzy więc w przypadku kontroli wewnętrznej muszą mieć zagwarantowaną niezależność od nacisków ze strony kierowników i pracowników kontrolowanych komórek. W przypadku kontroli zewnętrznej, na przykład dokonywanej przez biegłych rewidentów, kontrolerzy zabezpieczani są przez wymogi ustawowe, wewnętrzne regulacje firmy, która ich zatrudnia, oraz normy etyki zawodowej. W postanowieniach obowiązującego w Polsce *Kodeksu etyki zawodowej biegłych rewidentów*, przyjętego w 2002 roku na Nadzwyczajnym Krajowym Zjeździe Biegłych Rewidentów, szczególnie nacisk położony jest na zagwarantowanie biegłemu rewidentowi niezależności. Jest ona rozumiana jako wolność od wszelkich nacisków, konfliktów interesów czy też sugestii, jakim mógłby podlegać rewident podczas kontroli w firmie⁴⁶⁵. Należy jeszcze zaznaczyć, iż brak jest międzynarodowych standardów dotyczących niezależności biegłych rewidentów, rozumienie tego pojęcia różni się w zależności od kultury prawnej i biznesowej danego państwa⁴⁶⁶.

Celem audytu ksiąg jest wydanie opinii, czy są one prowadzone zgodnie z zasadami obowiązującymi w danym kraju oraz czy dane znajdują pokrycie w faktach. Przywoływany już koncern Enron wszedł w porozumienie z firmą audytorską Artur Andersen, która wydawała pozytywne opinie o jego dokumentacji finansowej, pomimo braku podstaw do ich wydania. Złamana została zasada niezależności audytora w momencie, gdy kierownictwo Enronu zaczęło dodatkowo (na przykład akcjami) wynagradzać pracowni-

⁴⁶⁴ A. Zund, *Etyka w kontroli księgowej*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, dz. cyt., s. 395.

⁴⁶⁵ Por. *Kodeks etyki biegłych rewidentów*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa 2002, pkt 2.2, 2.3, 3.1, rozdz. 4, rozdz. 7-8.

⁴⁶⁶ Por. A. Schilder, *Niezależność biegłego rewidenta: czy to realny problem?*, w: G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, dz. cyt., s. 399.

ków Artura Andersena. Działania te odniosły skutek w przypadku wszystkich wymienionych klas kłamstw księgowych – tuszowały spadającą wartość firmy, niekorzystne dla niej kontrakty z kadłą zarządzającą oraz przynoszące straty transakcje. Upadek i spowodowany przez niego kryzys uwidacznia konieczność przestrzegania zasady niezależności biegłego rewidenta.

Kontrola biegłych rewidentów jest przedsięwzięciem kosztownym. Należy się więc zastanowić nad korzyściami, jakie firmy mogą odnosić na skutek rzetelnie przeprowadzonych kontroli. Po pierwsze, unikną skutków działalności nieuczciwych pracowników działających na szkodę firmy. Przyniesie to zmniejszenie kosztów działalności i być może zniechęci innych potencjalnych sprawców do różnego rodzaju fałszerstw. Po drugie, sprawdzanie i publikowanie (co jest obowiązkowe w przypadku spółek notowanych na giełdzie) sprawozdań finansowych i opinii rewidentów daje szansę na podniesienie stopnia zaufania do firmy, co powinno pozytywnie się odbić na kursie jej akcji. Taki cel mają między innymi promowane przez warszawską Giełdę Papierów Wartościowych zasady dobrych praktyk (ładu korporacyjnego, *corporate governance*) stosowanych w spółkach. Preambuła dokumentu stanowi:

Celem *Dobrych praktyk spółek notowanych na GPW* jest umacnianie transparentności spółek giełdowych, poprawa jakości komunikacji spółek z inwestorami, wzmocnienie ochrony praw akcjonariuszy także w materiałach nieregulowanych przez prawo, a przy tym niestwarzanie obciążeń dla spółek giełdowych, nierównoważonych korzyściami wynikającymi z potrzeb rynku. Dlatego też *Dobre praktyki* dotyczą wyłącznie dziedzin, w których ich stosowanie może wpływać dodatnio na rynkową wycenę przedsiębiorstw, a przez to obniżać koszt pozyskiwania kapitału⁴⁶⁷.

Zalecane zasady próbują połączyć obniżenie kosztów działalności spółek z zasadami transparentności oraz komunikacji z akcjonariuszami. Wymogi dotyczące polityki informacyjnej dotyczą między innymi transmitowania obrad walnego zgromadzenia akcjonariuszy, ujawniania okresowych raportów finansowych, podawania terminów zdarzeń takich jak wypłata dywidend czy też zakup bądź

⁴⁶⁷ *Dobre praktyki spółek notowanych na GWP*, Warszawa, lipiec 2007.

sprzedaż części akcji, przedstawiania akcjonariuszom informacji dotyczących powiązań i możliwych konfliktów interesu członków zarządu. Ponadto zbiór zasad obejmuje wymóg zmiany organizacji wykonującej audyt zewnętrzny raz na siedem lat.

Oceniając potrzebę przyjmowania dobrych praktyk pierwszy prezes Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie stwierdził:

spółka bardziej ryzykowna musi być niżej oceniana, a spółka jest bardziej ryzykowna wtedy, gdy ma zły ład korporacyjny. Mamy wyraźną, empirycznie sprawdzoną i racjonalnie udowodnioną relację pomiędzy wyceną spółki a jej ładem korporacyjnym⁴⁶⁸.

Przyjęcie zasad korporacyjnych oraz poddawanie się kontroli rzeczywiście wzmacnia kurs giełdowy spółki. Nie jest jednak jasne, jak przyznaje ten sam autor, czy dobre praktyki przekładają się na wyniki finansowe spółki, czyli na jej zysk⁴⁶⁹. Zatem wdrażanie transparentności powiększa wartość firmy dla jej właścicieli, niekoniecznie drogą zwiększania jej zysku.

Firmy więc, a szczególnie spółki giełdowe, są bądź powinny być poddawane ciągłej kontroli finansowo-księgowej. W przypadku spółek notowanych na giełdach jest to kontrola obligatoryjna, w innych firmach często to kontrola na potrzeby urzędu skarbowego. Kontrola taka nierzadko przynosi odpowiedni efekt (zmniejszenie ilości błędów oraz eliminację nieuczciwych działań pracowników). Kontrole skarbowe sprawdzają, czy firmy odprowadzają należne podatki. Wypadki historyczne, takie jak wspomniany już upadek Enronu, ale również bankructwo banku Barings, były spowodowane lekceważeniem wyników kontroli bądź jej świadomą i/lub zamierzoną niestannością. W efekcie doprowadziły do publikacji fałszywych danych i wprowadzenia akcjonariuszy oraz innych zainteresowanych podmiotów w błąd. Należy się teraz zastanowić, czy kłamstwa księgowe mogą być usprawiedliwione.

Za usprawiedliwieniem takiego rodzaju kłamstw, szczególnie w wymiarze sprawozdawczym w stosunku do podatkobiorcy, może przemawiać fakt, iż skoro praktyka ta jest powszechna, to rezygnacja z fałszowania ksiąg spowoduje osłabienie pozycji

⁴⁶⁸ W. Rozłucki, *Ład korporacyjny: uczciwość a koniunktura giełdowa*, w: *Uczciwość w świecie finansów*, red. W. Gasparski, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2004, s. 93.

⁴⁶⁹ Tamże.

rynkowej przedsiębiorstwa. Należy zatem fałszować księgi rachunkowe w samoobronie – po to, żeby firma mogła przetrwać na rynku. Jeżeli prawdziwe jest stwierdzenie Griffitha, to firma, która nie bierze udziału w tym procederze, od początku swojej działalności napotyka większe trudności niż pozostałe przedsiębiorstwa. Wydaje się, że znowu można skorzystać z modelu Carra-Althoffa-Carsona. Z drugiej jednak strony, nie można mówić o społecznym przyzwoleniu na taki proceder – świadczą o tym rozbudowane instytucje kontrolne – prawo i aparat państwowy, firmy audytorskie, media. Do narzędzi utrudniających fałszerstwa należy dodać również zasady etyczne audytorów oraz firm audytorskich. Wykrycie fałszerstw wiąże się z sankcjami, niekiedy kończącymi się bankructwem firmy. Należy wyciągnąć z tego wnioski, iż pomimo domniemanej powszechności fałszowania sprawozdań finansowych brak jest ogólnego społecznego przyzwolenia na nie.

Innym argumentem przeciwko moralnemu dopuszczaniu kłamstwa księgowego jest naruszanie przez niego zaufania pomiędzy firmą a jej interesariuszami. Interesariusze – tak zewnętrzni, jak i wewnętrzni – mają prawo do bycia informowanymi o aktualnej kondycji finansowej spółki w sposób rzetelny. Z drugiej strony, wykrycie i ujawnienie nieprawidłowości księgowych podważa zaufanie do firmy, a zatem uniemożliwia jej osiąganie właściwego celu biznesowego. Wspominane już instytucje kontrolne świadczą o tym, że pokusa dopuszczenia się kłamstw księgowych jest duża oraz że nie zawsze kara jest odstrasżająca. W przypadku intencjonalnego fałszowania ksiąg należy mówić o wielu stronach, które biorą udział w tej 'grze'. Są to księgowi i władze firmy, kontrolerzy skarbowi, audytorzy wewnętrzni i zewnętrzni, akcjonariusze i interesariusze. Zgodnie z modelem Carra-Althoffa-Carsona, wszystkie strony powinny zaakceptować reguły zezwalające spółkom na stosowanie kłamstw. Taka zgoda jest raczej mało prawdopodobna, tak więc nie sposób użyć omawianego modelu do usprawiedliwienia intencjonalnych fałszerstw księgowych⁴⁷⁰.

⁴⁷⁰ Odrębną sprawą jest wynajmowanie specjalistów, których zadaniem jest wynajdowanie takich możliwości prawnych, które umożliwiają niepłacenie podatków. Unikanie płacenia podatków, przy jednoczesnym pozosta-

Elaine Sternberg uznaje, że uczciwa księgowość jest warunkiem etyczności przedsiębiorstwa. Podaje trzy warunki rzetelnej księgowości: zrozumiałe i adekwatne do kontekstu biznesowego reguły księgowania, poprawne i spójne stosowanie tychże reguł oraz spójność danych, do których reguły te są stosowane⁴⁷¹. Ten pobieżny opis reguł uczciwej księgowości wskazuje na wielowymiarowość problematyki oraz konieczność uwzględnienia całego kontekstu prowadzenia działalności gospodarczej przy rozpatrywaniu przypadków jednostkowych.

Pomimo swojej powszechności kłamstwa księgowe nie spełniają warunków modelu Carra-Althoffa-Carsona, nie są bowiem powszechnie akceptowane. Na brak akceptacji wskazują rozbudowane narzędzia i instytucje kontrolne oraz konsekwencje spotykające przedsiębiorstwa, w których wykazano fałszerstwa. Pomimo jednak grożących konsekwencji opisywana praktyka jest powszechna, z uwagi na duże, możliwe do osiągnięcia dzięki niej zyski.

Kłamstwo w świecie biznesu wydaje się równie częste, co w życiu codziennym. Inne są jednak próby jego usprawiedliwiania. Od stwierdzenia 'takie są reguły biznesu – tu wolno kłamać' nastąpiło przejście do 'kłamstwo stosuj wyłącznie w sytuacji obrony koniecznej i to wyłącznie w tych wypadkach, kiedy panuje konsensus co do możliwości jego użycia'. Przedstawione aktywności biznesowe – negocjacje oraz marketing – wydają się reprezentatywne dla sytuacji usprawiedliwionego kłamstwa. Zgodnie z proponowanym modelem Carra-Althoffa-Carsona usprawiedliwienie kłamstwa może nastąpić w sytuacji, gdy: istnieje powszechna zwodnicza praktyka, strony biorące udział w danej praktyce akceptują ją oraz rezygnacja z moralnie wątpliwych czynów naraziłaby działającego na straty. Istotą usprawiedliwienia kłamstwa w przypadku etyki biznesu jest więc wiedza o możliwości bycia okłamanym, określone sytuacje, w których może dojść do kłamstwa, oraz prawo do reaktywnego zastosowania zwodniczych technik obronnych.

waniu w zgodzie z regułami księgowości, trudno uznać za kłamstwo. To zagadnienie może być poddane ocenie moralnej raczej przez odniesienie się do zasad sprawiedliwości.

⁴⁷¹ Por. E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, dz. cyt., s. 186-187.

Część 3: Usprawiedliwione kłamstwo w praktyce medycznej

Kolejny obszar, w obrębie którego żywo dyskutowany jest problem usprawiedliwionego kłamstwa, to etyka medyczna. Wyróżnioną pozycję w nich należy przyznać komunikacji lekarz – pacjent, ale nie należy także zapominać o szerszej relacji personel medyczny – pacjent. Można wyróżnić w niej trzy obszary: kłamstwa odnośnie do diagnozy, kłamstwa podczas leczenia oraz kłamstwa stosowane w eksperymentach medycznych. W przypadku eksperymentów stosowanie kłamstwa wykracza poza medycynę – należy wspomnieć o instrukcjach w eksperymentach w naukach społecznych. Wydaje się jednak, że zawierające kłamstwo techniki są podobne, tak więc za podobną będzie można uznać również ich kwalifikację moralną. Najpierw omówione zostaną kwestie związane z kłamstwem w relacji lekarz – pacjent jako odnoszące się zarówno do kłamstwa diagnostycznego, jak i terapeutycznego, w drugiej części kwestie związane z wprowadzającymi w błąd instrukcjami eksperymentatorów.

Kłamstwo w relacji lekarz – pacjent

Okłamywanie pacjentów przez lekarzy (i przez szeroko rozumiany personel medyczny) to jeden z najczęstszych przypadków występowania kłamstwa w życiu zawodowym. Są to przypadki od prostego komunikatu „to nie będzie bolało”⁴⁷², poprzez bardziej zaawansowane metody, jak używanie specjalistycznego i jednocześnie niezrozumiałego dla pacjenta słownictwa oraz poprzez nieujawnianie pacjentowi całej prawdy⁴⁷³, aż po całkowite zatajanie przed pacjentem prawdy o jego stanie zdrowia oraz przyjętych metodach terapeutycznych⁴⁷⁴. Praktycznie więc każdy kontakt te-

⁴⁷² Por. R.M. Veatch, *Models for ethical medicine in a revolutionary age*, „The Hastings Center Report” vol. 2, nr 3 (June 1972), s. 6.

⁴⁷³ Por. przypadek opisany przez Z. Szawarskiego, *Mądrość i sztuka leczenia*, Wydawnictwo słowo/obraz terytoria, Gdańsk 2005, s. 129.

⁴⁷⁴ Drastycznym przykładem jest samobójstwo pacjenta pewnego lekarza. Pacjent dopiero czytając nekrolog swojego lekarza, dowiedział się, iż ten był onkologiem, przez co poznał prawdę na temat rodzaju choroby, na którą cier-

rapeutyczny może być okazją do kłamstwa, czy to co do przebiegu i skutków jakiegoś działania medycznego, czy też na temat stanu pacjenta, czy wreszcie odnośnie do jego szans na przeżycie.

W tym kontekście należy wspomnieć o placebo. Sissela Bok opisuje je następująco:

Mogą to być pastylki z cukrem, zastrzyki z roztworu soli – praktycznie każde działanie medyczne, które nie daje określonego efektu zdrowotnego, lecz może w bardzo silny sposób oddziaływać na psychikę pacjenta, prowadząc nawet do ustąpienia takich symptomów jak ból czy depresja⁴⁷⁵.

Siła placebo polega na zasugerowaniu pacjentowi, że podejmowane jest leczenie, aby pobudzić jego organizm oraz psychikę do działania na rzecz zwalczenia choroby. Jak wskazuje praktyka lekarska, placebo w niektórych przypadkach jest skuteczne. Niekiedy placebo może być nawet pozorną operacją, podczas której nie wykonuje się żadnych zabiegów leczniczych. Koronnym argumentem, przedstawianym przez lekarzy, przemawiającym za stosowaniem placebo jest: skoro nie szkodzi, a może pomóc, to można je stosować. Wydaje się, że może ono niekiedy utrzymać nadzieję pacjenta, zredukować jego ból, uspokoić obawy⁴⁷⁶. W przypadku usprawiedliwiania stosowania placebo należy mówić o innym uzasadnieniu związanego z nim kłamstwa – jest to kłamstwo nieszkodliwe, które dodatkowo może pomóc.

Poza kłamstwami dotyczącymi stanu zdrowia pacjenta lub wartości leczniczych podawanych mu leków należy jeszcze wymienić dosyć powszechną praktykę wprowadzania w błąd co do kompetencji praktykantów zawodów medycznych. Często studenci lub osoby specjalizujące się są nazywani przez personel medyczny w obecności pacjentów tytułami 'doktor' lub 'specjalista', które to tytuły mają dać do zrozumienia choremu, iż zajmuje się nim osoba kompetentna⁴⁷⁷.

Sissela Bok wyróżnia trzy uzasadnienia przedstawiane dla usprawiedliwienia okłamywania pacjentów w praktyce medycznej:

pią; por. J. Brehant, *Thanatos. Chory i lekarz w obliczu śmierci*, przeł. U. Sudolska, Ancher, Warszawa 1993, s. 66.

⁴⁷⁵ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 61.

⁴⁷⁶ Tamże, s. 62-63.

⁴⁷⁷ Por. R.M. Veatch, *Models for ethical medicine in a revolutionary age*, dz. cyt., s. 6.

1) prawdomówność jest niemożliwa, (2) pacjenci nie życzą sobie złych informacji oraz (3) że prawda wyrządzi im krzywdę⁴⁷⁸.

Pierwszy argument oparty jest na założeniu, że pacjent nie zawsze jest w stanie zrozumieć diagnozę. Skoro nie jest w stanie dotrzeć do prawdy o własnym stanie zdrowia, bezcelowe jest w ogóle podejmowanie próby uświadomienia mu jej. Pacjent może być gorzej wykształcony, posiadać niewystarczające zdolności intelektualne lub jego choroba uczyniła zbyt duże postępy, aby był w stanie właściwie zrozumieć przekazywane treści. W takim stanie rzeczy wysiłek lekarza byłby daremny, lepiej więc, zarówno dla pacjenta, jak i dla lekarza, jest utrzymywać chorego w stanie niepełnej bądź fałszywej informacji.

Argument drugi odnosi się do nastawienia chorego co do informacji o sobie. Najczęściej przywołuje się go wtedy, gdy lekarz stwierdza u pacjenta śmiertelną chorobę. Przykładem może być wypowiedź Andrzeja Szczeklika:

Nawet kiedy [chory] mówi: wiem, że mam raka, jestem przygotowany na wszystko, proszę mi powiedzieć prawdę – to jego oczy mówią co innego. Powiedz mi taką prawdę, jaką chcę usłyszeć, daj mi nadzieję⁴⁷⁹.

Kolejnym uzasadnieniem utrzymywania pacjenta w błędnym mniemaniu jest obawa lekarzy przed mechanizmami zaprzeczenia lub wyparcia. Mechanizm ten był już wspomniany przy okazji samookłamywania. Lekarze boją się utraty wpływu na proces terapeutyczny połączonego z rezygnacją pacjenta z leczenia, ponieważ mechanizm ten może spowodować niepożądane skutki⁴⁸⁰.

Argument trzeciego rodzaju odwołuje się do zasady z przysięgi Hipokratesa: 'przede wszystkim nie szkodzić'. Echo tego stanowiska można dostrzec również w przytoczonej wypowiedzi Andrzeja Szczeklika. Zakłada się, że wyjawienie choremu prawdy może spowodować dalsze szkody. Krzywda może zostać uczyniona prze-

⁴⁷⁸ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 226-227.

⁴⁷⁹ A. Szczekliki, *Prawda dla ciężko chorego*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005), s. 151.

⁴⁸⁰ Działania mechanizmu zaprzeczania w przypadku chorób terminalnych opisuje E. Kubler-Ross, *Rozmowy o śmierci i umieraniu*, przeł. I. Doleżał-Nowicka, Media Rodzina, Poznań 1998, s. 55-65.

de wszystkim w sferze psychicznej, pacjent bowiem, dowiedziawszy się o swojej poważnej chorobie, może się załamać, poddać jej i utracić nadzieję na wyzdrowienie. Może nawet doprowadzić się do takiej rozpacz, że popełni samobójstwo. We wciąż wznawianych *Aforyzmach* Władysława Biegańskiego z 1899 roku można znaleźć takie uzasadnienie kłamstwa lekarskiego:

Są prawdy, na których widok człowiek sam sobie oczy zasłania; są chwile, w których najszcześliwszym jest niewidomy. Kto takie prawdy człowiekowi odsłania, kto w takich chwilach zdejmie bielmo z oka niewidomego, ten robi źle, ten czyni ich nieszczęśliwymi⁴⁸¹.

Obawa przed silną reakcją emocjonalną pobrzmiewa również w wypowiedziach lekarzy onkologów ankietowanych przez Elisę Gordon i Christophera Daugherty'ego. Lekarze ci wyrażali za pomocą metafor obawy przed zbyt wielkim szokiem pacjentów konfrontowanych z prawdą o śmiertelnej chorobie, przykładowo:

nie jest to najlepsza strategia *ogłuszać ich* taką informacją; starasz się jak najlepiej dobierać informacje, ale nie możesz *bić ludzi w głowę* czymś takim; nie chcę nikomu powiedzieć tego *prosto w oczy*⁴⁸².

Obawa przed pozbawieniem pacjenta nadziei jest głęboko zakorzeniona w lekarzach. Niektórzy uważają, że są zobowiązani dać pacjentowi choćby minimalną nadzieję na wyleczenie – po to wszak przyszedł do szpitala⁴⁸³. Brak nadziei może skutkować odrzuceniem terapii, pogorszeniem się stanu zdrowia pacjenta, wpadnięciem w sidła samospełniającej się przepowiedni, a w skrajnych przypadkach samobójstwem. Skoro tak, to lekarz ma wręcz obowiązek okłamywać pacjenta, aby podtrzymać w nim ów promyk nadziei, nawet wtedy, gdy dobrze wie, że chory nie ma żadnych szans w walce z chorobą. Lekarze zwykli argument trzeci nazywać *przywilejem terapeutycznym*⁴⁸⁴, pozwalającym im wykorzystać kłam-

⁴⁸¹ W. Biegański, *Myśli i aforyzmy o sztuce lekarskiej*, Wydawnictwo MŚ, Opole 2007, s. 77.

⁴⁸² E.J. Gordon, C.K. Daugherty, 'Hitting you over the head': oncologists' disclosure of prognosis to advanced cancer patients, „Bioethics” vol. 17, 2/2003, s. 155.

⁴⁸³ Tamże, s. 159-160.

⁴⁸⁴ Por. M. Nowacka, *Autonomia pacjenta jako problem moralny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 2005, s. 215.

stwo jako środek w walce z chorobą (lub przynajmniej przeciw pogorszeniu stanu pacjenta).

Polski *Kodeks Etyki Lekarskiej* również daje lekarzowi prawo do nieinformowania pacjenta co do jego stanu zdrowia. Daje takie prawo w dwóch przypadkach – gdy pacjent sobie tego wyraźnie życzy (artykuł 16, punkt 1) lub gdy

lekarz jest głęboko przekonany, iż ujawnienie prawdy spowoduje bardzo poważne cierpienie chorego lub inne niekorzystne dla zdrowia następstwa; jednak na wyraźne żądanie pacjenta lekarz powinien udzielić pełnej informacji (artykuł 17)⁴⁸⁵.

Uznaje więc argumenty (2) i (3) jako usprawiedliwiające kłamstwo. W sytuacjach, gdy chory jest nieprzytomny lub małoletni, *Kodeks* zaleca przekazanie informacji jego opiekunom.

Zgodnie z przedstawionymi argumentami lekarz ma prawo niekiedy uciekać się do kłamstwa. Należy teraz przeciwstawić przedstawione trzy argumenty kontrargumentom wynikającym z podkreślenia znaczenia autonomii pacjenta.

Autonomia pacjenta a prawo do kłamstwa

Paternalizm jest postawą, która wydawała się dominować w medycynie przez wieki. Poddany został krytyce stosunkowo niedawno, gdy większy nacisk położono na znaczenie autonomii pacjenta oraz jego roli w doborze działań terapeutycznych i wyrażaniu na nie zgody⁴⁸⁶. Jedną z definicji paternalizmu brzmi następująco:

Jest to działanie dla cudzego dobra na podstawie przekonań o dobru, które nie pochodzą od beneficjenta tego działania, tj. od osoby, dla której dobra zostaje ono podjęte⁴⁸⁷.

Autor tej definicji, Paweł Łuków, zauważa, że na jej podstawie można przyjąć trzy formy paternalizmu. W pierwszej dobroczyńca dzia-

⁴⁸⁵ *Kodeks Etyki Lekarskiej*, http://www.nil.org.pl/__data/assets/pdf_file/0003/4764/Kodeks-Etyki-Lekarskiej.pdf (dostęp 12.12.2013).

⁴⁸⁶ Por. T.L. Beauchamp, R.R. Faden, *A history and theory of informed consent*, Oxford University Press, Oxford – New York 1986, s. 60-76.

⁴⁸⁷ P. Łuków, *Granice zgody. Autonomia zasad i dobro pacjenta*, Scholar, Warszawa 2005, s. 112.

ła niezgodnie z koncepcją dobra posiadaną przez beneficjenta, a działający nie zapoznał się z koncepcją dobra podopiecznego. W drugiej również występuje niezgodność pomiędzy tymi koncepcjami, z tym że działający zna koncepcję dobra beneficjenta. W trzeciej formie dobroczyńca działa zgodnie z koncepcją dobra beneficjenta, aczkolwiek nie jest o tym poinformowany. W przypadku etyki medycznej paternalizm przejawia się w braku zabiegania o zgodę pacjenta na wybraną przez lekarza metodę leczenia. Idealnym przykładem działań paternalistycznych jest wspomniane już placebo.

Paternalizm może występować w dwóch odmianach – jako słaby lub mocny.

Słaby paternalizm polega na ograniczeniu autonomii jednostki, która utraciła (trwale lub czasowo) zdolność decydowania o sobie. Paternalizm mocny polega natomiast na ograniczeniu czyjejś autonomii zarówno w sytuacji, gdy jednostka ma zdolność decydowania o sobie, jak i wówczas, gdy ją utraciła⁴⁸⁸.

Ten podział paternalizmu odnosi się więc do wymiaru zdolności pacjenta do decydowania o sobie samym. Ponadto Paweł Łuków wyróżnia jeszcze paternalizm pozorny występujący, gdy lekarz odstępuje „od ustalenia dobra pacjenta wraz z pacjentem, w sytuacji, gdy dobro to zostało ustalone wcześniej lub jest znane z innych źródeł”⁴⁸⁹. Ogólnie rzecz ujmując, paternalizm polega na pewnym ubezwłasnowolnieniu pacjenta z uwagi na jego własne dobro, niekoniecznie określone przez niego samego.

Przyjęcie postawy paternalistycznej może usprawiedliwiać kłamstwa, szczególnie w przypadku pierwszej i drugiej formy paternalizmu. Lekarz może działać na podstawie ‘opinii i stereotypów’, powołując się chociażby na typy usprawiedliwień kłamstwa przedstawione przez Sisselę Bok. Praktycznie w każdym przypadku, gdy lekarz jest przekonany, że ‘wie lepiej’ od pacjenta, może czuć się usprawiedliwiony w okłamywaniu chorego ‘dla jego własnego dobra’. Również w trzeciej formie paternalizmu usprawiedliwione są kłamstwa, które jedynie akcydentalnie mogą zgadzać się z życzeniami pacjenta co do prowadzenia procesu leczenia.

⁴⁸⁸ Tamże, s. 109.

⁴⁸⁹ Tamże, s. 290.

Postawie paternalistycznej przeciwstawiana jest postawa szacunku dla autonomii pacjenta.

Autonomia rozumiana jest jako zdolność do działań determinowanych wyłącznie własnymi motywacjami podmiotu działającego. Oczywiście, tak rozumiana autonomia – jako władza bytu ludzkiego – ugruntowana jest w przysługującej każdemu człowiekowi wolności osobowej⁴⁹⁰.

Przeciwieństwo autonomii w stosunku do paternalizmu polega na ubezwłasnowolnieniu człowieka przez ten ostatni, co uniemożliwia ubezwłasnowolnionemu korzystanie z wolności. Zasadę szacunku dla autonomii Tom L. Beauchamp oraz James F. Childress uznali za jedną z podstawowych zasad współczesnej etyki relacji lekarz – pacjent⁴⁹¹. Za warunki działania autonomicznego Beauchamp oraz Ruth R. Faden uznają działanie intencjonalne, zrozumiane przez działającego oraz dokonujące się przy braku narzuconych wpływów⁴⁹². Intencjonalność oznacza przede wszystkim działanie ze względu na cel. Autorzy są świadomi trudności związanych z tym pojęciem, omawianie go nie jest jednak istotne ze względu na koncepcję kłamstwa. Można uznać, że działanie intencjonalne to takie, którego podmiot kieruje się na cel, jednocześnie będąc świadomym możliwych i koniecznych skutków ubocznych, które to działanie może wywołać. Podmiot nie jest również zmuszony do podjęcia danego działania. Spełnienie wymogu zrozumienia wymaga wypełnienia dwóch warunków: poprawnego opisanie istoty podejmowanego działania oraz bycia świadomym jego możliwych do przewidzenia następstw⁴⁹³. Wreszcie wolność od wpływów oznacza, że

albo nie był on celem próby wpływu, albo, jeżeli był celem próby wpływania, to była ona nieudana lub w żaden sposób nie wpłynęła na wolę działającego, co do jego zamierzeń bądź przekonań⁴⁹⁴.

Wymienione warunki dookreślające wymogi stawiane działaniu autonomicznemu wydają się niemożliwe do spełnienia, co ozna-

⁴⁹⁰ M. Nowacka, *Autonomia pacjenta jako problem moralny*, dz. cyt., s. 24.

⁴⁹¹ Por. T.L. Beauchamp, J.F. Childress, *Zasady etyki medycznej*, przeł. W. Jacó-rzyński, Książka i Wiedza, Warszawa 1996.

⁴⁹² Por. T.L. Beauchamp, R.R. Faden, *A history and theory of informed consent*, dz. cyt., s. 238.

⁴⁹³ Por. tamże, s. 251.

⁴⁹⁴ Tamże, s. 258.

czaloby, że żaden człowiek nie jest i nie może być *w pełni* autonomiczny. Problematiczny jest zakres intencjonalności, niedookreślone pojęcie rozumienia, wreszcie wymóg braku kontroli wydaje się nierealistyczny. Jak zauważają autorzy: gdyby wymagać maksymalistycznego przestrzegania podanych kryteriów, czyli działań w pełni autonomicznych, o nikim nie można by powiedzieć, że działa autonomicznie, zawsze bowiem można uznać, że czyjeś zrozumienie działania nie jest wystarczające lub też że nie jest do końca wolny od zewnętrznych wpływów. Dlatego też Faden i Beauchamp proponują traktować pełną autonomię jako typ idealny, do którego należy dążyć, lecz w rzeczywistości zadowalać się autonomią efektywną (*substantially autonomy*), niespełniającą podanych warunków w sposób maksymalny⁴⁹⁵. Zauważają trudności, jakie niosą za sobą problemy dotyczące skutków powodowanych ubocznie poprzez zbyt wąskie lub zbyt szerokie zdefiniowanie wymogu rozumienia, trudność spowodowaną możliwością braku wiedzy lub żywienia fałszywych przekonań, wreszcie różne rodzaje wpływu – przymus, manipulacje, perswazja – jakim może być poddany człowiek. W związku z tym proponują realistyczny model autonomii uwzględniający rzeczywistość występujące trudności w osiągnięciu pełnej autonomii. Gradacja autonomii nie polega jednak tylko na wyróżnieniu różnych stopni działania autonomicznego, lecz również na postawieniu linii odgraniczającej działania już realizujące ten ideał od tych, które go jeszcze nie realizują.

W relacji lekarz – pacjent z zasady szacunku dla autonomii здаje się wyphywać zakaz podejmowania działań paternalistycznych, a co za tym idzie – zakaz kłamstwa. Upadają bowiem argumenty dające lekarzowi prawo do decydowania za pacjenta, czy potrzebne jest ujawnienie pacjentowi prawdy bądź też czy prawda może mu zagrozić. Zakaz kłamstwa znalazł swoje potwierdzenie w doktrynie świadomej zgody. W ramach świadomej zgody pacjent ma za zadanie zatwierdzać postępowanie lekarza wobec siebie. Faden i Beauchamp stawiają następujące warunki pojawienia się świadomej zgody:

Działanie X jest świadomą zgodą osoby O na interwencję I wtedy i tylko wtedy, gdy:

⁴⁹⁵ Por. tamże, s. 239.

1. O otrzymuje istotne informacje dotyczące I,
2. O rozumie wyjawione informacje,
3. O działa dobrowolnie, czyniąc X,
4. O ma możliwość dokonania X oraz
5. O zgadza się na I⁴⁹⁶.

W oparciu o te warunki autorzy wyróżniają dwa znaczenia świadomej zgody – moralny i prawny. W sensie moralnym – autonomiczne wyrażenie zgody – jest świadomą zgodą dokonywaną przez osobę efektywnie autonomiczną. Osoba taka zatwierdza działania lekarza, zezwalając mu na podjęcie odpowiednich interwencji. W drugim sensie – zgody prawnej – nacisk jest położony na spełnienie formalnych wymogów nakładanych na relację lekarz – pacjent przez prawo czy inne regulacje instytucjonalne. Różnica polega na tym, iż w drugim przypadku pacjent nie musi być efektywnie autonomiczny, aby wyrazić zgodę – wystarczy, że spełni określone instytucjonalnie wymagania (na przykład podpisze odpowiednią deklarację, będąc w odpowiednim wieku). Możliwe jest wydanie świadomej zgody w sensie pierwszym oraz niewydanie jej w sensie drugim i odwrotnie.

Świadoma zgoda ma chronić chorych przed kłamstwami lekarzy z uwagi na wymóg jawności. Pacjent, który ma wyrazić zgodę w sensie moralnym, musi być dobrze poinformowany (oraz musi zrozumieć podawane informacje). Zgoda wydana na podstawie fałszywych bądź niepełnych informacji jest nieważna, a zatem kłamstwo w świetle tej doktryny jest niedopuszczalne, przynajmniej na etapie osiągnięcia zgody. Należy jeszcze wspomnieć o zakresie zgody. Może ona być wydana bądź to na cały okres leczenia, z aprobatą wszelkich interwencji medycznych, bądź też na określony okres lub na pewną klasę zabiegów. Przykładowo świadek Jehowy może zgodzić się na określone sposoby swojego leczenia, lecz gdyby jego stan pogorszył się na tyle, że konieczna byłaby transfuzja krwi, mógłby nie wyrazić zgody na przeprowadzenie tego zabiegu lub cofnąć zgodę na cały proces leczenia. Przyjmuje się, że odrębnej zgody wymagają wszystkie istotne z punktu widzenia tak lekarza, jak pacjenta nowe oraz ryzykowne interwencje.

⁴⁹⁶ Tamże, s. 275.

Konfrontacja podejścia paternalistycznego oraz opartego na zasadzie szacunku dla autonomii przyniosła zmianę modelu relacji lekarz – pacjent. Robert M. Veatch wyróżnia cztery modele tej relacji – inżynierski, kapłański, koleżeński i kontraktualny⁴⁹⁷. W modelu inżynierskim porównuje działania lekarza do hydraulika, który ma naprawić zepsutą część, nie zadając zbędnych pytań. Jest to model mocnego paternalizmu, w którym lekarz nie liczy się z opiniami pacjenta, a jedynie wykonuje swoje zadania, nie przejmując się wolą pacjenta. Kapłański model odnosi się do zachowań takich, jak budowanie wizerunku lekarza – eksperta znajdującego się najlepiej na wykonywanej pracy, w skrajnych przypadkach dysponującego czymś na kształt ‘wiedzy tajemnej’⁴⁹⁸. Lekarze stosujący ten model twierdzą, że kierują się głównie hasłem ‘przede wszystkim nie szkodzić’, starając się pomóc za wszelką cenę, często podejmując decyzje za pacjenta. Nie wahają się również użyć kłamstwa, jeżeli w jakimś stopniu wydaje się ono pomocne choremu. Uważają za dopuszczalne postawy zarówno silnie, jak i słabo paternalistyczne. Odwróceniem tej postawy jest model koleżeński. Tutaj lekarz stara się wejść w miarę bliską relację z pacjentem, aby obaj mogli współdziałać na rzecz wyleczenia go. Całe działanie opiera się na bliskich relacjach. W tym przypadku mogą wystąpić zachowania paternalistyczne, lecz nie są one konieczne – najważniejsza jest atmosfera współpracy. Veatch uważa każdy z tych modeli za niewłaściwy, przeciwstawiając im model kontraktualny. Uważa, że najlepsza relacja lekarz – pacjent jest oparta na specyficznej umowie. Przestrzega, żeby nie kojarzyć umowy z pewnymi wymogami prawnymi, lecz traktować je raczej jako wymogi instytucji społecznych. Zauważa, że „podstawowe normy wolności, godności, prawdomówności, dotrzymywania obietnic i sprawiedliwości są istotnym elementem sytuacji kontraktualnej”⁴⁹⁹. Model ten ma pozwolić na uniknięcie niebezpieczeństw zarówno modeli zezwalających na naginanie norm moralnych (inżynierski i kapłański), jak i pozornej równości stron sugerowanej w modelu koleżeńskim. Model kontraktualny

⁴⁹⁷ Por. R.M. Veatch, *Models for ethical medicine in a revolutionary age*, dz. cyt., s. 5-6.

⁴⁹⁸ Postawę taką zalecał W. Biegański, por. W. Biegański, *Mysli i aforyzmy o sztuce lekarskiej*, dz. cyt., s. 52-53.

⁴⁹⁹ R.M. Veatch, *Models for ethical medicine in a revolutionary age*, dz. cyt., s. 7.

ma doprowadzić do uzgodnienia stanowisk i kompetencji stron, ich wzajemnych obowiązków i świadczeń oraz zawierać warunki wygaśnięcia relacji bądź wytyczne dotyczące ustalenia nowego kontraktu. Zarówno lekarz, jak i pacjent mieliby więc podstawy do współdziałania i ufania sobie nawzajem, bez konieczności czy to uciekania w koleżeńskość, czy też próby zachowań kapłańskich lub inżynieryjnych.

Jako jeden z elementów modelu kontraktualnego została wymieniona prawdomówność. Model ten wydaje się zakładać świadomą zgodę w sensie moralnym, odnosząc się do podziału Beauchampa i Faden. Strony umowy, o ile chcą spełniać jej postanowienia i chcą, żeby była ona ważna, muszą wypełniać warunki, w tym również warunek nieoszukiwania się. Warunki ważnego kontraktu gwarantują spełnienie zasady szacunku dla autonomii zarówno lekarza, jak i pacjenta.

Przeciwnicy zakazywania kłamstwa w stosunku do pacjentów (będący jednocześnie często zwolennikami dopuszczalności jednej z form paternalizmu) sprzeciwiają się również tak postawionym tezom modelu kontraktualnego oraz wymogom świadomej zgody. Zwolennicy paternalizmu często odwołują się do bilansu dóbr bądź swoistego testu uogólnialności, mającego usprawiedliwić ich kłamstwo. W pierwszym przypadku odwołują się do zasady:

nie twierdzimy, że każde okłamanie pacjenta jest sprawiedliwe. Uważamy jednak, że usprawiedliwione jest w takim przypadku, gdzie osoba działająca racjonalnie, po zaprezentowaniu jej alternatyw, wybrałaby raczej bycie okłamaną⁵⁰⁰.

Problematyczne jest wyrażenie: 'osoba działająca racjonalnie'. W sytuacji klinicznej nie zawsze jest czas, żeby skonsultować się z osobami, które dysponują 'racjonalną oceną sytuacji' lub etykami, więc najczęściej rolę 'osoby działającej racjonalnie' przyjmuje lekarz, podejmując decyzje na podstawie własnego doświadczenia oraz intuicji moralnych, które niekoniecznie muszą być zgodne ze stanowiskiem osoby działającej racjonalnie. Osobą działającą z pobudek irracjonalnych (lęku, cierpienia, przesądów, stereotypów) miałyby być pacjenci. Lekarz więc nie musiałby stosować się do wy-

⁵⁰⁰ B. Gert, C.M. Culver, *The justification of paternalism*, „Ethics” vol. 89, nr 2 (June 1979), s. 204.

mogów poszanowania autonomii, skoro chory nie spełnia warunku racjonalności. Warto w przypadku tego argumentu wskazać na milczące założenie, iż kompetencje lekarza (bądź całego personelu medycznego) odnośnie do medycyny są utożsamiane z racjonalnością, a więc powstrzymywaniem się od działania na podstawie przesądów, stereotypów, uprzedzeń czy obaw. To założenie wątpliwe. Dochodzi w nim do rozciągnięcia jednego rodzaju kompetencji (zawodowej) na inne (poznawczą, psychologiczną). Jak dotąd nie zostało wykazane, iż osoba kompetentna w sztuce leczenia automatycznie staje się kompetentna w innych dziedzinach oraz że staje się bardziej racjonalna. Lekarz może czerpać z doświadczeń swoich i cudzych dotyczących reakcji pacjentów i przebiegu terapii, jednak ponieważ możliwe są tu zniekształcenia poznawcze, jest to droga, która może doprowadzić zarówno do sformułowania właściwej teorii, jak i stereotypów czy przesądów. Lekarz także może być nieracjonalny w przedstawionym powyżej sensie. Nieracjonalność taka powinna, zgodnie z logiką argumentu, uprawniać inne osoby do działania paternalistycznego.

Dla przykładu warto wyobrazić sobie lekarza działającego na podstawie przesądu: podanie ciężko choremu pacjentowi prawdziwej diagnozy spowoduje niechęć do kontynuowania terapii. Do takiego lekarza przychodzi pacjent, który, chociażby dzięki umiejętnościom filozoficznym i wysokiemu poczuciu krytycyzmu, bliższy jest owej racjonalności. Zgodnie z przedstawionym argumentem Gerta i Culvera to pacjent byłby uprawniony do działań paternalistycznych w stosunku do lekarza. Taka sytuacja jest trudna do zrealizowania, ponieważ przypisuje się na podstawie jednego rodzaju kompetencji (medycznych) kompetencje innego rodzaju (racjonalność). To błąd poznawczy, który może doprowadzić do nadużyc personelu medycznego w stosunku do pacjentów. Błąd ten nazywa się błędem „aureoli” i polega na przenoszeniu ocen z jednych zdań na inne, niezwiązane z pierwszymi⁵⁰¹. Trudno uznać za silny argument oparty na złudzeniu.

Drugi kontrargument opiera się na założeniu porównywalności dóbr. Nawet jeżeli dany akt kłamstwa w momencie wyjścia na jaw okaże się złem, to i tak będzie on mniejszym złem, w porównaniu ze

⁵⁰¹ Por. T. Tyszka, *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 1999, s. 36-38.

złem spowodowanym przedwczesnym ujawnieniem prawdy. Dla przykładu okłamanie umierającej kobiety, w momencie poprawy jej stanu zdrowia, że jest to stała poprawa, mogłoby dać jej i rodzinie kilka dni lepszego samopoczucia, wyjawienie prawdy natomiast nie spowoduje takich pozytywnych skutków⁵⁰². Kłamstwo więc byłoby wskazane również ze względu na bilans szczęścia pacjenta i rodziny. Nieistotne stają się jednocześnie żądania pacjenta dotyczące ujawnienia prawdy o własnym stanie – lekarz miałby być usprawiedliwiony w momencie, gdy dokonuje bilansu i wybiera według niego korzystniejszy, nie zwracając uwagi na żądania pacjenta, który nie ma pełnego oglądu sytuacji.

Kolejnym, związanym z postawą paternalistyczną, argumentem przeciwko zakazowi kłamania jest fakt niemożliwości przekazania całej prawdy pacjentowi. Bernard Gert i Charles M. Culver wskazują, że postulat przekazania odpowiedniej wiedzy pacjentowi jest niemożliwy do spełnienia z uwagi na jego ograniczenia umysłowe (na przykład demencja), braki w wykształceniu, brak czasu lekarza, niedookreślenie terminu ‘pełna wiedza’⁵⁰³. Powraca tutaj problem ‘dostępności całej prawdy’ poruszany również przez Bok⁵⁰⁴. Z faktu, że przekazanie pełnej prawdy jest utrudnione, wyciąga się wniosek, aby zaniechać jej przekazywania, a zaoszczędzony czas i energię poświęcić realizowaniu większego dobra, jakim jest usuwanie cierpienia.

Podsumowując, wypływające z postawy paternalistycznej argumenty za usprawiedliwionym kłamstwem w relacji lekarz – pacjent opierają się albo na założeniu, że pacjent nie jest w stanie, nie chce bądź też nie może przyjąć prawdy, albo też, że ona mu zaszkodzi lub będzie większym złem niż jej ukrycie. Przeciwno nim wysunięta została doktryna opierająca się na szacunku dla autonomii pacjenta, nakazująca zabieganie o świadomą zgodę, a więc autonomiczną aprobatę działań lekarza. Jednym z warunków świadomej zgody jest prawdziwe poinformowanie pacjenta o jego stanie zdrowia i planowanych zabiegach oraz ich skutkach. Przeciw doktrynie autonomii wysunięto zarzuty mówiące o niedostatku racjonalności u chorego człowieka, niekorzystnym bilansie dóbr, jaki może spo-

⁵⁰² Por. B. Gert, C.M. Culver, *The justification of paternalism*, dz. cyt., s. 204.

⁵⁰³ Por. E.H. Loewy, *In defense of paternalism*, „Theoretical Medicine and Bioethics” 26/2005, s. 462.

⁵⁰⁴ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 3-6.

wodować zabieganie o zgodę. Wreszcie przedstawiony został argument mówiący o niemożliwości przekazania całej prawdy, a przez to podający w wątpliwość jej przekazywanie w ogóle. Należy następnie zastanowić się nad argumentami zabraniającymi stosowania kłamstwa w medycynie.

Relacja terapeutyczna i diagnostyczna a zakaz kłamstwa

Część argumentów przeciwnych usprawiedliwianiu kłamstwa w praktyce medycznej jest podobna do już omawianych schematów argumentacyjnych⁵⁰⁵. Sissela Bok, krytykując wymienione przez siebie uzasadnienia dla przyzwolenia na kłamstwo, odwołuje się przede wszystkim do wartości zaufania. Zauważa, że 'wyjście na jaw' kłamstwa, czy to w przypadku placebo, czy też zatajania niekorzystnej diagnozy, nieuchronnie doprowadzi do zmniejszenia zaufania w stosunku do lekarza, co w efekcie może dać efekt zmniejszenia skuteczności terapii, czyli spowodować niekorzystne następstwa u pacjenta⁵⁰⁶. Paradoksalnie więc postępowanie w imię nieszkodzenia jest obciążone ryzykiem przyniesienia większej szkody – długotrwałego spadku zaufania.

Argumentom opartym na niemożliwości przekazania prawdy, a co za tym idzie rozmycia granicy pomiędzy prawdą a dysymulacją, Bok przeciwstawia perspektywę pacjenta. Żąda, aby nie zmniejszać, i tak już ograniczonej przez chorobę, autonomii poprzez niedostarczanie pacjentowi prawdziwych informacji⁵⁰⁷. Argument ten potwierdzają wyniki badań Amy D. Waterman i jej współpracowników odnośnie do ukrywania błędów medycznych⁵⁰⁸. Badacze zastosowali metodę *focus group*, zadając te same pytania dotyczące ujawniania błędów medycznych lekarzom i pacjentom, zachęcając ich jednocześnie do możliwie pełnych odpowiedzi. Ujawnione zostały diametralne różnice dotyczące ujawniania informacji o popeł-

⁵⁰⁵ Por. rozdział 2, część 2 niniejszej pracy.

⁵⁰⁶ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 67-68.

⁵⁰⁷ Por. tamże, s. 228.

⁵⁰⁸ Por. A.D. Waterman, T.H. Gallaher, A.E. Ebers, V.J. Fraser, W. Levinson, *Patients' and physicians' attitudes regarding the disclosure of medical errors*, „Journal of American Medical Association” vol. 289, nr 8 (February 2003), s. 1001-1007.

nionych błędach podczas terapii, a nawet w definiowaniu takich błędów. Lekarze za błąd w leczeniu uznawali wyłącznie odstępstwo od przyjętych procedur, pacjenci natomiast patrzyli na sprawę szerzej, uznając za błąd również brak kompetencji lekarskiej czy niski standard obsługi zdrowotnej. Żądali ponadto, aby wyjawiać im prawdę o wszelkich błędach, które powodowały szkodę, podczas gdy lekarze byli skłonni ujawniać jedynie te, które powodowały poważne w ich mniemaniu szkody, wyłączając dodatkowo takie, których pacjent mógłby nie zrozumieć lub o których nie chciałby usłyszeć. Lekarze ponadto uważali, że w przypadku ujawniania błędu należy ostrożnie dobierać słowa, podczas gdy pacjenci chcieli, by powiedzieć im wszystko⁵⁰⁹.

Przedstawiony rozdzźwięk pomiędzy opiniami lekarzy i pacjentów mógł wyphywać, z jednej strony, z chęci chorych, aby wiedzieć jak najwięcej o swoim stanie zdrowia, z drugiej zaś lekarze mogli bronić swojego punktu widzenia długotrwałą praktyką i znajomością negatywnych konsekwencji ujawniania pacjentom danych o błędach. Bok argumentuje przede wszystkim z punktu widzenia pacjenta, wskazując na negatywne skutki, jakie kłamstwo może u niego wywołać.

Amerykańska filozof podobnie podważa argument mówiący, że chory 'tak naprawdę' nie chce wiedzieć, że pytając o diagnozę, chce zostać okłamany. Szczególnym przypadkiem tego zdarzenia są wspomniane już sytuacje choroby terminalnej, ukrywanej przed chorymi. Zauważa, iż o ile prawdą jest, że pacjenci często reagują na takie informacje zaprzeczeniem lub wyparciem, o tyle – jak wskazują badania Elisabeth Kubler-Ross, jest to etap przejściowy i przy odpowiednim wsparciu psychoterapeutycznym chorzy mogą przez niego przejść⁵¹⁰. Bok wskazuje na prawdopodobną przyczynę obawy przed informowaniem pacjentów, którą miałby być nieświadomiony lęk samych lekarzy przed śmiercią⁵¹¹. Następnie wymienia działania, których śmiertelnie chory, nieświadomy swojego stanu, nie będzie mógł wykonać:

⁵⁰⁹ Por. tamże, s. 1004.

⁵¹⁰ E. Kubler-Ross, *Rozmowy o śmierci i umieraniu*, dz. cyt.; por. także J. Suchorzewska, *Głos w dyskusji: „Prawdomówność w medycynie”*, „Diametros” 4 (czerwiec 2005), s. 112-113.

⁵¹¹ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 231.

nie może on podjąć decyzji dotyczących końca swojego życia: pójść czy nie pójść do szpitala, poddać się lub nie operacji; gdzie i z kim spędzić ostatnie dni, jak uporządkować swoje sprawy⁵¹².

Zatajenie takie stanowi więc mocne naruszenie autonomii oraz zasad świadomej zgody – pacjent nie może w sposób ważny moralnie zgodzić się na podejmowane wobec niego zabiegi.

Odrzucając trzecie uzasadnienie, jakoby prawda mogła zaszkodzić pacjentom, a nawet doprowadzić do silnej depresji lub próby samobójczej albo poddania się chorobie, co miałyby przyspieszyć zgon, Bok zwraca uwagę na fakt, iż niekiedy większym dobrem jest pozwolić choremu przygotować się na śmierć, niż walczyć do końca o kolejne dni jego życia⁵¹³. Nikt nie przedstawił dowodów na to, że rzeczywiście chorzy po usłyszeniu diagnozy o stanie terminalnym są skłonni popełniać samobójstwa lub przestają walczyć z chorobą. Jest to raczej stereotyp, któremu lekarze masowo ulegają⁵¹⁴. Uzasadnianie decyzji o kłamstwie za pomocą trzeciego argumentu (obrona pacjenta przed krzywdą) dodatkowo wpisuje się w kontekst działań silnie paternalistycznych.

Dodatkowym argumentem przeciwko usprawiedliwianiu medycznego kłamstwa jest liczba osób, które muszą w nim uczestniczyć. „Decyzja lekarza, by skłamać, włącza w to działanie rozszerzający się krąg współpracowników, którzy uważają, że takie działanie nie jest ani ludzkie, ani mądre”⁵¹⁵. Cały zespół terapeutyczny, który powinien wspierać lekarza w terapii i dbać o jego autorytet, zostaje poza swoją wolą włączony w działania, których może nie akceptować moralnie. Naruszana jest już nie tylko autonomia pacjenta, lecz również współpracowników, których włącza się w działanie niemoralne bez ich uprzedniej zgody. Kłamstwo nie jest przecież jednym z wielu zabiegów medycznych, lecz środkiem pozamedycznym, a więc takim, którego wybór nie powinien leżeć wyłącznie w kompetencjach lekarza. Zauważyć jeszcze należy, że działanie takie jest skuteczne na krótką metę, ponieważ pacjent, okłamywany przez le-

⁵¹² Tamże.

⁵¹³ Por. tamże, s. 237.

⁵¹⁴ Oprócz Bok twierdzi tak również P. Luków; por. P. Luków, *Granice zgody. Autonomia zasad i dobro pacjenta*, dz. cyt., s. 122.

⁵¹⁵ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 226.

karzy, niekiedy dowiaduje się prawdy lub może ją wywnioskować z komunikatów i zachowania niższego personelu medycznego lub rodziny⁵¹⁶.

Przedstawione stanowiska wydają się tworzyć nierozwiązywalną dychotomię. Naprzeciwko siebie stają racje lekarza oraz pacjenta, a także ich odmienne perspektywy. Dodatkowo wspomnieć należy o najczęściej różniących się systemach wartości lekarza i pacjenta.

Do tej pory cały czas mowa była o obowiązkach bądź uprawnieniach moralnych lekarzy, bez akcentowania obowiązków pacjentów, co powinno być konsekwencją przyjęcia modelu kontraktualnego. Wśród krytyków paternalizmu można niekiedy dostrzec milczące założenie, iż to lekarz zawsze jest tym (stwarza mu takie możliwości sprawowana funkcja), który narusza autonomię drugiego człowieka. O obowiązki moralne pacjenta upomnieli się Heather Dreaper i Tom Sorel⁵¹⁷. Zauważyli, że pomimo przyjęcia modelu kontraktualnego i wynikającego zeń wymogu świadomej zgody, a nawet uzgadniania z pacjentem sposobu jego leczenia, odpowiedzialność za ewentualne błędy w terapii ponosi wyłącznie lekarz⁵¹⁸. Oczywiście to lekarz jest zawsze stroną bardziej odpowiedzialną z uwagi na swoją kompetencję, lecz czy sprawiedliwe jest, aby ktoś, kto uczestniczy w procesie podejmowania decyzji, nie ponosił za nią żadnej, nawet ograniczonej odpowiedzialności? Podają też przykłady niewłaściwych zachowań pacjenta, również kłamstw bądź niedotrzymywania zobowiązań, przykładowo:

Pacjent wyolbrzymia objawy bólu brzucha przed swoim lekarzem, żeby szybciej dostać się do szpitala.

Po nagłej, niedzielnej wizycie u swojego lekarza rodzinnego pacjent obiecuje, że w przyszłości będzie przychodził po recepty w godzinach przyjęć. Nie robi tego i lekarz musi go przyjąć po godzinach, po ciężkim dniu pracy⁵¹⁹.

Przykłady tego typu można mnożyć. Pacjent może obiecywać prowadzenie zdrowego trybu życia, rzucenie bądź ograniczenie nałó-

⁵¹⁶ Por. E. Kubler-Ross, *Rozmowy o śmierci i umieraniu*, dz. cyt., s. 53.

⁵¹⁷ H. Dreaper, T. Sorel, *Patients' responsibilities in medical ethics*, „Bioethics” vol. 16, 4/2002, s. 335-352.

⁵¹⁸ Por. tamże, s. 340.

⁵¹⁹ Tamże.

gów, regularne badania, czego jednak nie spełnia. W takiej sytuacji zrozumiałe jest żądanie, aby był objęty przynajmniej częściową odpowiedzialnością za swój stan zdrowia oraz za powodzenie terapii. W szczególności musi przestrzegać wymogu szczerości w stosunku do lekarza. Ponadto podstawowym obowiązkiem pacjenta powinien być szacunek dla autonomii lekarza. Wymóg ten jest podyktowany nie tylko chęcią zachowania elementów symetryczności relacji terapeutycznej, lecz również jest podstawowym wymogiem działań moralnych. Stąd Dreaper i Sorel proponują, aby zasadę szacunku dla autonomii traktować jako zasadę *prima facie*, co jest zgodne z jej przedstawieniem przez Beauchampa i Childressa.

W poszukiwaniu norm moralnych dotyczących kłamstwa w medycynie należy więc mieć na uwadze nie tylko obowiązki lekarza, ale również pacjenta. W przedstawionym szkicu modelu kontraktualnego wymóg ten jest zapisany, lecz bywa on niekiedy pomijany, z uwagi na skupienie się bioetyki na obowiązkach lekarza. Można przedstawić dwie kandydatury do bycia właściwym modelem sytuacji usprawiedliwionego kłamstwa w bioetyce – propozycję wynikającą z badań Kubler-Ross oraz autonomię zasad Łukowa.

Model zbudowany dzięki badaniom Kubler-Ross można nazwać modelem ‘stopniowego odkrywania prawdy’ lub ‘wychowywania do prawdy’. Badaczka, przeprowadzając wiele wywiadów z terminalnie chorymi, wyróżniła pięć etapów, przez które przechodzili pacjenci skonfrontowani z informacją o własnej, śmiertelnej chorobie. Są to etapy zaprzeczenia i izolacji, gniewu, targowania się, depresji oraz akceptacji⁵²⁰. Jej badania częściowo potwierdzają obawy lekarzy przed silną negatywną reakcją emocjonalną pacjentów na informacje o nieuleczalnej chorobie. Jednocześnie pokazują, w jaki sposób chory, z pomocą psychoterapeutów, lekarzy i duchownych może przejść od reakcji negatywnych do spokojnej akceptacji rzeczywistości i pogodzenia się z nią, a co za tym idzie zdolności zdecydowania o swoich sprawach na koniec życia. Badania te są traktowane jako empiryczne uzasadnienie modelu ‘wychowywania do prawdy’. Zadaniem informującego lekarza staje się w nim troska o właściwe zrozumienie przekazywanych pacjentowi informacji.

⁵²⁰ Por. E. Kubler-Ross, *Rozmowy o śmierci i umieraniu*, dz. cyt.

Taki ton można odnaleźć w wypowiedzi Andrzeja Szczeklika:

Decydujący, jak sądzę, jest sposób podania prawdy, styl. I czas. Trzeba mieć czas na przebycie z chorym wspólnej drogi, wiodącej do odkrycia prawdy⁵²¹.

Lekarz stara się ułatwić (często wraz z innymi osobami zajmującymi się chorym) przyjęcie prawdy o stanie zdrowia.

Model 'wychowania do prawdy' wydaje się bardzo obiecujący zarówno z punktu widzenia lekarzy praktyków, jak bioetyków. Podkreśla wagę sposobu przekazywania prawdy oraz udzielania wsparcia chorym. Bogdan de Barbaro, prezentując przykłady z praktyki psychiatrycznej, zauważa:

to, co powie psychiatra, będzie zależało od „kąta otwarcia” pacjenta. Zaś „kąta otwarcia” pacjenta będzie zależał od tego, jaka będzie jakość wypowiedzi lekarza (jakość: umiejętne tworzenie klimatu bezpieczeństwa i zaufania, respektowanie partnera rozmowy, jego zmieniającej się gotowości do zmiany przekonań). Tak więc to, co się dzieje w rozmowie lekarz – pacjent, jest w swojej istocie dialogiem i prawom dialogu podlega⁵²².

Podobnie twierdzi Janina Suchorzewska:

Wobec chorych tak bardzo bojących się prawdy, że aż uciekających się do prośby o jej nieujawnienie, obowiązuje zasada przekazywania informacji **stopniowo**, w atmosferze zrozumienia i troski oraz deklarowanej pomocy⁵²³.

Przyjęcie modelu 'wychowywania do prawdy' ma jeszcze jedną cechę. Jak zauważa Jarosław Sak, powinien on

wyzwalać lekarza z dylematu informować czy nie informować pacjenta o złym rokowaniu na rzecz dylematu znacznie, jak sądzę, trudniejszego: kiedy i jak przekazać mu jego własność, czyli wiedzę, w posiadanie której wszedł, zawiązując z pacjentem relację diagnostyczno-terapeutyczną⁵²⁴.

⁵²¹ A. Szczekliki, *Prawda dla ciężko chorego*, dz. cyt., s. 151.

⁵²² B. de Barbaro, *Prawda dla chorego czy prawda dialogu?*, „Diametros” 4 (czerwiec 2005), s. 107.

⁵²³ J. Suchorzewska, *Głos w dyskusji: „Prawdomówność w medycynie”*, dz. cyt., s. 118.

⁵²⁴ J. Sak, *Prawda a „sztuka mówienia”*, „Diametros” 4 (czerwiec 2005), s. 137.

Trzeba się zgodzić, że omawiana propozycja ma wiele zalet. Nakłada na lekarza obowiązek przekazywania prawdy pacjentowi, ponadto uświadamia istotną rolę psychiki chorego w reakcjach na niepomyślną diagnozę, zaleca lekarzowi towarzyszenie (w znaczeniu niesienia pomocy) pacjentowi aż do 'właściwego zrozumienia' lub osiągnięcia 'właściwej postawy' wobec diagnozy i terapii, a niekiedy również dalszych losów i aktualnej sytuacji pacjenta. Ponadto model ten jest podbudowany badaniami empirycznymi. Stopniowo ujawniając prawdę, lekarz szanuje prawo pacjenta do autonomii, ponieważ uświadamia mu jego sytuację i asystuje w dalszych działaniach, przedstawiając możliwości dalszej terapii. Pacjent, bazując na otrzymanej wiedzy, może świadomie zgodzić się na proponowane interwencje. Lekarz również ma świadomość działania autonomicznego, samodzielnie kształtując relację z pacjentem, nie będąc przez tego ostatniego zmuszanym do działań, którym się sprzeciwia.

Mimo wymienionych zalet opisany model jest również paternalistyczny. Dobre intencje 'oswojenia' chorego z trudną prawdą oraz dobre skutki maskują w nim paternalistyczną postawę lekarza. Model ten wyrósł z próby rozwiązania problemu, jak postępować w sytuacji, gdy chory nie chce znać prawdy o swojej chorobie i domaga się jej ukrycia. Odpowiedzią jest stopniowe przekonywanie go do prawdy i asystowanie przy jej przyjęciu. Punktem docelowym jest akceptacja przez chorego prawdy o swoim zdrowiu. Krótko mówiąc, zazwyczaj chodzi o pogodzenie się ze śmiercią, kalectwem lub długotrwałą i uciążliwą terapią (informowanie o lekkich schorzeniach nie stwarza podobnych problemów). Model 'wychowania do prawdy' ma jednak podstawową wadę – uwzględnia przede wszystkim punkt widzenia lekarza – dysponenta prawdy, tego, który określa „kąt otwarcia”. Zakłada się w nim 'niedojrzałość' pacjenta, brak właściwej racjonalności (jednocześnie przypisując ją, nie bardzo wiadomo na jakich zasadach, lekarzowi). Zapomina się przy tym, że chory może nie życzyć sobie takiego traktowania – realizując je, można realizować dobro chorego, według koncepcji nie pochodzącej od niego samego (czyli zgodnie z zasadą silnego paternalizmu). Dla przykładu: pacjent ma prawo zażądać niewiedzy, lekarz nie powinien wtedy łamać jego autonomii, przekazując mu tę wiedzę, nawet w subtelny sposób. Model 'wychowania do prawdy' pozostaje obciążony paternalizmem, o ile chory nie wyrazi

na niego zgody, podobnie jak na inne metody terapii. Dopiero po uprzednim wyrażeniu zgody można mówić o rzeczywistym dialogu i przekazywaniu prawdy. W wyniku jej braku pacjent zmuszany jest do przyjęcia informacji, niekiedy w bardzo subtelny sposób, pod pozorem 'wsparcia psychologicznego', na które nie wyrażał zgody i do nieznamości których może mieć prawo.

Próbując uniknąć zarówno niebezpieczeństw związanych z przewartościowaniem autonomii pacjenta, jak i z powrotem do zachowań paternalistycznych, Paweł Łuków proponuje inny model ustalania dobra pacjenta, a zarazem i sposobu ujawniania mu informacji, który nazywa autonomią reguł. Odchodząc od szerokiej koncepcji autonomii, propagowanej przez Beauchampa i Childresa, proponuje wrócić do autonomii rozumianej po kantowsku jako odnoszącej się nie do osób, ale do zasad. W przypadku autonomii kantowskiej:

Jej centralnym elementem jest teza, że o prawomocności zasady nie decyduje to, czy jest czyjaś własna (...), ani to, że stanowi przedmiot jakiegoś rodzaju zgody, lecz to, że zawiera taką propozycję działania, która nie wyklucza z uczestnictwa w tej propozycji nikogo, kto jest nią objęty, czy to jako wykonawca pewnych czynności, czy też jako ich odbiorca⁵²⁵.

Skupienie uwagi na autonomicznych zasadach pozwala autorowi odejść od błędnych jego zdaniem doktryn paternalizmu i autonomizmu. Jednocześnie odpiera, wysuwany niekiedy przeciwko kantowskiemu podejściu, zarzut formalizmu lub pryncypializmu mówiący, że do przedstawianych zasad zawsze należy dołączyć reguły rządzące ich wyborem. Zarzut ten zakłada bowiem, że zasady są zawsze ogólne, tymczasem korzystając z kantowskich narzędzi, można tworzyć zarówno zasady ogólne, jak i szczegółowe⁵²⁶. Autonomiczne zasady różnią się od doktryn akcentujących autonomię osób lub autonomię działania tym, że przesuwają niezależność z osób na maksymy działania. Nawet osoba nieautonomiczna (niepełniająca na przykład podanych już wymogów autonomii) może działać według autonomicznych zasad⁵²⁷. Paweł Łuków stwierdza: „Ustalenie, że czyjeś zasady postępowania są autonomiczne, nie

⁵²⁵ P. Łuków, *Granice zgody. Autonomia zasad i dobro pacjenta*, dz. cyt., s. 199.

⁵²⁶ Por. tamże, s. 213.

⁵²⁷ Tamże, s. 196.

musi być oceną namysłu faktycznie przeprowadzonego przez działającego, bądź empirycznej osobowości działającego⁵²⁸.

Sformułowanie prawomocnej moralnie zasady postępowania wymaga zatem bądź to indywidualnego namysłu działającego (uogólnienia zasady), bądź też skorzystania z już uogólnionych zasad. Jednocześnie należy pamiętać, iż test uogólniania powinien opierać się na ważnych przesłankach, nie zaś na stereotypach czy przesądach⁵²⁹. W zamysle autora „autonomiczne zasady wyznaczają (...) graniczne warunki działania lekarza i pacjenta”⁵³⁰.

W kwestii dopuszczalności kłamstwa w medycynie Łuków podąża za Kantem, starając się pokazać, w jaki sposób przyjęcie maksymy dopuszczającej kłamstwo staje się sprzecznością w samym zamysle działania. Okłamując chorego:

Lekarz taki musi oczekiwać współpracy pacjenta, polegającej na tym, że ten będzie mu wierzył, musi więc założyć, że pacjent uczestniczy w planie oszukiwania go [pacjenta – JK], będzie pokładał w nim [lekarzu – JK] zaufanie. Jeżeli jednak zasada oszukiwania pacjenta ma być podstawą jego działania, to musi on wiedzieć, że to, co mu się podaje do wiadomości, nie zasługuje na wiarę. Lekarz postępujący na podstawie zasady oszukiwania pacjenta będzie więc oczekiwał odeń niemożliwego: brania za dobrą monetę informacji, o których wie, że są nierzetelne lub prawdopodobnie nierzetelne⁵³¹.

Podawanie kłamliwych informacji jest więc niemożliwe do uzasadnienia, ponieważ uogólnienie takiej maksymy oraz poinformowanie o niej pacjenta podaje w wątpliwość całą wymianę informacji. Skoro zatem nie będzie pewności co do informacji przekazywanych przez lekarza, nie będzie również możliwa terapia. Zatem sprzeczność tkwiąca w samym chceniu czegoś takiego jak powszechne kłamstwo uniemożliwia usprawiedliwienie okłamania pacjenta.

Zasada prawdomówności jest więc jedną z zasad konstytutywnych dla relacji lekarz – pacjent. Podstawą dla sukcesu terapii (dobra medycyny, czyli wyleczenia pacjenta) jest efektywna komunikacja jej uczestników.

⁵²⁸ Tamże.

⁵²⁹ Por. tamże, s. 204.

⁵³⁰ Tamże, s. 199.

⁵³¹ Tamże, s. 226.

Każda próba dotarcia do przekonań faktycznych i normatywnych drugiej strony relacji pacjent – lekarz jest skazana na niepowodzenie, a przynajmniej na duże trudności, z chwilą postanowienia przez lekarza bądź pacjenta przekazywania drugiej stronie informacji fałszywych lub zniekształconych⁵³².

Uczestnicy tej relacji mają za zadanie wspólnie ustalić dobro pacjenta oraz możliwości osiągnięcia go, w czym kłamstwo jednej ze stron istotnie przeszkadza. Naruszenie zasady prawdomówności uniemożliwia działanie według innych wartości moralnych, takich jak szacunek dla osób czy właściwa realizacja dobra osoby. Jednocześnie Paweł Łuków odrzuca proponowany niekiedy model rozróżnienia procesu terapeutycznego na etapy, w szczególności etap ustalania dobra pacjenta, gdzie prawdomówność jest konieczna, oraz etapy terapeutyczne, gdzie może być zawieszona. Kontrargumentem jest przypomnienie integralnej wartości prawdomówności jako obowiązku wobec samego siebie czy też właściwego samopoznania⁵³³.

Paweł Łuków dopuszcza dwa wyjątki od zasady prawdomówności w praktyce lekarskiej. Pierwszy z nich występuje, „kiedy to zapoznanie się z doświadczeniem choroby pacjenta jest niewykonalne z powodu jego niekompetencji”⁵³⁴. W momencie, gdy pacjent nie potrafi zrozumiale podać symptomów i/lub nie jest zdolny do zrozumienia słów lekarza, zasada prawdomówności musi być uchylona, ponieważ niemożliwe jest jej wypełnienie. Drugi wyjątek jest bardziej skomplikowany, ponieważ

niemożność dotarcia do zapatrywań kompetentnego chorego na naturę jego problemu może mieć charakter moralny i być konsekwencją tego, że próba dotarcia do nich przez respektowanie zasady prawdomówności naruszałaby to [medycyny czyli zdrowie chorego – JK] dobro⁵³⁵.

Autor wyróżnia dwie możliwości zaistnienia tego wyjątku – pierwsza występuje wtedy, gdy rozmowa z pacjentem zajęłaby zbyt wiele czasu, co uniemożliwiłoby podjęcie terapii. Druga zachodzi wtedy, gdy „uzyskanie od pacjenta informacji wiąże się z powiado-

⁵³² Tamże, s. 260.

⁵³³ Por. tamże, s. 279.

⁵³⁴ Tamże, s. 291.

⁵³⁵ Tamże.

mieniem go o okolicznościach, których znajomość narusza dobro pacjenta”⁵³⁶. Przykładem takiej sytuacji jest naruszenie woli pacjenta do pozostania nieświadomym, czy jest obciążony genetycznie.

Oba wyjątki odnoszą się raczej do rezygnacji z wymogów prawdomówności i ustalania wraz z pacjentem jego dobra niż do przyzwolenia na kłamstwo. Drugi przypadek drugiego wyjątku dotyczy jednak istotnego problemu chęci bycia niepoinformowanym o pewnych zagrożeniach. Łuków uznaje takie życzenie za pewne dobro, a zatem zezwala lekarzowi na uszanowanie go i pozostawienie pacjenta w nieświadomości co do ryzyka związanego z jego genomem. Raczej jednak nie zezwoli na podobne utrzymywanie pacjenta w nieświadomości w momencie, gdy będą tego wymagały względy terapeutyczne – wtedy w procesie ustalania dobra pacjenta będzie zalecał przekonanie chorego do zmiany jego koncepcji dobra.

Przedstawiony model relacji lekarz – pacjent oparty na autonomii zasad zdaje się unikać wad zawartych zarówno w paternalizmie, jak i autonomizmie. Z jednej strony nie zezwala lekarzom na samowolne określanie dobra pacjenta, z drugiej nie dopuszcza do absolutnej dominacji woli i wartości wyznawanych przez chorego w procesie terapeutycznym. Jednocześnie model ten stara się ocalić wszystko to, co w obu podejściach było wartościowe – usprawiedliwia w wyjątkowych przypadkach podejście paternalistyczne, zaleca przekonywanie się wzajemne lekarza i pacjenta do przyjętych koncepcji dobra chorego, nakazuje z szacunku do siebie nawzajem ustalać w dialogu dobro chorego. Zakazuje również kłamstwa, czyniąc zasadę prawdomówności jedną z kluczowych zasad relacji pacjent – lekarz.

Praktycznie całkowity zakaz kłamstwa przedstawiony przez Łukowa ma jednak jeden słaby punkt i jest nim powołanie się na kantowski schemat argumentacyjny. Zarówno Kant, jak i Łuków uznają samodzielne wprowadzenie się w stan kłamstwa, a tym samym pozbawianie się części swojej racjonalności poprzez celowe zafałszowanie rzeczywistości, za niedopuszczalne. O takich przypadkach była mowa w części poświęconej samooszukiwaniu się, wspomniane też zostały mechanizmy zaprzeczania i wyparcia w kontekście śmiertelnie chorych. Krytykowana za Kantem przez Łukowa zasada dopusz-

⁵³⁶ Tamże.

czająca kłamstwo jako niemożliwa do przyjęcia (niemożliwa w zamysle), w praktyce bywa nie tylko przyjmowana, ale i realizowana, również w sytuacjach terapeutycznych. Jest to przypadek osoby, która dokonuje, w świetle filozofii Kanta, 'racjonalnego samobójstwa', opisywanego przez Włodzimierza Galewicza:

Niektórzy pacjenci bronią się bowiem przed prawdą, wolą tkwić w krzepiącym błędzie albo przynajmniej w złudnej niepewności. Jednakże osoba, która w swoich decyzjach nie chce kierować się dostępną jej prawdą, tym samym niejako zrzeka się statusu osoby jako istoty obdarzonej rozumem; można by rzec, że jako osoba popełnia ona wówczas szczególnego typu samobójstwo – *samobójstwo racjonalne*⁵³⁷.

Taki wniosek płynie z przyjęcia kantowskiej antropologii i sposobu rozumienia autonomii. Jednak przedstawiana w poglądach Beauchampa i Faden zasada autonomii nie wymaga racjonalności. Poza tym trudno jest odmówić bycia osobą – istotą obdarzoną rozumem – każdemu człowiekowi stosującemu wspomniane mechanizmy obronne. Kant był zbyt rygorystyczny w stosunku do natury ludzkiej oraz przewartościował znaczenie racjonalności dla autonomii. Jako autonomicznych należy określać wszystkich ludzi w miarę (substancjalnie lub efektywnie) kompetentnych, a nie tylko tych, którzy dbają przede wszystkim o własną racjonalność. Taki typ jest raczej dewiacją niż powszechnością. Skoro tak, to ktoś może całkiem autonomicznie żądać od lekarza bycia pozostawionym w nieświadomości bądź bycia okłamany, zarazem pozostając osobą i zachowując pełnię praw moralnych. Może to być nawet życzenie całkiem racjonalne, wyrażane na przykład z powodu obawy przed depresją lub obłędem, w jaki może popaść chory skonfrontowany z trudną prawdą o chorobie. Możliwe jest więc usprawiedliwienie kłamstwa w relacji lekarz – pacjent bez popadania w paternalizm.

Po odrzuceniu trzech uzasadnień medycznego kłamstwa zaproponowano dwa modele, które miały zarówno szanować autonomię lekarza oraz pacjenta, jak i usprawiedliwiać stosowanie kłamstwa podczas terapii. Model 'wychowywania do prawdy' został odrzucony, ponieważ zezwalał na działania paternalistyczne, nie spełniał więc wymogu szacunku dla autonomii. Model Pawła Łukowa oka-

⁵³⁷ W. Galewicz, *Prawda dla chorych*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005), s. 101.

zał się niewystarczający z uwagi na leżące u jego podstaw kantowskie założenia dotyczące kłamstwa. Założenia te odrzucają możliwość bycia wprowadzonym w błąd na własne życzenie, uznając je za niemożliwe do pomyślenia i realizacji.

Sytuacja usprawiedliwionego kłamstwa w relacji terapeutycznej i diagnostycznej

Punktem wyjścia argumentu zezwalającego lekarzowi na kłamstwo należy uczynić – aby uniknąć posądzeń o hołdowanie czy to paternalizmowi, czy też autonomizmowi – model kontraktualny. Zgodnie ze stanowiskiem Veatcha podejście kontraktualne zakłada ustalenie w drodze umowy wzajemnych świadczeń lekarza i pacjenta. Ustalenia są zobowiązujące dla obu stron. Kontrakt ten dotyczy powinien nie tylko akceptacji sposobu leczenia, ale również powinien ustalać reguły współpracy lekarza z pacjentem, w tym reguły wzajemnej komunikacji. Rozwijając swoją myśl, Veatch mówi o trzech poziomach umowy zawieranej w kontekście świadczeń medycznych⁵³⁸. Po pierwsze, w danym społeczeństwie istnieją ogólne wymogi moralne, co można rozumieć jako ogólny moralny kontrakt społeczny. Określa on „fundamentalne zasady etyczne dla danego społeczeństwa”⁵³⁹. Jest on zawierany domyślnie z każdym członkiem danej społeczności. Drugi poziom umowy, uzgadniany w ramach wymogów kontraktu pierwszego poziomu, ma już charakter umowy faktycznej, czyli pomiędzy wykonawcami danego zawodu (w omawianym przypadku pracownikami służby zdrowia) a społeczeństwem. Kontrakt ten dotyczy szczególnych wymogów stawianych przed daną grupą zawodową. Przykładem takiej umowy mogą być kodeksy etyki zawodowej, przysięga Hipokratesa lub przedstawione powyżej wymogi dotyczące świadomej zgody. Ważne jest, aby społeczeństwo miało wpływ na kształtowanie zawodowych umów i wymuszało wpisanie do nich zasad istotnych ze swojego punktu widzenia. Nie wolno zatem według Veatcha pozostawiać zadania sformułowania umów drugiego rzędu

⁵³⁸ Por. R.M. Veatch, *The triple contract: a new foundation for medical ethics*, w: *Ethical issues in the professions*, red. P.Y. Windt, P.C. Appleby, M.P. Battin, L.P. Francis, B.M. Landesman, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1989, s. 67nn.

⁵³⁹ Tamże, s. 70.

wyłącznie w rękach profesjonalistów. Społeczeństwo oraz wykonawcy ról zawodowych mają również prawo dokonywać zmian w tych umowach, jeżeli sytuacja tego wymaga (na przykład ulega zmianie perspektywa aksjologiczna społeczności)⁵⁴⁰.

Robert M. Veatch zauważa, że:

w społeczeństwie liberalnym te dwie umowy nie rozwiążą wszystkich dylematów związanych z wyborami społecznymi. Wciąż będą punkty, co do których umawiający się będą mieli odmienne zdania; zostaną one określone jako kwestie smaku, preferencji czy też osobistych przekonań lub wartości⁵⁴¹.

Pojawia się więc problem indywidualnych preferencji stron interakcji. Pacjenci oraz lekarze mogą mieć różne zapatrywania na określone elementy terapii, zarówno na te, które mają znaczenie moralne, jak i na pozostałe. W przypadku liberalnego społeczeństwa ich punkty widzenia powinny zostać uszanowane.

Rozwiązaniem wydaje się trzecia umowa bądź kompromis uzgodniony pomiędzy profesjonalistą a laikiem. (...) Ten kontrakt lub kompromis (...) wypełni luki – określi system przekonań, pozostałe wartości moralne, swoiste rozumienie sposobu, w jaki podstawowe zasady moralne stosują się do zaistniałych problemów, określi również preferencje wynikające ze sposobu życia, które stworzą podstawę dla swoistej relacji⁵⁴².

Strony relacji mogą się więc umówić i uzgodnić wzajemną interpretację ramowych norm moralnych. Istotne jest, że w modelu zaproponowanym przez Veatcha obie strony kontraktu – lekarz i pacjent – są traktowane jako równi partnerzy, a więc nie można stwierdzić, że w momencie zawierania umowy preferuje się jedną ze stron. Omawiany autor zauważa, że w przypadku kontraktu trzeciego rzędu możliwe jest ustalenie reguł 'zarządzania informacjami' podczas interakcji profesjonalista – laik⁵⁴³. Dodatkową korzyścią wynikającą z zawarcia umowy trzeciego rzędu jest włączenie pacjenta do procesu terapeutycznego jako osoby współodpowiedzialnej, a nie tylko biernego uczestnika wydarzeń.

⁵⁴⁰ Por. tamże, s. 71-72.

⁵⁴¹ Tamże, s. 72.

⁵⁴² Tamże, s. 73.

⁵⁴³ Por. tamże, s. 74.

Veatch nie sprecyzował ogólnych warunków zawierania umów, uzależniając je od wyborów moralnych poszczególnych społeczności. Można jednak próbować określić ogólne warunki umów obowiązujące na wszystkich szczeblach. Paweł Łuków uważa, że ramami, w których takie kontrakty można zawierać, są autonomiczne normy, odkrywane dzięki poddaniu proponowanych przez strony zasad testowi imperatywu kategorycznego. W przypadku kłamstwa nie każde ze sformułowań imperatywu, jak wykazała to Christine Korsgaard, skutkuje całkowitym zakazem kłamstwa. Ponadto kantowskie uzasadnienie zakazu kłamstwa – niemożliwość komunikacji jako skutek powszechnego kłamstwa – pozostaje sprzecznością na gruncie pojęciowym, lecz niekoniecznie w rzeczywistości, gdzie nawet brak zaufania nie stoi na przeszkodzie komunikacji. Strony kontraktu medycznego mogą więc mieć różne wymagania dotyczące obowiązku prawdomówności.

Jest faktem, na co zwróciła uwagę Barbara Chyrowicz, że pacjenci niekiedy w sposób rozumny rezygnują z prawa do informacji⁵⁴⁴. Jak zauważa wspomniana autorka, dzieje się tak w sytuacji, gdy:

Pacjent potrafi przewidzieć różne możliwe scenariusze choroby, nawet ten najczarniejszy, nie chce wiedzieć, który z nich najprawdopodobniej stanie się jego udziałem. (...) Można zatem świadomie rezygnować z informacji i tego rodzaju decyzję pacjenta należałoby uszanować⁵⁴⁵.

Chyrowicz w powyższym argumencie zwraca uwagę na świadome ograniczenie własnej autonomii przez pacjenta, które nie musi być 'racjonalnym samobójstwem'. Pacjent ma prawo obawiać się niektórych informacji, ma prawo (które powinno być uszanowane) informacji tych nie usłyszeć. Ma prawo ograniczyć swoją autonomię (z powodu, przykładowo, obawy przed jeszcze większym jej ograniczeniem ze względu na silną, niekontrolowaną reakcję psychiczną). Zgodnie z modelem kontraktualnym może chcieć zawrzeć taką klauzulę w umowie z lekarzem. Od woli obu stron zależy, czy taka zasada będzie obowiązująca – lekarz może wszak przekonać pacjenta do innego modelu, na przykład do 'wychowywania do

⁵⁴⁴ Por. B. Chyrowicz, *Prawo do nieinformowania*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005), s. 149.

⁵⁴⁵ Tamże.

prawdy'. Finalny kształt kontraktu zależy od swoistych negocjacji między lekarzem a pacjentem.

Bazując na prawie do ograniczenia autonomii, należy zadać pytanie, czy pacjent ma prawo zażądać nie tylko nieinformowania go, ale także celowego wprowadzania w błąd przez lekarza i zespół medyczny. Zgodnie z szeroką definicją kłamstwa już ukrywanie informacji można traktować jak kłamstwo. Pacjent jednak może, kierując się zarówno własnymi zasadami moralnymi, jak i obawą przed poznaniem prawdy (wspomniany już silny stan lękowy), zażądać od lekarza podania fałszywej diagnozy. Najbardziej prawdopodobna jest taka sytuacja, kiedy pacjent chce, żeby lekarz uczestniczył w samooszukiwaniu się pacjenta. Pacjent próbuje zagłuszyć prawdę o chorobie i potrzebuje autorytetu lekarza jako kolejnego argumentu do utrzymania własnego stanu. Pamiętając, że autokłamstwo może być niekiedy dopuszczalne, należy uznać, że pacjent ma prawo do wyrażenia takiej prośby. Warunkiem samego rozważenia jej spełnienia przez lekarza jest, podobnie jak przy prośbie o ukrywanie, przewidywanie pacjenta co do swojego stanu zdrowia. Pacjent ma więc prawo do racjonalnej prośby o okłamanie go z uwagi na obawę przed jeszcze większym ograniczeniem własnej autonomii.

Prawo pacjenta do prośby o kłamstwo nie oznacza przymusu lekarza, by prośbę tę zaakceptować i spełnić. W ramach modelu kontraktualnego istnieje obowiązek szacunku zarówno dla autonomii pacjenta, jak i lekarza. Jeżeli więc lekarz nie widzi potrzeby okłamywania pacjenta, czy to z powodu wymogów profesjonalnych, czy też z powodu własnych przekonań moralnych, powinien o tym pacjenta poinformować. Jeżeli natomiast nie ma oporów natury moralnej, a dodatkowo za dobroczynnym skutkiem kłamstwa mogą przemawiać względy terapeutyczne oraz doświadczenie lekarza, nie widać powodów, aby nie spełnić prośby pacjenta. Znowu ostateczny kształt kontraktu zależeć będzie od negocjacji pomiędzy pacjentem a lekarzem. Zgodnie z zasadami świadomej zgody pacjent może zgodzić się na 'zarządzanie informacją' przez lekarza. Z doktryny świadomej zgody wynika również konieczność wyrażenia dodatkowej zgody na bardziej ryzykowne lub istotne zabiegi. Ten element wyznacza kolejną granicę kłamstwa lekarskiego – chcąc osiągnąć ważną świadomą zgodę, lekarz nie będzie mógł się zgodzić na całkowitą rezygnację pacjenta z prawdziwej informacji.

W kontrakcie musi istnieć klauzula gwarantująca pacjentowi poszanowanie jego autonomii w tym i prawa do rzetelnej informacji nawet wbrew żądaniom pacjenta.

Przeciwko przedstawionemu modelowi można wysunąć kontrargument, stwierdzający, iż akceptacja takiej prośby przez lekarza naruszy zaufanie do niego, które jest konieczne do prowadzenia terapii. Argument ten ignoruje wspomniany już element emocjonalny. Z punktu widzenia czystej racjonalności pacjent nie powinien ufać lekarzowi, który zobowiązał się wprowadzać go w błąd. Emocjonalny komponent całej sytuacji, mający swoje źródło w pragnieniu pacjenta, by zostać okłamanym, może jednak zagłuszyć głos rozsądku. Zgodnie z mechanizmem racjonalizacji pacjent będzie zagłuszał w sobie wątpliwości. Będzie chciał, żeby lekarz go przekonał do nieprawdziwych informacji. Jest to oczywiście element, który może wydawać się irracjonalny, jest jednak zgodny z logiką autokłamstwa i niekiedy obecny w motywacjach pacjentów. Nie wydaje się, by było rozsądnie ten komponent lekceważyć. Dlatego zawarte w umowie przyzwolenie na kłamstwo lekarza nie musi godzić w zaufanie w relacji lekarza i pacjenta⁵⁴⁶. Obie strony będą przekonane, że ich partner w relacji stosuje się do ustalonych reguł zamiast samodzielnie je ustalać. Zmiana reguł wymaga ich ponownego uzgodnienia. Zaufanie jest więc budowane na poszanowaniu autonomii, a nie na ślepym „oddaniu się do dyspozycji” którejkolwiek ze stron.

⁵⁴⁶ W kontekście zaufania należy jeszcze przywołać pewien fakt, na który zwrócił uwagę P. Sztompka. Stwierdza on, że ludzie wykonujący tak zwane zawody zaufania publicznego nieprzychylnie patrzą na zbytne korzystanie z autonomii przez ich podopiecznych: „Im mniej bezradny jest pacjent, tym mniej pomocny może być lekarz”. Oznacza to, że lekarze wymagają wielkiego, bezwarunkowego (wręcz „dziecięcego”) zaufania i przyzwolenia pacjenta na działania paternalistyczne, wszelka próba zakwestionowania tych działań skutkuje zmniejszeniem zaufania do pacjenta. Paradoksalnie więc mówienie prawdy przez pacjenta co do własnych odczuć i ujawnianie pewnych sugestii, czyli mówienie prawdy, a nie ukrywanie jej, może również doprowadzić do zmniejszenia zaufania. Kontynuując rozumowanie według schematu równi pochyłej, lekarz, który na ‘zbyt wiele’ pozwalał pacjentom (w kwestii współdecydowania o działaniach lekarskich), w pewnym momencie może uznać, że nie może już ufać swoim podopiecznym i zrezygnuje z informowania ich, tym samym powracając na pozycje paternalistyczne. Zbytne zaufanie może więc w niektórych przypadkach doprowadzić do braku zaufania. Por. P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, dz. cyt., s. 76.

Drugi kontrargument wypływa ze względów pragmatycznych. Jest to kontrargument dotyczący przedstawionego modelu kontraktualnego. Lekarz często nie ma czasu, żeby uzgadniać z pacjentem dokładny sposób jego traktowania medycznego, więc raczej na pewno nie będzie miał czasu na uzgadnianie dodatkowo reguł komunikacji. Zarzut ten można odnieść do całej doktryny świadomej zgody, szczególnie w jej wymiarze moralnym. Pozyskanie zgody w wymiarze prawnym wyczerpuje się w wypełnieniu formularza stanowiącego zgodę na leczenie. W wymiarze moralnym wymaga kompetentnej akceptacji działań lekarza przez pacjenta. W idealnym modelu pozyskiwania świadomej zgody musi znaleźć się miejsce na stosowanie takich środków terapeutycznych jak informacja. Brak czasu lekarzy jest faktem, co nie oznacza, że można lekceważyć wymogi świadomej zgody oraz poszanowanie autonomii pacjenta. Tak więc kontrargument pragmatyczny wskazuje raczej na szerszy problem organizacji pracy w służbie zdrowia niż na słabość przedstawionego modelu usprawiedliwiającego medyczne kłamstwo.

Przedstawiona została, bazująca na teorii modelu kontraktualnego i teorii trójstopniowej umowy na świadczenia medyczne Veatcha, propozycja usprawiedliwienia kłamstwa w medycynie, zarówno w sytuacji terapeutycznej, jak i diagnostycznej. Jej podstawowym elementem jest chęć poszanowania autonomii lekarza i pacjenta poprzez negocjowanie umowy trzeciego stopnia (a więc uwzględniającej już obowiązujące w danym społeczeństwie normy moralne). Podczas negocjacji może pojawić się żądanie pacjenta, aby go okłamywać w niektórych, ściśle określonych sytuacjach. Spełnienie lub niespełnienie tej prośby zależy od całościowej oceny sytuacji przez lekarza. Prośba o kłamstwo nie zawsze wiąże się z decyzją o popełnieniu 'racjonalnego samobójstwa', z uwagi na możliwość oszczędzenia pacjentowi złych konsekwencji wynikających z niekontrolowanych reakcji psychicznych.

Kłamstwo w badaniach naukowych

Eksperymenty naukowe, takie jak niektóre badania nauk społecznych oraz przede wszystkim testowanie nowych leków i sposobów terapii, wymagają wprowadzania ich uczestników w błąd. W standardowym eksperymencie dzieli się chorych na dwie grupy – ba-

daną i kontrolną. W przypadku badania skuteczności nowego leku czy sposobu terapii w grupie badanej testowany jest nowy lek lub terapia, zaś chorzy z grupy kontrolnej są poddawani terapii standardowej bądź mają podawane placebo. Chorzy nie wiedzą, w której z grup się znajdują – ma to na celu wyeliminowanie możliwych zniekształceń wyniku badań. Eksperyment taki może być prowadzony metodą jawną – wtedy i chorzy, i badacze wiedzą o eksperymencie, ślepa – badani nie są świadomi faktu, że uczestniczą w eksperymencie oraz podwójnie ślepa – wtedy ani chorzy, ani badacze nie wiedzą, że uczestniczą w doświadczeniach. Metoda jawna jest najmniej ceniona przez badaczy z uwagi na dużą podatność na zakłócenia przez na przykład mimowolne sygnały lekarzy lub personelu medycznego. Za najbardziej odporną na zakłócenia (a zatem za dającą najbardziej miarodajne wyniki) uchodzi metoda podwójnie ślepa⁵⁴⁷.

Wszystkie metody, wraz z jawną, wymagają pewnego rodzaju dezinformacji. W przypadku metody jawnej przed pacjentem ukrywany jest przydział do grupy, ślepej – sam fakt przeprowadzania eksperymentu. W przypadku podwójnie ślepej w nieświadomości działań eksperymentalnych i podziału na grupy utrzymywani są również lekarze. Jawność tych informacji może bowiem oddziaływać na wyniki badań. Kolejnym przypadkiem kłamstwa jest podawanie placebo chorym znajdującym się w grupie kontrolnej.

Z punktu widzenia konsekwencjalizmu Alan C. Elms przedstawia następujące warunki moralnie uzasadnionego użycia kłamstwa w badaniach naukowych:

Kłamstwo jest uzasadnione wtedy, gdy: (1) brak jest innego skutecznego sposobu zdobycia pożądaných informacji, (2) prawdopodobne korzyści istotnie przeważają nad prawdopodobnymi szkodami, (3) podmioty mogą wycofać się z badań w dowolnym momencie bez ponoszenia kary, (4) każda krzywda, zarówno fizyczna, jak i psychiczna jest tymczasowa i (5) podmioty zostają powiadomione o wszystkich istotnych kłamstwach, a procedury badawcze są poddane ocenie opinii publicznej⁵⁴⁸.

Wymienione przez Elmsa warunki mają przedstawiać kłamstwo jako ostateczność wśród metod badawczych, używane wyłącznie

⁵⁴⁷ Por. T.L. Beauchamp, J.F. Childress, *Zasady etyki medycznej*, dz. cyt., s. 462.

⁵⁴⁸ A.C. Elms, *Keeping deception honest: justifying conditions for social scientific research stratagems*, w: *Ethical issues in scientific research: an anthology*, red. E. Erwin, S. Gendin, L. Kleiman, Garand Publishing, New York – London 1994, s. 124.

w sytuacjach, gdy warto podjąć ryzyko wykorzystania go jako środka. Ponadto badani muszą mieć zagwarantowaną możliwość wycofania się w dowolnym momencie z eksperymentu bez ponoszenia negatywnych konsekwencji, a ewentualne szkody, które zostały spowodowane przez kłamstwo, nie mogą być trwałe. Konieczne jest również nie tylko poinformowanie o fakcie kłamstwa badanych, ale także poddanie ocenie publicznej całej metodyki badań. Elms uważa, że spełnienie wszystkich tych punktów jest wystarczającym uzasadnieniem dla zastosowania kłamstwa w badaniach naukowych.

Wydaje się, że warunek pierwszy jest możliwy do spełnienia – rzeczywiście bez kłamstwa nie udaje się niekiedy stworzyć warunków, które umożliwią rzetelne przeprowadzenie badań. Podobnie realne jest spełnienie warunku drugiego. Problematyczny jest jednak warunek trzeci. Elms odróżnia tutaj sytuacje badań klinicznych, gdy skutki zastosowań nowego leku bądź sposobu terapii mogą być nieodwracalne, od sytuacji występujących w badaniach nauk społecznych, gdy można zastosować model 'kroczącej świadomej zgody', w czasie której pacjent akceptuje każdy z kolejnych etapów badania. Jeszcze większa trudność pojawia się wraz z warunkiem tymczasowej możliwej szkody. Po pierwsze, pacjent może ponieść szkodę na zdrowiu. Po drugie, szkoda może dotyczyć psychiki badanego, gdy przekona się on w trakcie eksperymentu, na przykład, że jest w stanie zabić człowieka pod wpływem bodźców występujących podczas eksperymentu⁵⁴⁹. Wreszcie trzecia szkoda to możliwy ogólny spadek zaufania do eksperymentatorów lub, zgodnie z zasadą równi pochyłej, do innych ludzi. W tym wypadku zachowanie warunku czwartego wymaga przeprowadzenia dodatkowego sprawdzianu badanych, pozwalającego przewidzieć ich reakcję, po pierwsze, na sytuację eksperymentalną, po drugie, na przyjętą metodologię badań. Rozwiązaniem ma być, według ostatniego warunku, zaznajomienie badanych z kłamstwami, jakim zostali poddani oraz podanie metodologii do publicznej oceny. Problem jednak w tym, że warunek piąty nie sprawia automatycznie, że szkoda wywołana przez kłamstwo będzie tymczasowa. Kolejną słabością

⁵⁴⁹ Stało się tak przy przeprowadzaniu głośnego eksperymentu Milgrama dotyczącego posłuszeństwa autorytetom. Uczestnicy badania zostali okłamani przez eksperymentatorów odnośnie do przedmiotu badań. Część badanych musiała być poddana długotrwałej psychoterapii po zakończeniu eksperymentu. Pełny opis eksperymentu por. P.G. Zimbardo, F.L. Ruch, *Psychologia i życie*, dz. cyt., s. 15-18.

tego warunku jest brak określenia czasu trwania owej tymczasowej szkody (w przypadku niektórych badań jej usunięcie może wymagać długotrwałej terapii). Nie wydaje się więc, aby spełnienie warunków przedstawionych przez Elmsa było wystarczającym uzasadnieniem dla stosowania kłamstwa w badaniach naukowych.

Inny argument za dopuszczalnością kłamstwa przedstawia David Newell. Korzysta przy tym z jednego z wyróżnionych schematów argumentacyjnych – zawężenia definicji. Opierając się na definicji Bok⁵⁵⁰, Newell wskazuje na szereg zachowań zwodniczych, których ta definicja nie nazywa kłamstwem. Newell określa je jako „moralnie neutralne *same w sobie*”⁵⁵¹. Ponadto wskazuje na istotną rolę świadomej zgody w uzyskiwaniu przyzwolenia na intencjonalnie zwodnicze metody badawcze. Relatywizuje również szkody, które mogą wynikać ze stosowania kłamstwa, wskazując na istniejące kłamliwe praktyki, które niekoniecznie mają znaczące złe skutki⁵⁵². Postuluje, po pierwsze, używanie wyłącznie tych technik zwodniczych, które nie spełniają definicji Bok, oraz, po drugie, uznanie obszaru badań naukowych za praktyki w rodzaju ‘klubu kłamców’, w których nie do końca można mieć pewność, co jest wiarygodne, a co nie, zaś uczestnictwo w nich jest dobrowolne.

Pierwszy argument Newella należy odrzucić z uwagi na jego nieintuicyjność⁵⁵³ polegającą na zbytym zawężeniu pojęcia kłamstwa i podjęciu próby wskazania, że kłamstwo jest postrzegane jako moralnie neutralne, oraz z uwagi na umożliwianie nadużyć wykorzystania usprawiedliwionego kłamania, wynikających z przyjęcia wąskiej definicji kłamstwa. Drugi argument natomiast zasługuje na więcej uwagi z tej racji, iż postuluje dobrowolne wchodzenie w interakcje kłamliwe – podobnie jak w przypadku gry w pokera. Różnica pomiędzy argumentem Elmsa a Newella jest taka, że w pierwszym przypadku o regułach gry badany dowiaduje się dopiero na końcu badań, w drugim natomiast o regułach gry jest uprzedzany przed przystąpieniem do właściwej interakcji, które jest dobrowolne.

⁵⁵⁰ Por. s. 98 niniejszej pracy.

⁵⁵¹ Por. J.D. Newell, *Deception in medical experimentation, w: Ethical issues in scientific research: an anthology*, dz. cyt., s. 145.

⁵⁵² Por. tamże, s. 149.

⁵⁵³ Nieintuicyjność wąskich definicji kłamstwa była omawiana w rozdziale drugim niniejszej pracy.

W jednym i w drugim przypadku uzasadnieniem dla dopuszczenia kłamstwa jest korzystny bilans dóbr wynikających z badań z jego zastosowaniem. Dla Newella eksperyment byłby więc sytuacją fałszomówczą, na udział w której badani z góry się godzą. Ta zgoda ma być wystarczająca dla usprawiedliwienia kłamstwa badaczy.

Wymóg zgody na reguły obowiązujące podczas badań jest również istotnym czynnikiem dopuszczalności etycznej kłamstwa w eksperymentach w teorii Beauchampa i Childressa⁵⁵⁴. Pacjent, na podstawie warunków udzielania świadomej zgody, musi być przed przystąpieniem do eksperymentu poinformowany o przedmiocie badania, metodologii oraz alternatywnych metodach terapeutycznych (w przypadku badań medycznych). Warunkiem przystąpienia do eksperymentu jest wyrażenie zgody na zatajanie pewnych informacji lub bycie wprowadzonym w błąd (w przypadku gdy pacjent nie będzie wiedział, czy należy do grupy kontrolnej, czy też badanej). Przede wszystkim więc etycznie dozwolone są eksperymenty jawne. Wymóg świadomej zgody nie oznacza jednak konieczności rezygnacji z eksperymentów metodą ślepej lub podwójnie ślepej próby, lecz pewnej ich modyfikacji. Można wszak uzyskać zgodę na takie eksperymenty, przedstawiając ich metodologię i założenia badanemu oraz informując go, że eksperyment dokona się w pewnym czasie, a sam chory nie będzie poinformowany prawdziwie ani o początku, ani o końcu badania, ani też o przydziale do grupy. Znowu zgoda badanego umożliwia w sposób moralnie słuszny przeprowadzenie bardziej skutecznych badań. Zgoda ta byłaby wyrażana na poziomie umów trzeciorzędowych, według klasyfikacji Veatcha, zaś jej wymóg powinien pochodzić z umów wyższych rzędów.

Beauchamp i Childress, o ile dopuszczają możliwość usprawiedliwienia kłamstwa w eksperymentach medycznych, o tyle zgłaszają zastrzeżenia co do używania placebo. Uważają, że „jeżeli wiadomo, jakie leczenie jest właściwe, nie można używać placebo”⁵⁵⁵. Uznają za nieuzasadnione podawanie placebo, jeżeli istnieje inna od badanej metoda terapii danego schorzenia. Argumentują, iż nie wolno niepotrzebnie narażać zdrowia pacjentów. W przypadku, gdy nie ma alternatywnych metod lub eksperyment nie jest terapeutyczny,

⁵⁵⁴ Por. T.L. Beauchamp, J.F. Childress, *Zasady etyki medycznej*, dz. cyt., s. 471.

⁵⁵⁵ Tamże.

nie ma innego wyjścia jak stosowanie placebo. Warunkiem sięgnięcia po nie jest znowu świadoma zgoda pacjenta.

W przypadku badań medycznych (oraz innych wykorzystujących kłamstwo jako jedną z metod) decydująca o dopuszczalności kłamstwa jest zgoda pacjenta zaznajomionego z celem eksperymentu i jego metodologią. Zgoda ta ma te same wymogi i ograniczenia, co świadoma zgoda na inne zabiegi medyczne. W przypadku eksperymentów medycznych rzadko jednak słychać głosy o 'racjonalnym samobójstwie' (nawet czasowo ograniczonym). To mniej kontrowersyjna sytuacja niż kłamstwo lekarza podczas terapii, gdy uczestnik badania (chory) upoważnia eksperymentatorów (lekarzy) do okłamywania go.

Podsumowując, należy zauważyć, iż zarówno uzasadnienia kłamstwa płynące z postaw paternalistycznych, jak i niemal całkowity zakaz kłamstwa znajdujący swoje uzasadnienie w autonomizmie nie są niepodważalne. Oba stanowiska łamią lub starają się obejść symetrię uprawnień, która możliwa jest jedynie w kontraktualnym modelu relacji terapeutycznej bądź eksperymentalnej. Pełne poszanowanie autonomii lekarza i pacjenta umożliwia zarówno uzgodnienie przez nich odpowiedniego dla obu i dla dobra medycyny (wyleczenia pacjenta lub zmniejszenia jego cierpienia) postępowania, jak i pozwala na ograniczone użycie kłamstwa w sytuacjach, gdy jest ono uznane za pożądane przez obie strony.

W przypadku badań na ludziach, zarówno prowadzonych przez lekarzy, jak i badaczy rekrutujących się z dziedziny nauk społecznych, wydaje się, że wpisane w ich metodologię kłamstwo można uzasadnić jedynie przez wcześniejsze uprzedzenie badanych o przyjętej metodologii i wyrażenie przez badanych zgody na nią w formie umowy trzeciego poziomu, zgodnie z koncepcją Veatcha. Dodatkowe ograniczenia dotyczące badań na ludziach, takie jak wymóg spodziewanego większego dobra w stosunku do ryzykowanych wartości, powinny znaleźć się wśród wymogów umów drugiego poziomu.

ROZDZIAŁ 4

WYBRANE SPOSOBY USPRAWIEDLIWIANIA KŁAMSTWA

Usprawiedliwienie a wytłumaczenie w kontekście kłamstwa

Sissela Bok pisze o dwóch sposobach odnoszenia się do kłamstwa na gruncie ocen moralnych – tłumaczeniu (*excuse*), czyli podawaniu wyjaśnienia, dlaczego postąpiło się w sposób niewłaściwy, oraz uzasadnianiu bądź usprawiedliwianiu (*justification*), czyli podawaniu właściwych powodów, by coś uczynić lub czegoś nie robić⁵⁵⁶. Uzasadnienie czynu ma pokazywać, że osoba nie zrobiła niczego złego, wytłumaczenie wskazuje, że czyn owszem był zły, lecz można go wytłumaczyć⁵⁵⁷. Oba pojęcia trafnie charakteryzuje John L. Austin:

Mówiąc krótko, w pierwszej obronie (przypadek *justification* – JK) uznajemy odpowiedzialność, lecz przeczymy temu, by owo coś było złe; w drugiej (dotyczącej *excuse* – JK) przyznajemy, że było złe, lecz nie uznajemy pełnej odpowiedzialności lub nawet żadnej odpowiedzialności⁵⁵⁸.

⁵⁵⁶ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 74 i 91.

⁵⁵⁷ W języku polskim wyraz 'usprawiedliwić' może być używany zarówno w znaczeniu podanym wyżej, jak i w znaczeniu 'wytłumaczyć'. *Słownik Języka Polskiego* uznaje te zwroty za synonimiczne w niektórych kontekstach. W dalszym ciągu pracy obowiązywać będą znaczenia wyróżnione przez S. Bok.

⁵⁵⁸ J.L. Austin, *Prośba o wybaczenie*, w: J.L. Austin, *Mówienie i poznawanie. Rozprawy i wykłady filozoficzne*, przeł. B. Chwedeńczuk, PWN, Warszawa 1993, s. 236.

Wśród tłumaczeń (*excuses*) Austin wyróżnia kilka typów. Pierwszy z nich opiera się na znanym już zabiegu zawężania definicji kłamstwa. „Twierdzi się, że przypuszczalne kłamstwo nie jest rzeczywistym kłamstwem, lecz może żartem, wybiegiem, przesadą czy wzlotem fantazji”⁵⁵⁹. Od zarzutu kłamstwa ucieka się w tym przypadku poprzez odwołanie się do ‘ostrych’ kryteriów, pod które ma nie podpadać odpowiedni czyn.

Drugi rodzaj tłumaczeń odwołuje się do ograniczonej poczytalności sprawcy. Skoro sprawca nie kontrolował swoich komunikatów (oraz swoich intencji), nie można mówić o tym, że jest winny kłamstwa. Mógł też zostać zmuszony do kłamania. Przypadek taki może zajść u osoby o ograniczonej poczytalności, nie w pełni odpowiadającej za swoje czyny, lub być spowodowany szantażem.

Trzeci rodzaj tłumaczeń odwołuje się do „moralnych powodów, by kłamać, powodów, które powodują, że kłamstwo w pewnych okolicznościach powinno być dozwolone”⁵⁶⁰. W tym przypadku można wskazać na kilka klas potencjalnych moralnych powodów dla kłamstwa. Pierwsza z nich to odwołanie się do bilansu krzywd i/lub korzyści płynących z kłamstwa. Jeżeli porównanie wykazuje, że korzyść uzyskana dzięki kłamstwu przewyższa spowodowane przez nie straty, to znaczy, że kłamstwo w takiej sytuacji jest dopuszczalne. Kłamstwo ma więc służyć unikaniu krzywd, przyniesieniu znacznych korzyści, ma umożliwiać przestrzeganie reguł panujących w danej sytuacji (na przykład w polityce), wreszcie ma pomagać w zachowaniu zaufania, jeżeli ukrywa pewne niewygodne sprawy, czynione dla ‘wyższego dobra’.

Bok w odniesieniu do kłamstw tłumaczonych unikaniem czynienia krzywd zauważa, iż intuicyjnie warunek ten jest spełniony dla tych kłamstw, które same nie przynoszą negatywnych efektów. Problem powstaje jednak, gdy weźmie się pod uwagę długofalowe skutki kłamstwa, jak na przykład osłabienie wzajemnego zaufania. Wtedy nie można już mówić o przeważającej sumie krzywd unikniętych. Typowym przypadkiem kłamstwa tłumaczonego przez zasadę unikania krzywd jest ‘kłamstwo w samoobronie’, dyskutowane między innymi w kontekście etyki biznesu.

⁵⁵⁹ S. Bok, *Lyng*. *Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 74.

⁵⁶⁰ Tamże, s. 75.

Następnie Bok zauważa, że: „trudniej jest wytłumaczyć kłamstwa dokonywane w celu osiągnięcia korzyści niż te, które mają zmniejszyć szkodę”⁵⁶¹. Do kategorii ‘unikania/zmniejszania szkody’ można zaliczyć kłamstwa paternalistyczne, altruistyczne czy ‘kryzysowe’. Wspólną ich osią jest celowe wprowadzenie kogoś w błąd dla osiągnięcia pewnego dobra dla zwiędzonego. W tym przypadku ponownie należy wziąć pod uwagę długofalowe skutki kłamstwa, jak również fakt, że pewna osoba może nie życzyć sobie być okłamywaną i spełnianie tego życzenia będzie uważała za swoje najwyższe dobro.

Nieco inaczej niż w poprzednich przypadkach przedstawia się sprawa wytłumaczenia kłamstwa poprzez powinność przestrzegania reguł gry (*fairness*)⁵⁶². Przykładem takiej sytuacji jest gra, jak poker, wymagająca od grających w nią kłamstw, jeżeli chcą wygrać. Podstawowym warunkiem takich sytuacji jest „zgoda z góry na praktyki dopuszczające kłamstwo. Ustala się reguły co do tego, co jest uczciwe, co będzie dopuszczalne”⁵⁶³. Warunkiem dodatkowym takiej umowy jest swoboda przystąpienia i odstąpienia od niej, czego przykładem znowu może być gra w pokera. Bok przywołuje również inne sytuacje odwołujące się do usprawiedliwiania korzystającego z zasady bezstronności (*fairness*), takiego jak prawo do odwetu (jeżeli zostałem przez kogoś okłamany, to mogę go okłamać) lub odpłata za inne krzywdy, a także ochrona własności lub innych ludzi przed napastowaniem (odpowiedź ‘nie mam pieniędzy’ skierowana do żebraka), wreszcie kłamstwo dokonywane w obronie tajemnicy. Wszystkie te sytuacje łączy wspólne przekonanie o istnieniu pewnych reguł, które albo same dopuszczają kłamstwo w określonych sytuacjach, albo też ich złamanie uprawnia do kłamliwej reakcji.

Najbardziej problematycznym sposobem tłumaczenia kłamstwa jest ten, w którym tłumaczący odwołuje się do konieczności zachowania zaufania lub stopniowego przekazywania prawdy. Do

⁵⁶¹ Tamże, s. 79.

⁵⁶² Pojęcie *fairness* jest pojęciem wieloznacznym. W tym wypadku zostało przetłumaczone jako ‘przestrzeganie reguł gry’ z uwagi na kontekst, w jakim zostało użyte. Por. uwagi o tłumaczeniu *fairness* w: J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, przeł. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk, PWN, Warszawa 1994, s. 12 oraz M. Środa, *Słowo wstępne. Biznes i cnoty*, w: J. Jackson, *Biznes i moralność*, dz. cyt., s. XXIX.

⁵⁶³ S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 83.

tej kategorii należą przypadki takie jak: „kłamstwo dokonane, by zniwelować skutki innego kłamstwa, kłamstwo w celu wprowadzenia innej, ważniejszej prawdy, kłamstwo czynione w celu zachowania zaufania w czyjąś prawdomówność”⁵⁶⁴. Stosujący tego rodzaju wytłumaczenie świadomi są zła kłamstwa, jednak uważają, iż wartość prawdomówności i zaufania wymaga niekiedy użycia zwodniczych środków. Przykładową sytuacją jest ‘wychowywanie do prawdy’ o stanie zdrowia pacjenta przez lekarza, stopniującego podawanie informacji tak, aby pacjent mógł je w miarę bezproblemowo przyjąć – lekarz zwodzi pacjenta, przekazując mu według własnego uznania jedynie część prawdy o stanie zdrowia chorego. Innym przykładem jest ukrywanie przez firmę wad pewnych produktów w celu ochrony reputacji marki. Wytłumaczenia te pokazują swoją słabość w momencie, gdy prawda wyjdzie na jaw – zamierzone dobre skutki (bezproblemowe przyjęcie prawdy o zdrowiu, reputacja marki, ochrona zaufania) mogą zmienić się w swoje przeciwności. Ponadto kłamstwa dokonywane w imię ‘szczytnych celów’ mogą przerodzić się w swego rodzaju auto-kłamstwo – wtedy nadawca stara się podtrzymywać fikcję, na przykład dla redukcji dysonansu poznawczego. Wybór kłamstwa z uwagi na chęć ocalenia zaufania lub stopniowego przekazywania prawdy jest strategią ryzykowną.

Sissela Bok, wyszczególniając różne kategorie tłumaczeń kłamstwa, uznaje je za niewystarczające⁵⁶⁵. Zarzuca im wszystkim, iż nie wyznaczają jasno kryteriów tłumaczenia kłamstwa i otwierają możliwość wytłumaczenia prawie każdego kłamstwa. Głównym zarzutem jest brak wymogu zbadania działań alternatywnych w stosunku do kłamstwa oraz skutków wyboru tych alternatyw. Amerykańska filozof wysuwa zarzut, iż ludzie częściej wybierają łatwiejszą drogę i kłamią, niż zastanawiają się, w jaki sposób unikając kłamstwa, doprowadzić do dobrych skutków. W przypadku ‘zvodniczych gier’ zauważa, że o ile poker jest sytuacją sztuczną, do której można swobodnie przystąpić i wystąpić, o tyle w rzeczywistości jest o wiele więcej sytuacji, które wydają się korzystać z tego samego schematu tłumaczenia, lecz nie są już tak dobrowolne, na przykład czarny

⁵⁶⁴ Tamże, s. 84.

⁵⁶⁵ Por. tamże, s. 87nn.

rynek. Żadne z przytoczonych tłumaczeń kłamstwa nie wydaje się wystarczające. Zarzut ten odnosi się do prawie wszystkich zaprezentowanych argumentów mających usprawiedliwiać kłamstwa, takich jak chęć czynienia większego dobra, powszechna konwencja, samoobrona czy próba ochrony zaufania.

Sissela Bok szuka takiej formy usprawiedliwiania, która będzie powszechna. Nie wystarcza jej odwoływanie się do sytuacji wyjątkowych. Usprawiedliwienie ma zawierać zasadę, dzięki której można będzie rozpoznawać i określać wyjątki od zakazu kłamstwa. Podstawowym warunkiem dla usprawiedliwienia pewnego zachowania będzie test publiczny i zarazem racjonalny. Warunek *publiczności* rozumie Bok w sposób zbliżony do Rawlsa i Kanta. Nie można mieć moralności prywatnej, każda teoria etyczna musi być uniwersalna.

Zgodnie z tym wymogiem, zasada moralna musi obronić się przed opinią publiczną. Zasada moralna, która jest tajemnicza lub taka, która może być odkryta wyłącznie dla członków sekty lub bractwa, nie może spełnić tego warunku⁵⁶⁶.

Drugim warunkiem jest racjonalność osób sprawdzających ważność danej zasady moralnej. Racjonalność oznacza tu nie tylko zdolność efektywnego posługiwania się rozumem, lecz również posiadanie adekwatnej, prawdziwej informacji. Dopiero po dobraniu odpowiednich osób test będzie spełniał swoje zadanie, które Bok opisuje następująco:

Będzie to test sprawdzający różne wytłumaczenia przewidywane dla rozważanych wyborów, a więc również dla kłamstw. Test taki bierze pod uwagę samooszukiwanie i uprzedzenia obecne w postawie kłamcy. Sprawdza ukryte założenia i pośpieszne kalkulecje. Wymaga czystego i zrozumiałego sformułowania argumentów używanych do obrony kłamstwa – argumentów, które mogą być nierozwinięte lub intuicyjnie słuszne, zanim zostaną zakwestionowane. Ponadto jego zalety mogą się kumulować: przedmiotowość i zdolność zmiany perspektyw podczas odwołania się do osądu publicznego są przenoszone do kolejnych spraw⁵⁶⁷.

Bok nie poprzestaje na sformułowaniu formalnych wymogów sprawdzianu, lecz przedstawia następnie jego różne poziomy.

⁵⁶⁶ Tamże, s. 92.

⁵⁶⁷ Tamże, s. 92-93.

Podstawowym poziomem jest 'etyka kantowska', czyli sprawdzanie przyjmowanych zasad za pomocą formuły powszechnego prawa, obecnej w rozumie praktycznym. Można również mówić o odwoływaniu się do głosu sumienia lub wewnętrznego poczucia moralnego czy wreszcie zmysłu moralnego. Na tym poziomie część proponowanych zasad zostanie na pewno odrzucona. Nie oznacza to jednak, iż poziom 'powszechnego prawa' wystarcza. Sumienie może być zniekształcone, a kłamca (czy ogólnie ktoś czyniący dla siebie wyjątki w moralności) może trwać w autokłamstwie i/lub nie zauważać bądź unikać rozpoznania czynionych rzeczy nagannych. Własna racjonalność nie jest wystarczająca dla uzyskania pełnego usprawiedliwienia. Dlatego należy się odwołać do drugiego poziomu testu. Jest nim:

pytanie o zdanie przyjaciół, starszych lub kolegów, szukanie precedensów, korzystanie z rady tych, którzy mają większą wiedzę odnośnie do zagadnień religijnych lub etycznych⁵⁶⁸.

W ten sposób można zweryfikować własne odczucie i przekonania moralne oraz odnaleźć odpowiedzi na wątpliwości. Test taki również nie jest wolny od błędów. Sygnałem o błędzie może być powszechne oburzenie w stosunku do normy przyjętej po odpowiednich konsultacjach.

W przypadkach najbardziej wątpliwych należy odwołać się do o wiele szerszej grupy ludzi.

Należy zasięgnąć rady wielu osób z różnych grup, a na pewno nie można ich wykluczać lub pomijać. „Publiczność” w tym znaczeniu wyklucza dobieranie tych, z którymi trzeba się skonsultować. Nieistotne jest, jak wielu może się wypowiedzieć na temat usprawiedliwienia, lecz ważne jest, aby nikomu wypowiedzi nie uniemożliwiać. Oczywiście, im bardziej złożona i ważna jest decyzja, tym szersze konsultacje uzna się za niezbędne⁵⁶⁹.

Trzeci poziom odnosi się przede wszystkim do decyzji na poziomie społecznym i politycznym. Bok proponuje tu przechodzenie od indywidualnego namysłu moralnego aż do publicznej debaty nad moralnością, niewykluczającej również tych, którzy ekspertami od moralności nie są.

⁵⁶⁸ Tamże, s. 96.

⁵⁶⁹ Tamże, s. 97-98.

Tego typu debata poszukująca usprawiedliwień niekoniecznie musi się skupiać na poszczególnych czynach poszczególnych ludzi. Można w niej dyskutować nad oceną pewnych norm lub dopuszczalnością albo niedopuszczalnością określonych praktyk. Jeżeli udałoby się osiągnąć konsensus w przypadku pewnych praktyk, jak na przykład w przypadku stosowania kłamstw w odniesieniu do grup poddanych eksperymentom medycznym, wtedy można stwierdzić, iż 'potoczne intuicje' oraz opinia społeczna przyzwalają na określone praktyki i wynikające z nich zachowanie jednostek.

Przedstawiony schemat usprawiedliwiania jako efektu publicznej debaty (o większym lub mniejszym zasięgu) nad zasadami moralnymi wydaje się słuszny. Problemem jest jednak warunek racjonalności. Ponieważ Bok pozostawiła go niedookreślony, może stać się elementem wykluczającym pewne grupy z udziału w debacie. Należałoby najpierw ustalić kryteria racjonalności możliwie szeroko, aby nie narazić się na zarzut dobierania uczestników debaty. Druga trudność to osłabienie roli autorytetów w debacie – każdy racjonalny uczestnik, niekoniecznie będący specjalistą, ma prawo zabrać głos. Zastrzeżenie to nie wydaje się trudnością istotną, lecz wymogiem dla autorytetów – jeżeli chcą, aby ich głos liczył się w większym stopniu, muszą stale pracować nad umacnianiem swojego autorytetu poprzez na przykład działania edukacyjne.

Kolejne ograniczenia testu wymienia sama autorka:

O ile jest on użyteczny w sprawdzeniu uprzedzeń i racjonalizacji, przez co pomaga nam przekroczyć pewne oceny intuicyjne, to nie jest niczym więcej jak sprawdzianem. Z oczywistych względów nie ma żadnej wartości w sytuacjach, gdzie nie ma możliwości zastanowienia się i dyskusji, czyli na przykład w takich, w których wymagane jest natychmiastowe działanie. Test nie będzie pomocny również w tych dylematach moralnych, na które nie ma dobrej odpowiedzi, w których występuje ograniczenie bądź brak informacji, możliwości działania i możliwości przewidywania⁵⁷⁰.

Podane ograniczenia nie przekreślają jednak wartości podanej metody usprawiedliwienia. Jej najistotniejszym elementem wydaje się wymóg konsultacji społecznych dotyczących proponowanych norm. W sytuacjach wymagających natychmiastowego działania,

⁵⁷⁰ Tamże, s. 100-101.

zawsze można skorzystać ze schematu podpowiadanego przez teorie dwupoziomowe – postąpić w sposób intuicyjny, aby następnie w spokojniejszych czasach zastanowić się i zweryfikować normę, według której się postąpiło.

Usprawiedliwienie kłamstwa z wykorzystaniem zasady podwójnego skutku

Niekiedy próbuje się podać tłumaczenie (*excuse*) kłamstwa, korzystając z zasady podwójnego skutku. W ten sposób próbuje bronić dopuszczalności kłamstwa Wojciech Chudy. Rysuje on analogię z przykładem Akwinaty, na podstawie którego formułowana jest teoria podwójnego skutku. Tomasz pisze:

Ta sama czynność może mieć dwa skutki, w tym jeden zamierzony, a drugi niezamierzony. Otóż zróżnicowanie czynności moralnych zależy od tego, co się zamierza, a nie od tego, co jest wbrew zamierzeniu, gdyż jest to dla nich czymś przygodnym. (...) Może się jednak zdarzyć, że czyn pochodzący z dobrego zamiaru, będzie niedozwolony, a mianowicie, gdy będzie niewspółmierny z celem⁵⁷¹.

Przykładem, który rozważa Akwinata, jest zabójstwo w samoobronie. Jest ono dopuszczalne, ponieważ broniący nie dąży do zabicia napastnika, lecz do obrony własnej. Jeżeli dojdzie do śmierci agresora, skutek ten nie jest skutkiem chcianym przez broniącego się. Spełniony pozostaje również warunek proporcjonalności, ponieważ ocalono życie broniącego się.

Wojciech Chudy rysuje analogię pomiędzy sytuacją zabójstwa w samoobronie a kłamstwem obronnym. Stwierdza:

Analogia z kłamstwem obronnym polega na tym, że w sytuacji zagrożenia wielkiej wartości obliguje człowieka do działania przede wszystkim nakaz moralny obrony tej wartości. Kłamstwo obronne jest wtedy dopuszczalne. (...) Skutki moralne posiadają dwojaki charakter: pierwszy, czyli obrona wartości, jest dobry; skutek drugi – kłamstwo – jest zły. Zasada podwójnego skutku sankcjonuje dopuszczenie drugorzędного skutku złego moralnie w przypadku zaistnienia pierwszorzędного skutku o charakterze dobrym⁵⁷².

⁵⁷¹ Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., t. 18, s. 119 (STh, II-II, q 64, a. 7).

⁵⁷² W. Chudy, *Filozofia kłamstwa*, dz. cyt., s. 394-395.

W koncepcji tej kłamstwo pozostaje więc czymś złym, lecz niekiedy dopuszczalnym, pod warunkiem działania w obronie odpowiednio wielkiej wartości (na przykład cudzego życia, zdrowia bądź wolności). Dopuszczenie nie oznacza jednak zniesienia zła kłamstwa. Kłamiący dla wyższej sprawy musi być świadomy, iż używa środków moralnie wątpliwych. Dla ich usprawiedliwienia:

winien wziąć na siebie ciężar skłamania. Przyjęcie takiej postawy sprawia, że kłamstwo to nie znieprawia sumienia, a nastawienie podmiotu na zmycie winy i odkupienie zła, które wiąże się z drugim skutkiem moralnym obrony wysokiej wartości, stanowi dodatkowe zadośćuczynienie zaburzenia harmonii moralnej⁵⁷³.

Zło kłamstwa zostaje więc jedynie chwilowo zniesione przez wyższą wartość, która jest broniona. Sięgający po taki środek działający musi mieć świadomość, iż jest to ostateczność. Świadomość ta powinna chronić przed nadużyciami i poszukiwaniem łatwych wytłumaczeń czynienia zła.

Propozycja Chudego wydaje się interesująca. Jest jednak, z punktu widzenia nauki Tomasza, jak i współczesnych interpretacji zasady podwójnego skutku, chybiona. Podstawą dobra czynu w koncepcji tomistycznej jest pozytywna wartość moralna jego czterech aspektów: a) rodzajowego, ze względu na samą czynność; b) gatunkowego, który zależy od właściwego tej czynności przedmiotu; c) okolicznościowego, czyli pochodzącego od okoliczności będących przypadłościami czynności; oraz d) dobroci zależnej od celu jako przyczyny dobroci⁵⁷⁴. Czyn można uznać za moralnie wartościowy w wymiarze pozytywnym wtedy, gdy nie będzie on zły sam w sobie, nie będzie sam z siebie prowadził do złego celu, będą mu towarzyszyły odpowiednie okoliczności, wreszcie gdy będzie wybrany ze względu na moralnie wartościowy cel. W zależności od tego, który z podanych czynników nie będzie spełniał wymogu posiadania pozytywnej wartości (bądź nieposiadania złej), wydawana jest ocena czynu.

W przypadku zasady podwójnego skutku bywała ona używana przede wszystkim do wytłumaczenia zabójstwa w samoobronie. W takim przypadku występuje duże zagrożenie sprawcy (zagroże-

⁵⁷³ Tamże, s. 396.

⁵⁷⁴ Por. Św. Tomasz z Akwinu, *Suma teologiczna*, dz. cyt., t. 9, s. 177 (STh I-II, q 18, a. 4).

nie wartości), celem czynu jest obrona tychże wartości, dla ich obrony podejmuje się kroki, które są moralnie negatywne, pozostają jednak moralnie dopuszczalne. Tomasz z Akwinu dopuszcza bowiem zabijanie, lecz zastrzega: „żadnego człowieka nie wolno zabijać ze względu na niego samego. (...) Wolno zabić grzesznika ze względu na dobro wspólne”⁵⁷⁵. W pewnych warunkach więc dopuszczalne jest zabicie kogoś bez zaciągania winy moralnej. Jedną z okoliczności, która dopuszcza zabójstwo, jest obrona konieczna, pod warunkiem proporcjonalności działań.

Zaniechanie dalszych działań w momencie osiągnięcia celu (obrony) jest dowodem na to, że obrońcy nie zależy na śmierci agresora i gdyby to było możliwe, nie dopuściłby do tragicznego końca⁵⁷⁶.

Współcześnie zasadę podwójnego skutku przywołuje się w kontekście *radykałnej analgezji*, czyli uśmierzenia bólu choremu, którego skutkiem ubocznym – dopuszczanym, ale niechcianym – jest śmierć chorego. Wartością, której się broni, jest brak cierpień, natomiast dopuszcza się, że w wyniku podjętych działań mogą wystąpić niepożądane skutki.

Należy w tym momencie przypomnieć naukę Tomasza o kłamstwie. Wartość moralna kłamstwa, inaczej niż zabójstwa, nie zależy od intencji działającego lub okoliczności czynu, jest określona poprzez sam rodzaj tegoż czynu. Kłamstwo jest zawsze złe⁵⁷⁷. Wojciech Chudy nie podejmuje polemiki z tym stwierdzeniem. Nie można więc próbować usprawiedliwić kłamstwa czy to okolicznościami, czy intencją, czy też ‘wyższą koniecznością’ obrony większej wartości. Zgodnie z podanymi wyznacznikami wartości moralnej czynu, jeżeli jeden z członów jest zły, to cały czyn jest zły. W przypadku zasady podwójnego skutku jednym z warunków jest, aby czyn, za pomocą którego osiągnane są dwa skutki, chciany i jedynie przewidywany, był przynajmniej wewnętrznie neutralny lub dobry. Nie może być to czyn wewnętrznie zły (łamający naturalną celowość działania danego rodzaju). W przypadku kłamstwa warunek ten nie jest spełniony

⁵⁷⁵ Tamże, t. 18, s. 116 (STh, II-II q 64, a. 6).

⁵⁷⁶ B. Chyrowicz, *Zamiar i skutki. Filozoficzna analiza zasady podwójnego skutku*, TN KUL, Lublin 1997, s. 58.

⁵⁷⁷ Por. rozdział o moralnej ocenie kłamstwa u Tomasza z Akwinu w niniejszej pracy.

(kłamstwo łamie wewnętrzną celowość aktu komunikacji, czyli jest czynem wewnętrznie złym), a więc wykorzystanie do jego obrony tomistycznej zasady podwójnego skutku nie jest uprawnione.

Współcześni interpretatorzy etyki tomistycznej mówią o istnieniu kategorii czynów wewnętrznie złych. Czyny te utożsamia się z Tomaszowymi czynami złymi z uwagi na swój przedmiot, to znaczy sprzecznymi ze swoją naturą⁵⁷⁸. Jak zauważa Barbara Chyrowicz:

Zarówno św. Tomasz, jak i neotomiści, opowiadając się za kategorią czynów wewnętrznie złych, z góry wykluczają jednak możliwość przeprowadzenia jakiegokolwiek porównania skutków w sytuacji, gdy wybrany do celu środek mieści się w kategorii *intrinsic malum*. Znaczący to innymi słowy, że żadne korzyści uzyskane przez przekroczenie odnoszące się do czynów wewnętrznie złych bezwzględnie obowiązujących zakazów nie mogą zrekompensować wywołanego nimi skutku⁵⁷⁹.

Niemożliwe jest więc na gruncie etyki tomistycznej utrzymywanie, iż kłamstwo (czynność wewnętrznie zła) może być usprawiedliwione za pomocą zasady podwójnego skutku. Zasada podwójnego skutku nie może również służyć jako wytłumaczenie dla kłamstwa, z uwagi na bezwzględnie negatywną wartość tego czynu. Istniałaby możliwość użycia zasady podwójnego skutku do usprawiedliwienia ograniczonej dopuszczalności kłamstwa jedynie w momencie przeformułowania koncepcji dotyczącej natury języka występującej w teorii Akwinaty. Wojciech Chudy nie wykazał braku wewnętrznego zła czynu. Odwołał się raczej do porównywania wartości, czyli metody charakterystycznej dla innych szkół rozwiązywania konfliktów moralnych (np. dla klasycznego utilitaryzmu).

Usprawiedliwienie na podstawie powszechnej praktyki

Przedstawione sytuacje z życia codziennego, etyki biznesu i bioetyki, w których można mówić o uzasadnionym stosowaniu kłamstwa, miały dwie wspólne własności. Po pierwsze, odwoływa-

⁵⁷⁸ Por. B. Chyrowicz, *Zamiar i skutki. Filozoficzna analiza zasady podwójnego skutku*, dz. cyt., s. 214.

⁵⁷⁹ Tamże, s. 216; również J.M. Boyle Jr., *Toward Understanding the Principle of Double Effect*, w: *The Doctrine of Double Effect*, red. P.A. Woodward, Notre Dame Press, Notre Dame 2001, s. 11.

no się w nich do istnienia pewnej powszechnej praktyki kłamania w niektórych sytuacjach, po drugie, stwierdzano istnienie i akceptację swoistej konwencji zezwalającej na stosowanie kłamstw. Warto przyjrzeć się tym argumentom.

Odnośnie do argumentu z powszechnej praktyki można przytoczyć stwierdzenia Ronalda M. Greena, mające w zamierzeniu autora stanowić uzasadnienie postępowania zgodnie z negatywnymi, ale rozpowszechnionymi praktykami.

Warunki zezwalające na stosowanie szkodliwej, lecz rozpowszechnionej praktyki:

1. Rezygnacja z takiego zachowania z całą pewnością przyniesie tobie (lub tym, o których się troszczysz lub za których jesteś odpowiedzialny) poważną szkodę lub stratę.
2. Twoje stosowanie takich zachowań jednocześnie nie powiększy znacząco krzywdy bądź straty innych.
3. Twoje stosowanie tych zachowań nie spowoduje, że inni będą się w nie angażowali w sposób, który jest tak samo lub bardziej szkodliwy, o ile informacja o twoim stosowaniu stałaby się jawna.
4. Twoja rezygnacja z tych zachowań nie spowoduje rezygnacji innych, o ile informacja o twojej rezygnacji stanie się jawna.
5. Twoja rezygnacja z tych zachowań nie spowoduje nieuniknionego zaangażowania w nie innych w sposób, który byłby istotnie bardziej szkodliwy, w porównaniu z tym, który byłby spowodowany twoim wcześniejszym wyborem stosowania, o ile twoja rezygnacja stałaby się jawna⁵⁸⁰.

Ronald M. Green zezwala na podążanie za powszechną, negatywnie pod względem moralnym ocenianą praktyką wtedy, gdy jednostka nie ma wielkiego wpływu na możliwość zmiany tej praktyki przez innych oraz istnieje ryzyko, że rezygnacja z działań nieetycznych spowoduje podjęcie takich działań przez inne podmioty, co przyniesie istotnie większą szkodę dla ogółu. Warunki Greena należy rozpatrywać łącznie. Problematiczne w ich przypadku jest, że nie spełniają podstawowego warunku nakładanego na moralne uzasadnienie czynów, to znaczy nie przekonują, że dana praktyka jest co najmniej moralnie neutralna. Wręcz przeciwnie, w dalszym ciągu jest ona uważana za szkodliwą, a podane warunki mają służyć raczej za wytłumaczenie jej stosowania. Pomimo że tego typu praktyki mogą być niekiedy do-

⁵⁸⁰ R.M. Green, *When is „everyone’s doing it” a moral justification?*, „Business Ethics Quarterly” vol. 1, nr 1 (January 1991), s. 77.

puszczalne, nie są tym samym pozytywnie moralnie wartościowane. Warunki Greena nie stanowią więc dobrego usprawiedliwienia dla kłamstwa z punktu widzenia powszechnej praktyki. Problem powszechnej praktyki powraca jednak w szerszym ujęciu – w sytuacjach, gdy usprawiedliwieniem kłamstwa byłaby zgoda na nie. Jest też elementem kontraktualistycznego modelu usprawiedliwiania kłamstwa.

Argumenty usprawiedliwiające kłamstwo na podstawie zgody

Innym przykładem sytuacji, w których kłamstwo byłoby usprawiedliwione, są przypadki, w których obie bądź tylko jedna ze stron wyraża lub się u niej domniemuje zgodę na bycie okłamywaną. Tego typu uzasadnienia można było zauważyć w przypadku „gry w prawdę i kłamstwo”, w „etyce pokerowej”, ale również w zgodzie na badania medyczne wyrażanej przez osoby, na których te badania będą dokonywane. W myśl etyki kantowskiej wydanie takiej zgody jest już działaniem niemoralnym, ponieważ uniemożliwia człowiekowi działanie jako jednostka autonomiczna. Pamiętając o tym zastrzeżeniu, Faden i Beauchamp odróżniają pełną autonomię (o nią zapewne chodziło Kantowi, kiedy mówił o pełnym człowieczeństwie) i autonomię efektywną, która umożliwia wydanie ważnej zgody, pomimo braku części informacji oraz wiedzy o wszystkich konsekwencjach wydanej zgody. Model Faden i Beauchampa wydaje się właściwy dla etyki medycznej, nie zawsze jednak można go stosować w sytuacjach codziennych. Przykładem może być częsta sytuacja w negocjacjach: „Osoba A oznajmia osobie B, że nie zejdzie z ceną za samochód poniżej 25 000 dolarów. A gotów jest przyjąć 24 000 dolarów. B wyraża zgodę, żeby zapłacić 25 000”⁵⁸¹. Jest to przykład ważnej zgody, która jednak nie spełnia warunków wymienionych przez Faden i Beauchampa (złamany jest warunek przekazania istotnych informacji). Jednak transakcje zawierane na podstawie takiej zgody są uważane za ważne.

W odpowiedzi na tego typu trudności w stosunku do teorii świadomej zgody wysuniętej przez Beauchampa i Faden, Franklin G. Miller

⁵⁸¹ F.G. Miller, A. Wertheimer, *Preface to a theory of consent. Transactions: beyond valid consent*, w: *The ethics of consent*, red. F.G. Miller, A. Wertheimer, Oxford University Press, Oxford 2010, s. 100.

i Alan Wertheimer proponują, po pierwsze, uzupełnienie jej o zasadę Uczciwej Transakcji (*Fair Transaction*), która nie będzie musiała spełniać wszystkich wymogów świadomej zgody, oraz, po drugie, rozróżnienie pomiędzy ważną zgodą a wywoływaną przez nią moralną zmianą (wskutek zgody można nadać komuś uprawnienia, których nie posiadał przed ową zgodą). Miller i Wertheimer twierdzą, że moralna zmiana może nastąpić nawet wtedy, gdy nie było ważnej zgody (jak chociażby w przypadku przytoczonego blefu negocjacyjnego).

Zasada Uczciwej Transakcji jest mniej wymagająca od świadomej zgody. Zgodnie z nią:

osoba A jest moralnie uprawniona do określonych działań na podstawie wyrażonej zgody, jeżeli traktowała osobę B uczciwie (*fairly*) i rozumnie reaguje na wyrażenie lub oznakę zgody pochodzącej od osoby B (lub to, co za taką oznakę A może rozsądnie uznać)⁵⁸².

Kluczowe w podanej definicji jest uczciwe traktowanie. W intencji autorów jest to warunek bardziej ogólny od podania wszystkich istotnych informacji oraz konsekwencji dokonywanych wyborów. Uczciwe traktowanie polegać więc ma na podawaniu ważnych informacji, nieukrywaniu istotnych wad, unikaniu przymuszania drugiej strony do działania oraz powstrzymywaniu się od wykorzystywania sytuacji (np. ograniczonej poczytalności drugiej strony). Przykładem sytuacji, która spełnia warunki uczciwej transakcji, ale nie spełnia warunków świadomej zgody, jest według omawianej pary filozofów składanie przysięgi małżeńskiej. Pomimo że nie sposób przewidzieć konsekwencji oraz znać wszystkich istotnych informacji dotyczących drugiej strony, możliwego rozwoju związku czy innych „skutków ubocznych”, do zawarcia ważnego małżeństwa wystarcza osiągnięcie określonego wieku, bycie poczytalnym oraz (w przypadku małżeństw kościelnych) spełnienie warunków stawianych przez dane wyznanie (rzadko kiedy są to warunki daleko idące)⁵⁸³.

Drugim elementem jest ‘moralna zmiana’. Określa ona przyzwolenie na pewne działania, ale nie zawsze jest wynikiem uczciwej transakcji. Nie zawsze też taka transakcja jest wymagana. Przykładem może być granie w pokera bez znajomości niepisanych zasad oraz psychologii gracza, łącznie ze złudzeniem, że tym razem na

⁵⁸² Tamże, s. 81.

⁵⁸³ Por. tamże, s. 91.

pewno uda się odegrać. Nawet jeżeli gracz nie ma tych informacji, to obecność przy stoliku pokerowym wystarcza, aby uznać, że można go wprowadzać w błąd. Zazwyczaj moralna zmiana jest wywoływana przez uczciwą transakcję. Trzeba jednak pamiętać o sposobach odbierania komunikatów, na przykład przez ludzi z innych kultur czy subkultur (jak przedstawiciele określonych zawodów itp.).

Z ustaleń Millera i Wertheimera wynika wiele pytań: kiedy można wyrazić zgodę na bycie zwodzonym, jakie są granice tej zgody, czy zgoda ta może wywołać moralną zmianę i wreszcie czy można mówić o swego rodzaju domyślnej zgodzie, która nie została wyrażona wprost. Autorzy zastanawiają się nad tymi pytaniami w kontekście przywileju terapeutycznego. Dla przypomnienia, chodzi o sytuację, w której lekarz, działając paternalistycznie, okłamuje bądź ukrywa przed pacjentem niektóre informacje, kierując się dobrem pacjenta. Z punktu widzenia warunków świadomej zgody takie postępowanie jest niesłuszne bądź co najmniej problematyczne. Jednak biorąc pod uwagę zasadę Uczciwej Transakcji, nie musi tak być. Lekarz powinien traktować pacjenta uczciwie – działać na rzecz dobra pacjenta oraz poinformować go w sposób możliwie zrozumiały. Powinien także respektować żądania pacjenta (co nie znaczy, że pacjent ma narzucać lekarzowi sposób działania). W przypadku, gdy pacjent nie jest w stanie zrozumieć (z uwagi na stan zdrowia lub deficyty poznawcze) uczciwie przekazanej (a więc nie w sposób celowo niezrozumiały) informacji medycznej, lekarz może uznać, że traktuje go uczciwie i skorzystać z przywileju terapeutycznego. Zezwala na to zasada Uczciwej Transakcji. Co więcej, lekarz może uzyskać od pacjenta zgodę moralnie zmieniającą całą sytuację (pacjent mówi przykładowo: „proszę robić to, co pani uzna za stosowne”). Może dojść także do moralnej zmiany bez wyrażonej zgody – pacjent będzie poddawał się leczeniu zgodnie z wolą lekarza. Wydaje się więc, że istnieją przypadki, kiedy można odwoływać się do zasady Uczciwej Transakcji dla usprawiedliwienia kłamstwa⁵⁸⁴.

Proponowany przez Millera i Wertheimera model nie może być jednak traktowany bezkrytycznie. Po pierwsze, jest w dużym stopniu zależny od istniejących konwencji społecznych. Poszczególne kultury i grupy społeczne różnią się w pojmowaniu uczciwości

⁵⁸⁴ Por. tamże, s. 102-103.

i uczciwego traktowania. Nie zawsze też jest jasne, kto odpowiada za wyrażenie zgody – osoba wyrażająca może mieć wrażenie, że jeszcze nie zgodziła się na określone działanie, gdy tymczasem druga strona będzie mieć pewność, iż taką zgodę już otrzymała (obie strony mogą rozsądnie żywić takie przekonanie). Wydaje się, że usprawiedliwienie takiego działania jak kłamstwo musi mieć silniejsze podstawy niż wyłącznie konwencje wyrażania zgody. Dzieje się tak dlatego, że kłamstwo jest uznawane za czyn bądź to zły, bądź też wymagający dodatkowego usprawiedliwienia. Model Wertheimera i Millera może działać, jeżeli dopełni się go o wymóg wyraźnej zgody (zgodnie z zasadami Uczciwej Transakcji) i wskaże ograniczenia w domyślniu się, czy wystąpiła już moralna zmiana. W przykładzie dotyczącym przywileju terapeutycznego lekarz może rozsądnie (zgodnie z własnym doświadczeniem i danymi statystycznymi) założyć, iż około 80% pacjentów nie będzie rozumiało nawet uproszczonego języka medycznego, nie mówiąc już o bardzo specjalistycznych terminach. Działając na podstawie tego rozsądnego założenia, będzie stosował przywilej terapeutyczny w stosunku do większości pacjentów, każdego z nich traktując we własnym mniemaniu uczciwie. W sytuacji, gdy zastosuje go w relacji z jednym z 20% rozumiejących terminologię medyczną, popełni czyn moralnie niesłuszny, pociągający za sobą wszystkie wspomniane już wielokrotnie konsekwencje nieusprawiedliwionego kłamstwa. Innymi słowy, koncepcja Millera i Wertheimera w niewystarczającym stopniu uwzględnia perspektywę okłamywanego, koncentrując się na perspektywie kłamcy⁵⁸⁵. Zachwianie proporcji pomiędzy tymi perspektywami uniemożliwia realizację zasady uczciwej transakcji. Określenie uczciwości powinno pochodzić od obu stron, a nie tylko od tej, która na podstawie moralnej zmiany jest uprawniona do działania.

Kontraktualistyczny argument na rzecz usprawiedliwionego kłamstwa

W kontekście omawianego argumentu z istnienia i akceptacji pewnych konwencji można przywołać teorie kontraktualistyczne. W duchu kontraktualizmu wypowiedział się Veatch, opisując modele

⁵⁸⁵ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 20-28.

relacji pomiędzy pacjentem a lekarzem oraz potrójną umowę pomiędzy profesjonalistami a laikami w kwestiach zawodowych. Echa pewnych założeń kontraktualistycznych były obecne również przy omawianiu modelu Carra-Althoffa-Carsona w etyce biznesu oraz niektórych praktyk życia codziennego, takich jak obrona tajemnicy czy też utrzymywanie przekonania o istnieniu Świętego Mikołaja.

Teoria Veatcha zakładała, iż jest możliwe porozumienie co do zobowiązań moralnych poszczególnych grup zawodowych wobec społeczeństwa w obrębie ogólnoprzyjętych zasad etycznych. Nieco inaczej widzi tę kwestię Thomas M. Scanlon, prezentując jedną z wersji kontraktualizmu. Zauważa, że moralność jest całością dynamiczną, zależną w dużym stopniu od indywidualnych przekonań, teorii etycznych i uwarunkowań decyzyjnych. Uważa, że jest możliwe ustalenie wspólnego zbioru zasad dla wszystkich podmiotów moralnych, niezależnie od przyjmowanych założeń i sposobu uzasadniania przyjętych norm. Jednocześnie nie chce zamykać osób decydujących za 'zasłoną niewiedzy' ani też umieszczać ich w innej sztucznej 'sytuacji pierwotnej', lecz pokazuje, w jaki sposób można konstruować moralność na co dzień.

Jednym z istotnych elementów teorii Scanlona jest brak konieczności wyłączenia części wiedzy jednostek zawierających umowę. Mówiąc językiem Bernarda Williama, jednostki kształtujące moralność posiadają już pewien charakter, czyli: „podstawowy projekt bądź zbiór projektów, które wiążą się ściśle z samym jego istnieniem i w znacznej mierze nadają sens jego życiu”⁵⁸⁶. Williams pojmuje więc osobę jako pewien dynamiczny byt kształtujący swoje życie w sposób autonomiczny (tworzący projekty samego siebie). Projekt podstawowy to taki, w przypadku którego niespełnienie go może spowodować u jednostki przekonanie, iż „równie dobrze mogłaby pożegnać się ze swoim życiem”⁵⁸⁷ lub je kontynuować. Wartość życia takiej jednostki byłaby już znacznie niższa, niekiedy w jej subiektywnej ocenie, takie życie nie warte byłoby kontynuacji. Tworzenie i realizacja takich projektów nadawać ma sens dalszemu istnieniu jednostki. Williams zauważa, że jednostki patrzą na świat według własnych projektów, gdy tymczasem niektóre syste-

⁵⁸⁶ B. Williams, *Osoby, charakter i moralność*, w: B. Williams, *Ile wolności powinna mieć wola? i inne eseje z filozofii moralnej*, dz. cyt., s. 254.

⁵⁸⁷ Tamże, s. 255.

my etyczne nakazują im przyjąć stałą perspektywę 'zewnętrzna'. Nawet altruistyczne projekty mogłyby wchodzić w konflikt z moralnością domagającą się bezstronności.

Od człowieka, który miałby ów projekt podstawowy, utilitaryzm domaga się, by wyrzekł się wszystkiego, co jest konieczne w danej sytuacji, jeśli wchodziłoby to w konflikt z czymś, co powinien uczynić jako bezosobowa instancja maksymalizacji użyteczności, po uwzględnieniu wszelkich istotnych uwarunkowań przyczynowych. Jest to wymóg zupełnie niedorzeczny. Ale kantysta (...) również nie znajduje zadowalających rozwiązań. Jeśli ów konflikt rzeczywiście się pojawia, bezstronna moralność musi bowiem nieuchronnie zatryumfować; a to niekoniecznie oznacza, że na podmiot nakłada się rozsądne wymogi. Może bowiem dochodzić do sytuacji, w której z punktu widzenia jakiegось człowieka zupełnie nierozsądne byłoby odrzucenie – w imię bezstronnego, właściwego ładu świata podmiotów moralnych – czegoś, co stanowi warunek jego zainteresowania obecnością w tym świecie⁵⁸⁸.

Williams domaga się szacunku dla charakteru osób, czyli dla ich projektów i kategorycznych pragnień, domaga się uwzględnienia tych wartości w rozważaniach moralnych. Wskazuje na konieczność modyfikacji bezstronnych zasad moralnych poprzez uwzględnienie w systemach etycznych konkretnych sytuacji i indywidualnych planów, przede wszystkim planów podstawowych. Opowiada się za prymatem nadawania sensu życiu przez poszczególne jednostki (poprzez tworzenie i przestrzeganie podstawowych projektów) nad bezstronną moralnością.

Thomas Scanlon próbuje również uwzględnić w projektowanej teorii znaczenie charakterów, nie zgadzając się na bezwzględne przestrzeganie wymogu bezstronności. Zauważa, że: „nasze starania, aby chronić nasze główne interesy, będą miały istotny wpływ na to, na co moglibyśmy się rozumnie (*reasonably*) zgodzić”⁵⁸⁹.

Przystępując do opisu moralności, Scanlon przyjmuje dwa założenia. Po pierwsze, podstawową motywacją do przestrzegania norm moralnych jest „chęć uzasadnienia naszych działań w stosunku do innych, tak aby nie mogli oni ich rozumnie (*reasonable*) odrzucić”⁵⁹⁰. Drugim motywem jest chęć wzajemnego poznania

⁵⁸⁸ Tamże, s. 256.

⁵⁸⁹ T.M. Scanlon, *Contractualism and utilitarianism*, w: *Utilitarianism and beyond*, red. A. Sen, B. Williams, Cambridge University Press, Cambridge 1984, s. 128.

⁵⁹⁰ Tamże, s. 116.

postaw i uzasadnień działań innych ludzi. Celem jest uzgodnienie zasad współzycia z innymi, bez rezygnowania z tego, co wyróżnia jednostkę jako jednostkę. Strony wchodzi w umowę nie z powodu poczucia zagrożenia i chęci samoobrony, lecz dlatego, że chcą uzgodnić normy współzycia. Jednym z efektów jest oczywiście wzrost bezpieczeństwa jednostek, jednak nie jest on głównym motywem zawierania umowy.

Dla określenia zasad współzycia Scanlon proponuje swoisty test. Nie ma on na celu jednak stworzenia zbioru najlepszych możliwych norm moralnych, ale jedynie wykluczenie zasad, które zezwalają na złe czyny. Czyny niesłuszne (*wrong*) definiuje następująco:

Czyn jest niesłuszny (*wrong*), jeżeli jego wykonanie w danych okolicznościach będzie zakazane przez dowolny (*any*) system norm ogólnie regulujących zachowanie, którego nikt nie mógłby rozsądnie (*reasonably*) odrzucić jako podstawy do świadomej (*informed*), niewymuszonej ogólnej zgody⁵⁹¹.

Na podstawie powyższego sformułowania wyklucza się wszelkie zasady, co do których panuje powszechna zgoda, że są niedopuszczalne. Jako przykład zasady, która nie spełnia testu, Scanlon podaje torturowanie innych dla zabawy⁵⁹². Test ten wskazuje również na warunki, które muszą spełnić strony, w stosunku do których uzasadniane są zasady moralne. Muszą one być rozumne, świadome, czyli wolne od fałszywych przekonań dotyczących konsekwencji rozważanych działań. Muszą być również wolne od nacisków. „Jedyny stosowny przymus do zawarcia umowy może pochodzić z pragnienia, by osiągnąć porozumienie co do zasad, których nikt, kto ma takie pragnienie, nie będzie mógł rozumnie odrzucić”⁵⁹³.

⁵⁹¹ Tamże, s. 110. W tłumaczeniu oparto się na interpretacji S. Reibetanz. Za-uważa ona, że tłumacząc użyte przez Scanlona słowo *any* jako *niektóre*, można dojść do sytuacji kontrintuicyjnych. Podaje przykład trzech norm – a, b i c, z których system A zabrania czynienia a i c, system B za niedopuszczalne uznaje działania b i c, zaś system C negatywnie wartościuje a, b i c. Jeżeli więc tłumaczyć słowo *any* jako *niektóre*, to w danej sytuacji wszystkie akty byłyby złe. Jeżeli natomiast przyjąć tłumaczenie *any* jako *dowolny*, wtedy definicję czynu złego spełnia wyłącznie czyn c. Por. S. Reibetanz, *Contractualism and aggregation*, „Ethics” vol. 108, nr 2 (January 1998), przypis na s. 297.

⁵⁹² Za P. Stranton-Lake, *Scanlon's contractualism and the redundancy objection*, „Analysis” 63(1) (January 2003), s. 75.

⁵⁹³ T.M. Scanlon, *Contractualism and utilitarianism*, dz. cyt., s. 111.

Zasad (*principles*), o których wspomina, nie należy mylić z bezpośrednimi nakazami działania. Scanlon zauważa, że każde działanie moralnie znaczące wynika (i znajduje swoje uzasadnienie) w ogólnych zasadach moralnych. Przykładem takiej zasady może być: „nie należy zadawać niepotrzebnego cierpienia istotom mogącym odczuwać ból”⁵⁹⁴. W rozumieniu Scanlona,

usprawiedliwić działanie oznacza wskazać przesłanki, które je uzasadniają i stwierdzić, że są one wystarczające aby oddalić wszelkie możliwe obiekcje. Zrobić to oznacza tym samym bronić zasady, mianowicie twierdzić, że w danym przypadku dane przesłanki są wystarczające do podjęcia bronionego działania w aktualnych okolicznościach⁵⁹⁵.

Żeby usprawiedliwić działanie, należy odwołać się do zasady lub zasad, z których wynika moralne uzasadnienie tego działania, i wskazać, że w danym wypadku właśnie one obowiązują. Jednocześnie należy pamiętać, że owe zasady nie mogą być odrzucone przez dowolny system etyki uniwersalistycznej. Kontraktualizm w rozumieniu Scanlona dąży do odrzucenia ogólnych zasad, które nie są powszechnie uznawane oraz do umożliwienia wzajemnego uzasadniania działań za pomocą nieodrzuconych zasad. Odrzucone zasady „mogą wykluczyć pewne działania poprzez odrzucenie powodów, które się na tych zasadach opierały”⁵⁹⁶.

Kolejnym terminem, który wymaga wyjaśnienia, jest „rozsądne odrzucenie” i sam rozsądek (*reasonable*). Rozumność różni się w koncepcji Scanlona od racjonalności (*rationality*). Odróżnienie to jest spowodowane chęcią uniknięcia redukcji racjonalności w szerokim sensie do racjonalności w znaczeniu instrumentalnym (działanie racjonalne jest działaniem efektywnym bądź najbardziej efektywnym).

⁵⁹⁴ Radykalne postawienie sprawy i wprowadzenie tutaj całkowitego zakazu zadawania cierpienia i bólu doprowadzi do sytuacji, gdy nie będzie możliwe na przykład podawanie szczepionek, tresura psów czy leczenie zębów. Sytuacje te jednak dopuszczają zadawanie cierpienia innym istotom, ponieważ jest ono potrzebne dla osiągnięcia pewnego, większego dobra (lub uniknięcia większego zła).

⁵⁹⁵ T.M. Scanlon, *What we owe to each other*, Harvard University Press, Cambridge 1998, s. 197.

⁵⁹⁶ Tamże, s. 199.

Twierdzenie, że rozsądnie (*reasonable*) jest, aby ktoś coś zrobił, zakłada pewien zbiór informacji oraz pewien zbiór przesłanek, oba te zbiory są uznawane za istotne. Stwierdzić, że pewne działanie jest rozsądne, to określić, co z owych właściwie zrozumianych przesłanek tak naprawdę wynika. W kontraktualistycznej analizie tego, co słuszne i niesłuszne, pierwszym i podstawowym założeniem jest cel, aby znaleźć takie zasady, których inni, przyjmujący również ów cel, nie mogliby rozsądnie odrzucić⁵⁹⁷.

A zatem rozsądne postępowanie to takie, które w danych okolicznościach jest dobrze uzasadnione przez przyjęte zasady. Postępować rozsądnie to innymi słowy potrafić wskazać na właściwe uzasadnienia swojego działania. W ujęciu kontraktualistycznym nacisk położony jest na samą możliwość uzasadnienia własnego działania innym osobom. To, czy działanie jest rozsądne, czy nie, nie zależy od jego skuteczności czy efektywności, ale przede wszystkim od właściwego (w danych okolicznościach) uzasadnienia. Nie zawsze też działanie, które zostało uzasadnione za pomocą przyjętych zasad, będzie się wszystkim, wobec których było uzasadnione, wydawało działaniem najlepszym z możliwych. Według Scanlona, żeby nie działać w sposób moralnie niesłuszny, wystarczy, aby działanie było możliwe do uzasadnienia.

Teorii proponowanej przez Scanlona można zarzucić, iż postulowany przez nią zbiór zasad będzie zbiorem pustym. Możliwe jest, że zawsze znajdzie się system etyczny, który będzie wysuwał obiekcje w stosunku do określonej zasady, a zatem czyn, który owa zasada powinna uzasadniać, będzie niesłuszny. Omawiany filozof broni się przed tym zarzutem za pomocą dwóch argumentów. Po pierwsze, jeżeli rzeczywiście dany system nie akceptuje jednej z zasad, należy sprawdzić, czy jest to etyka przeznaczona i możliwa do zaakceptowania przez ogół podmiotów moralnych. Po drugie, badanie owo musi być rozsądne, to znaczy opierać się na istotnych informacjach i znajomości okoliczności. Dany system można odrzucić, jeżeli nie jest podstawą do rozsądnej ogólnej zgody. W tym momencie do głosu dochodzi istotna cecha kontraktualizmu, jaką jest uwzględnianie różnych punktów widzenia. Jest to system, który różni się od utilitaryzmu czy kontraktualizmu związanego z teorią wyboru społecznego, jak w przypadku teorii Rawlsa, że „stara się zachować in-

⁵⁹⁷ Tamże, s. 192.

dywidualną podstawę”⁵⁹⁸. Żeby sprawdzić, czy dana zasada może być przyjęta, należy uwzględnić punkty widzenia osób, którym jej przestrzeganie przynosi korzyści, tych, którym może przynosić korzyści, i tych, które są przez nią ograniczane.

Żeby podjąć decyzję, czy dana zasada może być rozsądnie odrzucona, należy zdecydować, czy rozsądne będzie przyjęcie ogólnych przesłanek przemawiających przeciwko niej, biorąc pod uwagę argumenty drugiej strony i dążąc do ustalenia takich zasad, których inni nie będą mogli rozsądnie odrzucić⁵⁹⁹.

Decyzja o przyjęciu zasady ma więc dwa elementy – punkty widzenia i ścieranie się argumentów stron oraz ogólny cel, jakim jest ustalenie zbioru ogólnych zasad niemożliwych do rozsądnego odrzucenia. Nie wystarczy zatem przyjąć (bądź odrzucić) daną zasadę, należy także mieć na uwadze, czy to działanie umożliwi konstrukcję poszukiwanego zbioru. Możliwa jest bowiem do pomyślenia sytuacja, gdy daną zasadę uzna się za niedopuszczalną, co utrudni znalezienie ogólnego zbioru zasad. Należy więc włączyć efekty danego aktu przyjęcia bądź odrzucenia do rozsądnego badania.

Scanlon nie proponuje, wręcz wzbrania się przed podaniem jakiejś ‘waluty moralnej’, w której należałoby oceniać proponowane zasady. Nie zgadza się na utylitarystyczne myślenie o moralności. Kontraktualizm nie poszukuje „fundamentalnego poziomu uzasadnienia”⁶⁰⁰ norm moralnych. Takie uzasadnienie zaprzeczyłoby fundamentom systemu, opierającemu się na indywidualnej wrażliwości moralnej i chęci uzasadnienia wobec innych dokonanych wyborów. Przyjęcie fundamentalnych zasad moralnych nie jest powszechne, a więc uniwersalne uzasadnienie na nich oparte również nie byłoby możliwe do przeprowadzenia. Fundamentalny poziom uzasadnienia umożliwia odróżnienie czynów słusznych i niesłusznych wewnątrz systemu, który je przyjmuje. Rości sobie oczywiście pretensje do uniwersalizmu, jednak w praktyce nie jest możliwe zrealizowanie tego postulatu. Chodzi bowiem o to, żeby odnaleźć taki zbiór zasad, który mógłby być przyjęty (na ogólnym poziomie) niezależnie od uznawanych za właściwe zasad fundamentalnych. Scanlon sprzeciwia się

⁵⁹⁸ Tamże, s. 234.

⁵⁹⁹ Tamże, s. 213.

⁶⁰⁰ Tamże, s. 214.

redukcjonizmowi sfery moralności do pojedynczej idei (szczególny zarzut jest stawiany utylitaryzmowi za sprowadzenie moralności do dobrobytu i szczęścia). Zasady, które zostaną uznane za obowiązujące, będą miały znaczenie moralne niezależnie od uznawanego przez jednostki systemu uzasadnień. Nie będą także od niego uzależnione – gdy system okaże się sprzeczny lub podważone zostaną jego założenia, zasady moralne nadal będą obowiązywać (na przykład będą uzasadniane przez inne systemy).

Powyższe uwagi są odpowiedzią na pytanie: które zasady (i jak uzasadniane) wybierać bądź odrzucać. Wciąż jednak brak odpowiedzi na pytanie, które systemy należy uznać za rozsądne podstawy do ogólnej świadomej zgody, a które nie spełniają tej roli. Scanlon nie wskazuje pojedynczego systemu, zamiast tego skupia się na wartościach i przekonaniach moralnych, które są uznawane przez jednostki. Istnieją bowiem zasady (jak zakaz torturowania czy zabijania ludzi wyłącznie z tego względu, że należą do innej grupy), które zawsze będą odrzucone jako podstawa do świadomej i niewymuszonej zgody. Omawiany filozof proponuje koncepcję zasad moralnych jako trzech koncentrycznych kręgów:

Centralny zawiera te sądy o słuszności i niesłuszności, które mogą być wszędzie utrzymane. Jeżeli zasada zezwalająca na pewne działanie jest tego rodzaju, że ludzie w dowolnym społeczeństwie mogą je rozumnie odrzucić, to wtedy sąd, że taka zasada jest niesłuszna, należy do omawianego zbioru. (...) Drugi zbiór zawiera sądy o słuszności i niesłuszności, które zależą od racji przemawiających za ich uznaniem lub odrzuceniem wynikających z warunków kulturowych. (...) Sądy należące do trzeciego zbioru cechuje większa różnica niż poprzednie. Opierają się one nie na koncepcji, co ludzie są sobie nawzajem winni, lecz odwołują się do poszczególnych wartości, które można wspólnie uznawać. Jeżeli, co wydaje się prawdopodobne, istnieje wielość wartości, (...) które są warte szacunku, i przestrzegania, to wartości te mogą wspierać wzajemnie niezgodne standardy zachowania⁶⁰¹.

Propozycja Scanlona wskazuje więc na odejście od wszechogarniających systemów w kierunku wyznaczenia zbiorów norm, które będą klasyfikowane do poszczególnych zbiorów. Celem podstawowym jest wskazanie na zasady absolutnie nieakceptowalne, następnie akceptowalne bądź nieakceptowalne w zależności od warun-

⁶⁰¹ Tamże, s. 348-349.

ków kulturowych, a wreszcie te, które są ze sobą niezgodne. W ten sposób, umożliwiając realizację wielu niezgodnych ze sobą ideałów moralnych, amerykański filozof stara się wskazać na elementy, które muszą być przestrzegane, żeby owe ideały można realizować. Pojęcie moralność w sensie wąskim odnosi się do pierwszych dwóch zbiorów, w sensie szerokim włącza także zbiór trzeci. Podstawą dla moralności jest to, co jesteśmy winni innym ludziom. Jeżeli osoba będzie przestrzegać podstaw moralności, ale nie uda się jej spełnić ideałów moralnych, w dalszym ciągu będzie można uznać ją za osobę zachowującą się w sposób moralnie wartościowy.

Jak zauważa Jay R. Wallace, kontraktualizm w wersji Scanlona wydaje się mieć dwie główne zalety. Po pierwsze, nie wyklucza 'z góry' żadnych uwarunkowań jednostek, lecz każe je rozważać jako jedne z okoliczności danego czynu. Nie wyznacza również jednego obowiązującego kryterium, według którego porozumienie takie ma być oceniane (jak na przykład maksymalizacja szczęścia, czynienie sprawiedliwości, bycie odpowiedzialnym), lecz pozostawia to również do uzgodnienia umawiającym się stronom. Po drugie, ważną zaletą prezentowanej wersji kontraktualizmu jest podkreślanie roli jednostek. Wallace stwierdza:

Problem akceptowalności danej zasady jest uzależniony od oszacowania w sytuacji jeden na jednego siły racji (*reasons*), które jednostki przedstawiają za odrzuceniem tej zasady, w porównaniu z jej alternatywą. W ten efektywny i bezpośredni sposób ujęta jest charakterystyczna cecha potocznego rozumowania moralnego, co umożliwia wiarygodnie potwierdzić sugestię, że kontraktualistyczne procedury namysłu dają właściwą odpowiedź na wartość osoby. Jak dotąd paradygmatem tego myślenia moralnego jest, aby pozwolić jednostce zgłaszającej poważne wątpliwości uniemożliwienie realizacji projektów lub planów, które w innym przypadku byłyby korzystne dla wielu; gotowość do brania pod uwagę punktu widzenia jednostek w takich przypadkach wynika z traktowania ich jako celów samych w sobie (jak powiedzieliby kantyści)⁶⁰².

W powyższej interpretacji podkreślona jest możliwość rozstrzygnięcia bezpośrednich konfliktów między zasadami. Konflikty te rozwiązywane są poprzez konfrontację uzasadnień zasad.

⁶⁰² J.R. Wallace, *Scanlon's contractualism*, „Ethics” 112 (April 2002), s. 469.

Wymiar osobowy, na który wskazuje Wallace, można skontrastować z podejściem systemowym. Ujęcie systemowe wymaga ugruntowania danej zasady za pomocą wielu założeń metaetycznych, antropologicznych, metafizycznych, empirycznych czy dotyczących życia społecznego. Brak lub niedostateczne osadzenie zasady w całości systemu osłabia samą zasadę. Wykazanie niespójności systemu również może osłabić osadzone w niej zasady. W przypadku kontraktualizmu nie jest istotne, czy na gruncie pewnego systemu dana zasada jest wystarczająco uzasadniona, ale czy można ją przyjąć (lub odrzucić) na gruncie dowolnego (*any*) zbioru przekonań etycznych. Wymiar osobowy oznacza szanowanie uznawanych za istotne przez dowolną osobę zasad i domaganie się uzasadniania swoich działań przed innymi osobami. Nie wystarcza już odwołanie się do systemu – uzasadnienia muszą być możliwe do przyjęcia przez innych. Zamiast pytać o systemowe uzasadnienie zasady, należy zapytać, czy odpowiada ona wrażliwości moralnej rozsądnych osób. Takie postawienie sprawy zbliża kontraktualizm do dwupoziomowych systemów myślenia moralnego⁶⁰³. Z jednej strony w sytuacji, gdy brak jest konfliktów moralnych, poziom intuicyjny sprawdza się całkiem dobrze, natomiast w sytuacji konfliktu lub niezgodności, konieczne jest przejście na poziom krytyczny, aby lepiej uzasadnić bądź zweryfikować przestrzeganą zasadę. Scanlon zauważa:

Kontraktualizm podziela z takimi teoriami [dwupoziomowego myślenia moralnego – JK] istotną cechę, mianowicie, że obrona działań jednostki musi się odbywać poprzez obronę zasad, które na takie działanie zezwalają. (...) Rola zasad w kontraktualizmie jest fundamentalna, nie traktuje się ich jako środków popierających działania słuszne, według innych standardów⁶⁰⁴.

Kontraktualizm ma więc za zadanie wypracować określone zasady na podstawie wzajemnego rozumnego rozpoznania racji stojących za przestrzeganymi zasadami. Takie postawienie sprawy przypomina przywoływany już schemat potrójnej umowy Veatcha. Zakładał on, że umowa pierwszego rzędu, zawierająca ogólne ramy moralne danej społeczności, jest umową hipotetyczną, zaś pozosta-

⁶⁰³ Por. R.M. Hare, *Myślenie moralne. Jego płaszczyzny, metoda i istota*, przeł. J. Margański, Aletheia, Warszawa 2001, s. 39-60.

⁶⁰⁴ T.M. Scanlon, *Contractualism and utilitarianism*, dz. cyt., s. 120.

łe mają formę umowy rzeczywistej. Jednocześnie Veatch przedstawił jedynie nieokreślone kryteria dotyczące sposobu i możliwości zawierania umów. Teoria Scanlona może służyć jako uzupełnienie schematu Veatcha.

Z jednej strony Scanlon zauważa, że w kontekście całego społeczeństwa umowa musi być zawierana w sposób hipotetyczny, przez pewnych zaufanych przedstawicieli⁶⁰⁵. Z drugiej strony jednak, przedstawiciele ci mogą co najwyżej wykluczyć wszelkie reguły, które są złe, a pozostawić wiele różnych zbiorów zasad. W sytuacji zaś, kiedy zachodzi konieczność dookreślenia zasad, należy zawierać umowy dookreślające z uczestnikami sytuacji, których to dookreślenie dotyczy. Temu mają służyć rzeczywiste umowy drugiego i trzeciego rzędu proponowane przez Veatcha.

Warto przyrzeć się możliwości opracowania zasady usprawiedliwiającej kłamstwo w oparciu o propozycje Veatcha i Scanlona. W przypadku Veatcha jednym z modeli jest „etyka pokerowa” proponowana przez Carra bądź jej odmiany, wskazujące na specyfikę różnych zespołów zachowań. Ogólny schemat wygląda następująco: istnieje praktyka, w której ludzie niekiedy uciekają się do kłamstwa, kto dobrowolnie bierze udział w takiej praktyce, ten tym samym wyraża zgodę na bycie okłamywanym przez innych uczestników interakcji oraz zyskuje możliwość okłamywania ich. Głównym założeniem w myśl modelu Veatcha jest fakt dopuszczalności niektórych form kłamstwa na ogólnym poziomie etycznym (etyki powszechnie uznawanej bądź praktykowanej przez członków danej społeczności). Nieodłącznym założeniem tej postawy jest uznanie, iż kłamstwo nie jest zawsze złe, że istnieją sytuacje, w których jest moralnie dopuszczalne bądź nawet wskazane (trudno byłoby mówić o nakazanym kłamstwie, ale można wyobrazić sobie na przykład sytuację koniecznego kłamstwa). Kolejnym założeniem Veatcha jest możliwość swobodnego wchodzenia i wychodzenia z interakcji zawierających możliwość usprawiedliwienia kłamstwa. W przypadku, gdy w sytuacji te podmioty wchodzą w sposób dobrowolny i są poinformowane o zasadach, jakie w nich obowiązują, problem wydaje się najmniej trudny do rozwiązania. To „czyste” przypadki „etyki pokerowej”, w której, o ile samo działanie, jak

⁶⁰⁵ Tamże, s. 111.

i jego konsekwencje nie dotyczą innych osób niż te, które wchodzi w interakcję, kłamstwo wydaje się pomiędzy nimi dozwolone. Takich sytuacji jest jednak niezwykle mało.

Drugim przykładem sytuacji, w których zawierany jest kontrakt, są sytuacje przymusowe (przykładem może tu być kantowski przypadek okłamywania potencjalnego mordercy). Żeby odnaleźć normy, które w nich obowiązują, można odwoływać się do ogólnych zasad współżycia lub do innych wartości, które mogą być zrealizowane lub ochronione przez działania zaangażowanych podmiotów. W przypadku sytuacji przymusowych można odwoływać się do koncepcji fałszomówstwa lub do utartych społecznych praktyk. Nie można jednak w ich przypadku bezkrytycznie stosować modelu Veatcha.

Pozostaje problem umów domyślnych (hipotetycznych), czyli niezawartych *explicite* bądź niewpisanych *implicite* w pewne sytuacje (jak w przypadku czarnego rynku, targowania się, dyplomacji lub obrony koniecznej). Umowy domyślne istnieją w społeczeństwie w różnych sytuacjach, choć niekoniecznie są werbalizowane. Przypadki takie to ochrona tajemnicy, uprzejmość, komplementy, uwodzenie czy kampania wyborcza. Jeżeli ktoś pyta wprost o dane objęte tajemnicą, a zdradzając fakt tajemnicy można nie wprost przekazać objętą nią tajemnicę (jak w przypadku tajemnicy spowiedzi), opinia publiczna przyznaje posiadaczowi informacji prawo do kłamstwa, nie tylko do milczenia na dany temat. Podobnie za dobrą monetę przyjmuje się drobne kłamstwa podczas komplementów czy uwodzenia (należące do sfery *white lies*⁶⁰⁶). Są to sytuacje, w których obowiązuje umowa milcząca bądź domyślna – jeżeli ktoś dopytuje się o tajemnicę lub umawia się na randkę, zgadza się tym samym (podobnie jak przystępując do gry w pokera) na pewną dozę kłamstw, które zostaną mu przekazane. Na istnienie umowy domyślnej mogą wskazywać akceptowane normy określone w rolach społecznych. Jak wspomniano, dobrym przykładem takiej roli jest negocjator. Należy zatem uznać, że tego typu sytuacje regulują określone umowy drugiego rzędu. Zarówno w przypadku negocjatora, jak i uwodziciela, osoby wypełniające te role korzystają z ram przyjętych w danym społeczeństwie dla nich właśnie. Istnieją spo-

⁶⁰⁶ Por. S. Bok, *Lying. Moral choice in public and private life*, dz. cyt., s. 58.

łączeństwa, w których wykrycie kłamstwa w negocjacjach oznacza ich zerwanie (Japonia). Z drugiej strony, nie wszystkie umowy drugiego stopnia są jawne i dostępne bezpłatnie. Szkolenie negocjatora, szpiega czy dyplomaty to długa i kosztowna inwestycja. Jednocześnie profesje 'kłamców' przekazują społeczeństwu ogólne informacje o swoistych cechach własnej działalności.

Stanowisko kontraktualistyczne wydaje się nie mieć zastosowania do problemu samooszukiwania się z uwagi na niemożliwość rozróżnienia umawiających się stron, nawet w wypadku przyjęcia perspektywy dywizjonistycznej. Nie oznacza to, że dana społeczność nie może przyjąć ogólnych ram wyznaczających racje i zasady wprowadzania się i bycia w stanie autokłamstwa. Jeżeli, co można założyć, żadna z jednostek wchodzących w interakcje z autokłamcą nie wyraża wobec tego sprzeciwu oraz stan autokłamstwa jest istotny z uwagi na indywidualny projekt samooszustwa, można uznać taką formę autokłamstwa za dopuszczalną.

Stanowisko odnośnie do usprawiedliwiania kłamstwa prezentowane przez Scanlona jest odmienne od wyników próby aplikacji teorii Veatcha. Odnosząc się do kwestii usprawiedliwionego kłamstwa, Scanlon poszukuje zasady, której nie będzie można rozumnie odrzucić. Przyjmuje przy tym, co nietypowe dla autorów anglosaskich, szeroką koncepcję kłamstwa. Proponuje zastanowić się nad następującą zasadą:

Osoba nie może, jeżeli nie ma specjalnego usprawiedliwienia, działać na podstawie intencji doprowadzenia kogoś do wytworzenia lub potwierdzenia posiadanego fałszywego przekonania⁶⁰⁷.

Zasada ta zawiera zakaz kłamstwa, jednocześnie wskazując, iż mogą istnieć „specjalne” usprawiedliwienia, które dopuszczają działanie z intencją wprowadzenia w błąd bądź utwierdzenia w błędzie.

Do specjalnych usprawiedliwień Scanlon zalicza: sytuacje awaryjne, sytuacje zagrożenia, przypadki paternalizmu i sytuacje, w których wystąpiła zgoda⁶⁰⁸. Sytuacja awaryjna to: osoba A potrzebuje pomocy (jej życie jest zagrożone bądź może ponieść duży uszczerbek na zdrowiu) od osoby B, ale B nie chce jej udzielić. Oso-

⁶⁰⁷ T.M. Scanlon, *What we owe to each other*, dz. cyt., s. 318.

⁶⁰⁸ Por. tamże, s. 319.

ba A nie może porozumieć się z B wprost, ale może całą sprawę tak przedstawić, żeby B była przekonana, iż pomoc leży również w jej interesie (może manipulować B). Wydaje się, że w takiej sytuacji zagrożenie życia jest wystarczająco specyficznym usprawiedliwieniem. Zagrożenie występuje w przypadkach, gdy ktoś został porwany i musi okłamać porywacza, żeby móc uciec. W sytuacjach paternalistycznych kłamstwo może być dopuszczalne, jeżeli zdolność osoby okłamywanej do racjonalnego wyboru (chodzi raczej o wybór efektywnie racjonalny, a nie maksymalnie racjonalny, właściwy Harowskim archaniołom) została istotnie ograniczona. Dzięki kłamstwu osoba ta może uniknąć dużej szkody. Przypadki zgody, szeroko już wcześniej dyskutowane, odnoszą się do sytuacji, kiedy występuje wzajemne przyzwolenie na określone formy kłamstwa⁶⁰⁹. Ważne jest, aby zgoda była rzeczywista, nie zaś wymuszona lub wyłącznie domniemana. Warunki rzeczywistej zgody są nieco odmienne od proponowanych przez Millera i Wertheimera. Odwołując się do głównej zasady kontraktualizmu Scanlona, można uznać, że ważna zgoda to taka, której ważność nie zostałaby podważona przez dowolny system etyczny. Istotne uzupełnienie teorii Millera i Wertheimera polega na innym rozumieniu uczciwości w wydawaniu zgody oraz uzależnieniu jej ważności od możliwości jej obrony w dowolnym systemie etycznym.

Powyższe przypadki wydają się intuicyjnie. Opierają się na wskazaniu większej wartości (zagrożenie życia bądź zdrowia, obrona przed szkodą) lub na prawie do zawierania umów i wchodzenia w dowolne interakcje (przykładem domyślnej, ale rzeczywistej zgody może być gra w pokera czy pójście na randkę). Scanlon *implicite* odrzuca kantowską tezę, iż nie można w sposób ważny zgodzić się na bycie okłamywanym – taka zgoda nie tylko jest możliwa do wydania przez autonomiczną osobę, ale niekiedy nawet należy okłamywać innych bez takiej zgody. Jednak zasada podana przez dyskutowanego filozofa ma jeszcze jeden wymiar. Mianowicie zwraca uwagę na zrozumiałość wypowiedzi. W jej myśl należy działać tak, aby przekazywana informacja była zrozumiała. Celowa niezrozumiałość wypowiedzi może spowodować utwierdzenie odbiorcy komunikatu w fałszywym przekonaniu i uniemożliwić mu jego

⁶⁰⁹ Por. tamże, s. 299.

weryfikację. Zasada proponowana przez Scanlona zakłada także obowiązek zrozumiałości i dbałości o poprawne odczytanie komunikatu. Zezwalając na świadome wprowadzanie w błąd w wyjątkowych sytuacjach, jednocześnie zabrania wykorzystywania jednej z form tłumaczenia faktycznego kłamstwa, odwołującego się do literalnej prawdziwości wypowiedzi.

Należy zauważyć podobieństwo motywów kłamania i upierania się przy zakazie kłamstwa. W obu przypadkach chodzi najczęściej o ochronę wyższych wartości. Jak zauważa Scanlon, rzadko daje się wiarę innym ludziom z powodu przekonania, iż są prawdomówni. O wiele częściej

przypuszczamy, że przede wszystkim posiadają jakiś motyw, powodujący ich prawdomówność: dbają o nasze dobro, chcą nam pomóc albo chcą popisać się wiedzą, dają nam wskazówki, jak najlepiej dotrzeć do pewnego miejsca czy podając nam poufne informacje dotyczące tego, co *naprawdę* się wydarzyło⁶¹⁰.

Przekazywanie prawdy przestaje być w tym ujęciu wartością autoteliczną, konstytuującą komunikację lub same podmioty komunikacji. Staje się raczej elementem umożliwiającym realizację innych wartości. (W tym momencie można zauważyć, iż na podobnym założeniu opierają się argumenty przeciwko moralnej dopuszczalności kłamstwa odwołujące się do kwestii zaufania – dzięki prawdomówności można osiągać inne wartości). Prawdomówność staje się wartością wtórną wobec tych, które pozwala osiągnąć. Jest to zgodne z podaną wcześniej definicją zaufania, czyli założeniem, że przyszłe działania innych będą dla nas pomyślne. Jeżeli zinterpretować ją jako: przyszłe działania innych będą realizować istotne dla nas wartości, to widać, że prawdomówność umożliwia ich realizację poza szczególnymi przypadkami, kiedy trzeba z niej zrezygnować.

Scanlon odrzuca próby usprawiedliwiania kłamstwa wyłącznie występowaniem powszechnych praktyk. Sam fakt występowania takich praktyk nie odnosi się do zasady, ale do jej stosowania. Nie zawsze jednostka ma możliwość wyjścia z relacji, która zawiera w sobie element świadomego zwodzenia, ale zawsze może zadać sobie pytanie, czy zasada, która dopuszcza owo zwodzenie, jest wystarczająco uzasadniona. Nie wystarczy *wejść między wrony*, żeby

⁶¹⁰ Tamże, s. 322.

móc już dostosować się do panujących tam zwyczajów. Kontraktualizm unika relatywizmu, wymagając od każdej proponowanej zasady, żeby ją wystarczająco uzasadnić (aby była do przyjęcia przez dowolny ogólny system normatywny). Relatywizm twierdzi, że nie sposób wyróżnić takie zasady, na co Scanlon się nie zgadza. Nie oznacza to jednak, że zasady nie będą z sobą wchodzić w konflikt. Chodzi raczej o to, żeby wybór dokonany w sytuacji konfliktu mógł być otwarcie uzasadniony i obroniony przed innymi podmiotami moralnymi⁶¹¹.

W kontekście usprawiedliwionego kłamstwa należy zadać pytanie: czy zasadę zaproponowaną przez Scanlona można rozumnie odrzucić? Czy koncepcja oparta na kontraktualizmie Veatcha i Scanlona może być uznana za spełniającą warunek usprawiedliwienia kłamstwa? Wydaje się, że tak. Pozbawia bowiem kłamstwa w określonych sytuacjach negatywnej wartości moralnej, ale wymaga dookreślenia i uzgodnienia tych sytuacji; kłamstwo w dalszym ciągu pozostaje czynem, który domaga się usprawiedliwienia (lub przynajmniej wytłumaczenia). Wydaje się również, że spełnia postulat Sisseli Bok. Odnosi się bowiem zarówno do indywidualnych preferencji autonomicznych jednostek, uzależniając chęć zawarcia umowy od ich preferencji i wyznawanych zasad moralnych. Wskazuje również na opierające się na umowie teorie etyczne, które mogą służyć jako podstawa do usprawiedliwienia, wreszcie odwołuje się do ogólnie przyjmowanych intuicji etycznych danej społeczności. Usprawiedliwienie kłamstwa polegające na uzasadnieniu danej zasady w stosunku do wszystkich zaangażowanych stron wydaje się najlepszym rozwiązaniem tego problemu.

Model ten zdaje się wynikać z przedstawionych sytuacji w życiu prywatnym, biznesie oraz praktyce medycznej. W przypadku życia prywatnego była mowa o określonych konwencjach (na przykład

⁶¹¹ Koncepcja ta wydaje się zbieżna z prakseologicznymi zaleceniami obecnymi w etyce zawodowej, w szczególności w etyce biznesu. Mowa tu o tak zwanym teście słonecznym (por. W. Gasparski, *Wykłady z etyki biznesu*, dz. cyt., s. 233). Jedno z ciekawszych sformułowań tego testu można odnaleźć w *Globalnym kodeksie etyki dla inspekcji pracy*, MSIP, Warszawa 2009, <http://www.iali-aiit.org/resources/code-of-integrity-pol.pdf>, s. 10: „Co Twoja rodzina, koledzy, przełożeni lub władze na wyższym szczeblu (np. parlament, ministrowie itd.) powiedzieliby, gdyby Twoje działania zostały opisane na pierwszej stronie w prasie? (...) Musisz umieć uzasadnić swoje działanie wobec każdego” (dostęp 5.01.2014).

zakaz umyślnego zatajania informacji przed przyjaciółmi). Istnieją też ścisłe wymogi co do roli człowieka taktownego oraz ustalona praktyka ochrony tajemnicy. Problematyczny jest w tym kontekście brak przymusu do zawierania umów. Konsekwencją braku zgody na obowiązującą konwencję jest bowiem izolacja towarzyska. Jednak każda autonomiczna jednostka ma możliwość wyboru przestrzegania bądź nieprzestrzegania wymogów społecznych, powinna więc być świadoma konsekwencji, jakie jej postępowanie przynosi. Należy również mieć świadomość, iż powyższy model stanowi zaledwie szkic kompletnego rozwiązania.

ZAKOŃCZENIE

Przeprowadzone porównanie norm moralnych oraz codziennych praktyk pokazało rozdźwięk pomiędzy proponowanymi przez niektórych myślicieli zakazami dotyczącymi kłamstwa a praktyką społeczną. W przedstawionych sytuacjach przestrzeganie ścisłego zakazu kłamstwa wymagałoby radykalnej zmiany przyzwyczajeń, przebudowy prawie wszystkich ról społecznych.

Została przedstawiona krytyka prób usprawiedliwienia kłamstwa poprzez ograniczenie jego definicji, wykazywanie, że jest ono destrukcyjne dla społeczeństwa lub złe samo w sobie. Zastanawiający jest fakt, iż większość myślicieli po zetknięciu się z wielowymiarową rzeczywistością kłamstwa uciekało w struktury prostsze, zostawiając tym samym miejsce na rozwinięcie się swoistych 'podwójnych norm' dotyczących kłamstwa. Przyjęcie szerokiej definicji kłamstwa, wraz z rozróżnieniem na tłumaczenie (*excuses*) i usprawiedliwianie (*justification*), wydaje się lepiej pasować do codziennej praktyki i rzeczywiście dokonywających się wyborów niż ograniczanie omawianej tematyki.

W pracy wielokrotnie przywoływane były badania socjologiczne bądź psychologiczne dotyczące postaw wobec kłamstwa, jego oceny, postrzegania, powszechności występowania. Można postawić zarzut, iż nie powinny one być istotne dla argumentów filozoficznych, które winny skupić się na krytyce innych argumentów. Badania te były przywoływane po to, aby zobrazować nieprzystawalność głoszonych od stuleci norm moralnych do praktyki społecznej. Nieprzystawalność ta legła u podstaw przedstawionych warunków usprawiedliwienia kłamstwa, których stosowanie może

być bardziej efektywne niż budowa kolejnych argumentów zakazujących kłamstwa. Funkcja badań była więc czysto ilustracyjna, poza kwestią zaufania, gdzie przeprowadzone badania wskazały na możliwość istnienia społeczności o znikomym jego poziomie. Dzięki odwołaniu się do badań uniknięto jednocześnie dogmatycznego trzymania się założeń wypracowanych na długo przed powstaniem socjologii, psychologii, biologii, nie mówiąc już o modelach pochodzących z teorii gier. O ile niektóre historyczne rozstrzygnięcia są nadal inspirujące, o tyle niektóre z nich oparte były na zbyt daleko idących uproszczeniach.

Zaproponowany w ostatnim rozdziale szkic modelu kontraktualnego ma na celu przedstawienie możliwości usprawiedliwienia kłamstwa niezależnie od przyjmowanych przez strony założeń etycznych. Oparcie finalnego argumentu na wymogu wzajemnego uzasadniania zasad, które usprawiedliwiają dane postępowanie, ma na celu odejście od metaetycznych sporów dotyczących słuszności jednego z modeli w kierunku wypracowania narzędzia rozstrzygania sporów etycznych. Nie twierdzi się tu bynajmniej, że droga ta może doprowadzić do 'unifikacji' etyki. Cel jest o wiele skromniejszy – ustalenie i przestrzeganie norm praktycznych obowiązujących pomimo istnienia różnych systemów etycznych. Model kontraktualny został zaledwie zarysowany, lecz wydaje się odpowiednim narzędziem do uzgadniania niezgodnych ze sobą przekonań moralnych.

Celem pracy była weryfikacja istniejących usprawiedliwień kłamstwa we współczesnej etyce stosowanej. Weryfikacja taka została dokonana na przykładach etyki codziennej, etyki biznesu i etyki medycznej. Podawane przez różnych autorów usprawiedliwienia okazały się jedynie wytłumaczeniami. Na podstawie modeli odpowiednich do każdej z przedstawianych dziedzin opisano model mogący usprawiedliwiać kłamstwo, który następnie powinien zostać poddany weryfikacji, zgodnie z podanymi kryteriami.

BIBLIOGRAFIA

- Adler J.E., *Lying, deceiving, or falsely implicating*, „The Journal of Philosophy” vol. 94, nr 9 (September 1997).
- Aleksandrowicz J., *Psychoterapia. Podręcznik dla studentów, lekarzy i psychologów*, WL PZWL, Warszawa 2000.
- Althoff F., *Business bluffing reconsidered*, „Journal of Business Ethics” nr 45/2003.
- Andrzejak A., (red.), *Zagadnienie etyki zawodowej*, Oficyna Wydawnicza Nova, Warszawa 1998.
- Antas J., *O kłamstwie i kłamaniu*, TAIWPN Universitas, Kraków 2000.
- Aronson E., Wilson T.D., Akert R., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
- Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, przeł. D. Gromska, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 5, PWN, Warszawa 2000.
- Arystoteles, *Polityka*, przeł. L. Piotrowicz, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 6, PWN, Warszawa 2001.
- Arystoteles, *Retoryka*, przeł. L. Piotrowicz, w: Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 1, PWN, Warszawa 2001.
- Augustyn, św., *Enchiridion*, przeł. J.F. Shaw, <http://www.newadvent.org/fathers/1302.htm> (dostęp 25.03.2013).
- Augustyn, św., *To Consentius. Against lying (Contra mendacium)*, przeł. R.H. Browne, <http://www.newadvent.org/fathers/1313.htm> (dostęp 25.03.2013).
- Augustyn, św., *O wierze prawdziwej*, przeł. J. Ptaszyński, w: Augustyn, św., *Dialogi filozoficzne*, t. 4, różni tłumacze, PAX, Warszawa 1954.

- Augustyn, św., *On Lying (De Mendacio)*, przeł. R.H. Browne, <http://www.newadvent.org/fathers/1312.htm> (dostęp 25.03.2013).
- Austin J.L., *Mówienie i poznawanie. Rozprawy i wykłady filozoficzne*, przeł. B. Chwedeńczuk, PWN, Warszawa 1993.
- Barbaro de B., *Prawda dla chorego czy prawda dialogu?*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Barbaro de B., Ostoja-Zawadzka K., Cechnicki A., *Możesz pomóc*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.
- Baron M., *Kantian ethics almost without apology*, Cornell University Press, London – Ithaca 1999.
- Beauchamp T.L., Childress J.F., *Zasady etyki medycznej*, przeł. W. Jacórzyński, Książka i Wiedza, Warszawa 1996.
- Beauchamp T.L., Faden R.R., *A history and theory of informed consent*, Oxford University Press, Oxford – New York 1986.
- Bell K.L., Depaulo B.M., *Liking and lying*, „Basic and Applied Social Psychology” 18 (3) 1996.
- Bentham J., *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, przeł. B. Nawroczyński, PWN, Warszawa 1958.
- Bermudez J.L., *Self-deception, intentions, and contradictory beliefs*, „Analysis” 60(4), September 2000.
- Biegański W., *Myśli i aforyzmy o sztuce lekarskiej*, Wydawnictwo MŚ, Opole 2007.
- Bocheński J.M., *Sens życia*, Philed, Kraków 1993.
- Bok S., *Lying. Moral choice in public and private life*, Vintage Books, New York 1999.
- Bok S., *Secrets. On the ethics of concealment and revelation*, Vintage Books, New York 1989.
- Bowie N.E., *Czy optać się blefować w biznesie?*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Boyle J.M. Jr., *Toward Understanding the Principle of Double Effect* w: Woodward P.A. (red.), *The Doctrine of Double Effect*, Notre Dame Press, Notre Dame 2001.
- Brehant J., *Thanatos. Chory i lekarz w obliczu śmierci*, przeł. U. Sudolska, Ancher, Warszawa 1993.
- Cambridge English Dictionary*, <http://dictionary.cambridge.org/>.
Career World, listopad/grudzień 2006.

- Carr A., *Czy blefowanie w biznesie jest etyczne?*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Carson T.L., *Lying and deception. Theory and practice*, Oxford University Press, Oxford 2012.
- Carson T.L., *Deception and withholding information in sales*, „Business Ethics Quarterly” vol. 11(2)/2001.
- Carson T.L., *Second thoughts about bluffing*, „Business Ethics Quarterly” vol. 3 nr 4 (October 1993).
- Carson T.L., Workutch R.E., Cox J.E., *An ethical analysis of deception in advertising*, „Journal of Business Ethics” vol. 4 nr 2 (April 1985).
- Carson T.L., Workutch R.E., Murrmann K.F., *Bluffing in labour negotiations*, „Journal of Business Ethics” vol. 1, nr 1 (February 1992).
- Caso L., Gnisci A., Vrij A., Mann S., *Processes underlying deception: an empirical analysis of truth and lies when manipulating the stakes*, „Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling” 2/2005.
- Chisholm R.M., Feehan T.D., *The intent to deceive*, „The Journal of Philosophy” vol. 74, nr 3 (March 1977).
- Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Chudy W., *Filozofia kłamstwa*, Volumen, Warszawa 2003.
- Chudy W., *Spółczeństwo zakłamanie. Esej o społeczeństwie i kłamstwie*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2007.
- Chyrowicz B., *Prawo do nieinformowania*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Chyrowicz B., *Zamiar i skutki. Filozoficzna analiza zasady podwójnego skutku*, TN KUL, Lublin 1997.
- Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, przeł. B. Wojciszke, GWP, Gdańsk 1999.
- Dąbska I., *O funkcjach semiotycznych milczenia*, w: Dąbska I., *Znaki i myśli. Wybór pism z semiotyki, teorii nauki i historii filozofii*, PWN, Warszawa – Poznań – Toruń 1975.
- Dąbska I., *Pseudos i pseudes w filozofii Platona*, „Roczniki Filozoficzne” 1/1979.
- Dees J.G., Crampton P.C., *Promoting honesty in negotiations: an exercise in practical ethics*, „Business Ethics Quarterly” vol. 3, nr 4 (October 1993).

- Dees J.G., Crampton P.C., *Shrewed bargaining on the moral frontier: toward a theory of morality in practice*, „Business Ethics Quarterly” vol. 1, nr 2 (April 1991).
- Dobre praktyki spółek notowanych na GPW*, GPW, Warszawa 2007.
- Dolińska-Zygmunt G. (red.), *Elementy psychologii zdrowia*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- Donhalik J., *Postawy Polaków wobec reklamy*, PENTOR, Warszawa 2004, http://pentor-arch.tnsglobal.pl/35649.xml?doc_id=11280 (dostęp 11.09.2012).
- Doniger W., *Sex, lies and tall tales*, „Social Research” vol. 63, nr 3, 1996.
- Dreaper H., Sorel T., *Patients’ responsibilities in medical ethics*, „Bioethics” vol. 16, nr 4/2002.
- Drucker P., *Kłopoty z „etyką biznesu”*, przeł. K. Wojciechowska, w: Ryan L.V. CSV, Sójka J. (red.), *Etyka biznesu*, W drodze, Poznań 1997.
- Ekman P., *Kłamstwo i jego wykrywanie w biznesie, polityce i małżeństwie*, przeł. S.E. Draheim, M. Kowalczyk, PWN, Warszawa 2003.
- Elms A.C., *Keeping deception honest: justifying conditions for social scientific research stratagems*, w: Windt P.Y., Appleby P.C., Battin M.P., Francis L.P., Landesman B.M. (red.), *Ethical issues in the professions*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1989.
- Filek J., *O wolności i odpowiedzialności podmiotu gospodarującego*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2002.
- Foot P., *Morality As a System of Hypothetical Imperatives*, w: Foot P., *Virtues and Vices*, Oxford University Press, Oxford 1985.
- Foot P., *Virtues and Vices*, Oxford University Press, Oxford 1985.
- Friedman M., *Společna odpowiedzialność biznesu to zwiększanie zysków*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Fukuyama F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, przeł. A. i L. Śliwa, PWN, Warszawa – Wrocław 1997.
- Galewicz W., *Krótki dialog o inkwizycji i odpowiedzialności za poglądy*, w: Galewicz W., *Studia z etyki przekonań*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1998.
- Galewicz W., (red.), *Moralność i profesjonalizm. Spór o pozycję etyk zawodowych*, Universitas, Kraków 2010.
- Galewicz W., *O argumentach za medycznym kłamstwem*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).

- Galewicz W., *Pokusy i grzechy wiary pragmatycznej. Immanuel Kant o wewnętrznym kłamstwie*, „Roczniki Filozoficzne” t. 52, nr 2(2004).
- Galewicz W., *Prawda dla chorych*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Galewicz W., *Studia z etyki przekonań*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 1998.
- Gardner D.M., *Deception in advertising: a conceptual research*, „Journal of Marketing” vol. 39, nr 1 (January 1975).
- Gasparski W. (red.), *Uczciwość w świecie finansów*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2004.
- Gasparski W., *Wykłady z etyki biznesu. Nowa edycja*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2004.
- Gert B., Culver C.M., *The justification of paternalism*, „Ethics” vol. 89, nr 2 (June 1979).
- Globalny kodeks etyki dla inspekcji pracy*, MSIP, Warszawa 2009, <http://www.iali-aiit.org/resources/code-of-integrity-pol.pdf> (dostęp 5.01.2014).
- Goffman E., *Człowiek w teatrze życia codziennego*, przeł. H. Danter-Śpiewak, KR, Warszawa 2000.
- Gogacz M., *Czym jest etyka zawodowa?*, w: Andrzejak A. (red.), *Zagadnienie etyki zawodowej*, Oficyna Wydawnicza Nova, Warszawa 1998.
- Gordon E.J., Daugherty C.K., *‘Hitting you over the head’: oncologists’ disclosure of prognosis to advanced cancer patients*, „Bioethics” vol. 17, nr 2/2003.
- Green R.M., *When is „every one is doing it” a moral justification?*, „Business Ethics Quarterly” vol. 1, nr 1 (January 1991).
- Greszta M., *Na drodze do odpowiedzialnego biznesu*, w: Rok B. (red.), *Więcej niż zysk, czyli odpowiedzialny biznes. Programy, strategie, standardy*, FOB, Warszawa 2001, s. 11-17.
- Grice P., *Logika a konwersacja*, przeł. B. Stanosz, w: Stanosz B. (red.), *Język w świetle nauki*, Czytelnik, Warszawa 1980.
- Griffith I., *Twórcza księgowość*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Grocjusz H., *The Rights of War and Peace*, przeł. A.C. Campbell A.M., M. Walter Dunne Publisher, London 1905, http://files.liberty-fund.org/files/553/0138_Bk.pdf (dostęp 26.03.2013).
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002.

- Grzegorzewska-Klarkowska H.J., *Mechanizmy obronne*, PWN, Warszawa 1986.
- Hare R.M., *Myślenie moralne. Jego płaszczyzny, metoda i istota*, przeł. J. Margański, Aletheia, Warszawa 2001.
- Hobbes T., *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*, przeł. C. Znamierowski, PWN, Warszawa 1954.
- Jabłońska-Bonca J., *Prawnik a sztuka negocjacji i retoryki*, LexisNexis, Warszawa 2003.
- Jackson J., *Biznes i moralność*, przeł. R. Pucek, PWN, Warszawa 1999.
- Kant I., *Eine Vorlesung Kants über Ethik*, red. P. Mentzer, PAN Verlag Rolf Heize, Berlin 1924.
- Kant I., *Metafizyczne podstawy nauki o cnocie*, przeł. W. Galewicz, Antyk, Kęty 2005.
- Kant I., *Metafizyka moralności*, przeł. E. Nowak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Kant I., *O domniemanym prawie do kłamstwa z pobudek miłości własnej*, w: Kant I., *Rozprawy z filozofii historii*, M. Żelazny (red.), Antyk, Kęty 2006.
- Kant I., *Rozprawy z filozofii historii*, M. Żelazny (red.), Antyk, Kęty 2006.
- Kant I., *Uzasadnienie metafizyki moralności*, przeł. M. Wartenberg, Antyk, Kęty 2001.
- Karras G., *Dobić targu*, Businessman, Sopot 1991.
- Karwatowska M., *Prawda i kłamstwo w języku młodzieży licealnej lat dziewięćdziesiątych*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2001.
- Keane J.D., *Are we lying to ourselves about deception?*, „Social Service Review” June 1998.
- Kietliński K., Reyes V.M., Oleksyn T., *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Kochan M., *Pojedynek na słowa. Techniki erystyczne w publicznych sporach*, Znak, Kraków 2006.
- Kodeks etyki biegłych rewidentów*, Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, Warszawa 2002.
- Kodeks Etyki Lekarskiej*, http://www.nil.org.pl/_data/assets/pdf_file/0003/4764/Kodeks-Etyki-Lekarskiej.pdf (dostęp 12.12.2013).
- Kodeks etyki reklamy*, Rada Reklamy, Warszawa 2006, <http://www.radareklamy.org/kodeks-etyki-reklamy.html> (dostęp 15.11.2013).
- Koehn D., *Business and game-playing: a false analogy*, „Journal of Business Ethics” nr 16/1997.

- Korsgaard Ch., *Creating the kingdom of ends*, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Korsgaard Ch., *Kant's moral philosophy*, w: Korsgaard Ch., *Creating the kingdom of ends*, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Korsgaard Ch., *Two arguments against lying*, w: Korsgaard Ch., *Creating the kingdom of ends*, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Korzeniowski B., *Handlarze oszukują, bo tego oczekujemy*, <http://motonet.pl/aktualnosci/handlarze-oszukuja-bo-tego-oczekujemy/e15bk> (dostęp 15.11.2013).
- Kośmider-Cichomska A., *Postawy konsumentów polskich wobec reklamy*, Demoskop, Warszawa 2000.
- Kracher B., Johnson R.R., *Repurchase announcements, lies and false signals*, „Journal of Business Ethics” 16/1997.
- Kubler-Ross E., *Rozmowy o śmierci i umieraniu*, przeł. I. Doleżal-Nowicka, Media Rodzina, Poznań 1998.
- Lazari-Pawłowska I., *Etyka*, Ossolineum, Wrocław 1992.
- Leech G., *Principles of pragmatics*, Longman, London – New York 1983.
- Loewy E.H., *In defense of paternalism*, „Theoretical Medicine And Bioethics” 26/2005.
- Łuków P., *Granice zgody: autonomia zasad i dobro pacjenta*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Machiavelli N., *Księżę*, przeł. C. Nanke, Antyk, Kęty 2004.
- Machiavelli N., *Rozważania nad pierwszym dziesięcioksięciem Historii Rzymu Liwiusza*, przeł. K. Żaboklicki, w: Machiavelli N., *Księżę, Rozważania...*, Verum, Warszawa 2008.
- Makowska H., Poprawa R., *Radzenie sobie ze stresem*, w: Dolińska-Zygmunt G. (red.), *Elementy psychologii zdrowia*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- Malawski M., Sosnowska H., Wieczorek A., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa 2004.
- Margolis J., „Lying is wrong” and „Lying is not always wrong”, „Philosophy and Phenomenological Research” vol. 23, nr 3 (March 1963).
- Martin M.W., *Self-deception and morality*, University Press of Kansas, Lawrence 1986.
- Mastenbroek W., *Negocjowanie*, przeł. E. i T. Szapiro, PWN, Warszawa 1998.
- McInerny R., *Ethica Thomistica. The moral philosophy of Thomas Aquinas*, The Catholic University of America Press, Washington 1997.

- Menkel-Meadow C., Wheeler M. (red.), *What's fair? Ethics for negotiations*, Josey-Bass, San Francisco 2004.
- Mill J.S., *Utylitaryzm. O wolności*, przeł. M. Ossowska, A. Kurlandzka, PWN, Warszawa 2005.
- Miller F.G., Wertheimer A. (red.), *The ethics of consent*, Oxford University Press, Oxford 2010.
- Minus P.M., *Etyka w biznesie*, przeł. E. Balcerek, PWN, Warszawa 1998.
- Newell J.D., *Deception in medical experimentation*, w: Windt P.Y., Appleby P.C., Battin M.P., Francis L.P., Landesman B.M. (red.), *Ethical issues in the professions*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1989.
- Nęcki Z., *Negocjacje w biznesie*, WPSB, Kraków 1995.
- Nowacka M., *Autonomia pacjenta jako problem moralny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Białostockiego, Białystok 2005.
- Olech A., *O prawdomówności i prawdziwości. (Szkic z rozmów z Tadeuszem Czarnikiem poświęcony Jego pamięci)*, artykuł w opracowaniu.
- Ortony A. (red.), *Metaphor and Thought*, Cambridge University Press, Cambridge 1993.
- Pałyska J., *W poszukiwaniu lewych faktur*, <http://www.opoka.org.pl/biblioteka/X/XB/poszukiwanielewych.html> (dostęp 10.10.2012).
- Pascal B., *Myśli*, przeł. T. Żeleński, IW PAX, Warszawa 2000.
- Paton H.J., *The categorical imperative. A study in Kant's moral philosophy*, Hutchinson's University Press, New York – Toronto – Melbourne – Sydney – Cape Town 1953.
- Pawlik W., *Niecnota uregulowana*, „Etyka” 27/1994.
- Pelc J., *O pojęciu kłamstwa – z punktu widzenia semiotyki*, „Studia Semiotyczne” t. XVI – XVII, Ossolineum, Wrocław 1990.
- Piaget J., *Rozwój ocen moralnych dziecka*, przeł. T. Kołakowska, PWN, Warszawa 1967.
- Pismo święte Starego i Nowego Testamentu. Biblia Tysiąclecia*, przekład zbiorowy, wyd. V, Pallottinum, Poznań 2008.
- Platon, *Gorgiasz*, przeł. W. Wittwicki, PWN, Warszawa 1958.
- Platon, *Hippiasz Mniejszy*, przeł. W. Witwicki, PWN, Warszawa 1958.
- Platon, *Ion*, przeł. W. Witwicki, PWN, Warszawa 1958.
- Platon, *Państwo, prawa*, przeł. W. Witwicki, Antyk, Kęty 1999.
- Porębski C., *Zagadnienia etyki biznesu*, Antykwa, Kraków 2000.
- Pratley P., *Etyka w biznesie*, przeł. M. Albigowski, Begethner i S-ka, Warszawa 1998.

- Putnam R., *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, przeł. J. Szacki, Znak, Kraków 1995.
- Puzynina J., *Język wartości*, PWN, Warszawa 1992.
- Puzynina J., *O kłamaniu i kłamstwie*, w: Puzynina J., *Język wartości*, PWN, Warszawa 1992.
- Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, przeł. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk, PWN, Warszawa 1994.
- Reibetanz S., *Contractualism and aggregation*, „Ethics” vol. 108, nr 2 (January 1998).
- Ridley M., *Czerwona królowa*, przeł. J.J. Bujarski, A. Miklos, Rebis, Poznań 2001.
- Ridley M., *O pochodzeniu cnoty*, przeł. M. Koraszewska, Rebis, Poznań 2000.
- Rillkin A., *Niccolo Machiavellego nauka o rządzeniu*, przeł. H. Olszewski, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2003.
- Robins M.H., *The primacy of promising*, „Mind” 85 (339)1976.
- Roper J.E., *How is „business ethics” possible?*, „Crisis and Opportunity in the Professions Research in Ethical Issues in Organizations” vol. 6/2005.
- Rorty A.O., *User-friendly self-deception*, „Philosophy” 96/1994.
- Ross W.D., *The right and the good*, Clarendon Press Oxford University Press, New York 2007.
- Rozłucki W., *Ład korporacyjny: uczciwość a koniunktura giełdowa*, w: Gasparski W. (red.), *Uczciwość w świecie finansów*, Wydawnictwo WSPiZ, Warszawa 2004.
- Ryan L.V. CSV, Sójka J. (red.), *Etyka biznesu*, W drodze, Poznań 1997.
- Sak J., *Prawda a „sztuka mówienia”*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Samuleson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, przeł. Z. Wolińska, M. Rusiński, PWN, Warszawa 2004.
- Scanlon T.M., *Contractualism and utilitarianism*, w: Sen A., Williams B. (red.), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge University Press, Cambridge 1984.
- Scanlon T.M., *What we owe to each other*, Harvard University Press, Cambridge 1998.
- Schilder A., *Niezależność biegłego rewidenta: czy to realny problem?*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.

- Searle J.R., *Metaphor*, w: Ortony A. (red.), *Metaphor and Thought*, Cambridge University Press, Cambridge 1993.
- Sen A., *Czy pojęcie etyki biznesu ma sens ekonomiczny?*, przeł. E. Balcererek, w: Minus P.M., *Etyka w biznesie*, przeł. E. Balcererek, PWN, Warszawa 1998.
- Sen A., Williams B. (red.), *Utilitarianism and beyond*, Cambridge University Press, Cambridge 1984.
- Skarga B., *Usankcjonowanie nieczoty*, „Etyka” 27/1994.
- Słownik Języka Polskiego*, <http://sjp.pwn.pl/>.
- Solomon R.C., Flores F., *Building trust in business, politics, relationships and life*, Oxford University Press, New York 2001.
- Sorensen R.A., *Self-deception and scattered events*, „Mind” 94/1985.
- Stanosz B. (red.), *Język w świetle nauki*, Czytelnik, Warszawa 1980.
- Straffin P.D., *Teoria gier*, przeł. J. Haman, Scholar, Warszawa 2004.
- Stranton-Lake P., *Scanlon’s contractualism and the redundancy objection*, „Analysis” 63.1 (January 2003).
- Sternberg, E., *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, przeł. P. Łuków, PWN, Warszawa 1998.
- Suchorzewska J., *Głos w dyskusji: „Prawdomówność w medycynie”*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Szawarski Z., *Mądrość i sztuka leczenia*, Wydawnictwo słowo/obraz terytoria, Gdańsk 2005.
- Szczeklik A., *Prawda dla ciężko chorego*, „Diametros” nr 4 (czerwiec 2005).
- Szekspir W., *Sonety*, sonet 138, przeł. S. Barańczak, A5, Poznań 1993.
- Sztompka P., *Socjologia*, Znak, Kraków 2002.
- Sztompka P., *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007.
- Szymczak M. (red.), *Słownik Języka Polskiego*, PWN, Warszawa 1994.
- Ślipko T. SJ, *Godziwa obrona sekretu. Zagadnienia*, Petrus, Kraków 2009.
- Ślipko T. SJ, *Zarys etyki szczegółowej*, t. 1, WAM, Kraków 1982.
- Talbott W.J., *Intentional self-deception in a single, coherent self*, „Philosophy and Phenomenological Research” vol. 55, nr 1 (March 1995).
- Talwar V., Lee K., *Emergence of white-lie telling in children between 3 and 7 years of age*, „Merill-Palmer Quarterly” vol. 48, nr 2/2002.
- The advertising code of American business*, American Advertising Federation i Association of Better Business Bureaus International,

- <http://www.columbia.edu/itc/journalism/j6075/edit/ethiccodes/BUSINESS.html> (dostęp 10.09.2012).
- Thompson M., *Marketing virtue*, „Business Ethics: An European Review” vol. 11 nr 4 (October 2004).
- Tokarz M., *Argumentacja, perswazja, manipulacja*, GWP, Gdańsk 2006.
- Tomasz z Akwinu, św., *Suma teologiczna*, przekład zbior. pod dyr. S. Bełcha, Veritas, Londyn 1975-1983.
- Tyszka T., *Psychologiczne pułapki oceniania i podejmowania decyzji*, GWP, Gdańsk 1999.
- Veatch R.M., *Models for ethical medicine in a revolutionary age*, „The Hastings Center Report” vol. 2, nr 3 (June 1972).
- Veatch R.M., *The triple contract: a new foundation for medical ethics*, w: Windt P.Y., Appleby P.C., Battin M.P., Francis L.P., Landesman B.M. (red.), *Ethical issues in the professions*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1989.
- Wallace J.R., *Scanlon’s contractualism*, „Ethics” 112 (April 2002).
- Waterman A.D., Gallaher T.H., Ebers A.E., Fraser V.J., Levinson W., *Patients’ and physicians’ attitudes regarding the disclosure of medical errors*, „Journal of American Medical Association” vol. 289, nr 8 (February 2003).
- Wells J.T., *Nadużycia w firmach. Vademecum. Zapobieganie i wykrywanie*, przeł. P. Hoffman, LexisNexis, Warszawa 2006.
- Wenzel M., *Opinie o reklamie: raport z badań*, CBOS, Warszawa 2005.
- Westacott E., *The ethics of gossiping*, „Journal of Applied Philosophy” 14:1/2000.
- White J., *Machiavelli and the Bar: Ethical limitations on lying in negotiations*, „American Bar Foundation Research Journal” vol. 5 nr 4 (Fall 1980).
- Wierzbicki P., *Struktura kłamstwa*, Aneks, Londyn 1987.
- Williams B., *Ile wolności powinna mieć wola? i inne eseje z filozofii moralnej*, przeł. T. Baszniak, T. Duliński, M. Szczubiałka, Aletheia, Warszawa 1999.
- Williams B., *Kiedy stajemy na równi pochyłej?*, przeł. M. Szczubiałka, w: Williams B., *Ile wolności powinna mieć wola? i inne eseje z filozofii moralnej*, przeł. T. Baszniak, T. Duliński, M. Szczubiałka, Aletheia, Warszawa 1999.
- Williams B., *Truth and truthfulness*, Princeton University Press, Princeton – Oxford 2002.

- Windt P.Y., Appleby P.C., Battin M.P., Francis L.P., Landesman B.M. (red.), *Ethical issues in the professions*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 1989.
- Witkowski T., *Inteligencja makiaweliczna*, Moderator, Wrocław 2005.
- Witkowski T., *Psychologia kłamstwa. Motywy, strategie, narzędzia*, Rebis, Poznań 2002.
- Woleński J., *Epistemologia. Poznanie. Prawda. Wiedza. Realizm*, PWN, Warszawa 2005.
- Woleński J., *Przeciw etyce zawodowej*, „Etyka” 27/1994.
- Woodward P.A. (red.), *The Doctrine of Double Effect*, Notre Dame Press, Notre Dame 2001.
- Wójcik A.S., *Jak ludzie kłamią mówiąc prawdę?*, w: Żarnecka-Biały E., Trzcieniecka-Schneider I. (red.), *Komunikaty i argumenty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2002.
- Zbiegień-Maciąg L., *Taktyki i techniki negocjacyjne*, Wydawnictwo AGH, Kraków 2003.
- Zimbardo P. G., Ruch F.L., *Psychologia i życie*, przeł. J. Radzicki i inni, PWN, Warszawa 1997.
- Zund A., *Etyka w kontroli księgowej*, w: Chryssides G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, przeł. H. Simbierowicz, Z. Wiankowska-Ładyka, PWN, Warszawa 1999.
- Żarnecka-Biały E., Trzcieniecka-Schneider I. (red.), *Komunikaty i argumenty*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2002.

INDEKS OSÓB

- Adler J.E. 99-100, 145-146, 148-149
Akert R. 162
Aleksandrowicz J. 161-162
Althoff F. 190-193, 200, 208, 217, 225-226, 279
Andrzejak A. 169
Antas J. 20, 23, 25, 96, 97, 101, 108, 115, 135-136, 146, 149
Aronson E. 162, 194
Arystoteles 31, 37, 38-46, 47, 55, 59, 60, 76, 98, 118, 119, 157
Augustyn, św. 46-55, 58-60, 98, 102, 110, 111, 112, 119, 134, 135, 154
Austin J.L. 28, 135, 150, 263, 264
Barbaro de B. 59, 245
Baron M. 74, 75
Beauchamp T.L. 231, 233, 234, 237, 244, 247, 251, 261, 275
Bell K.L. 148
Bentham J. 86-92
Bermudez J.L. 164
Biegański W. 230, 236
Bocheński J.M. 174
Bok S. 98, 102, 111, 115, 143, 147, 149, 150, 152, 153, 156, 157, 158, 159, 228, 232, 239, 240-242, 260, 263-269, 278, 289, 293
Bowie N.E. 185, 186, 189, 193
Boyle J.M. Jr. 273
Brehant J. 228
Carr A. 183-186, 189-190, 193, 200, 208, 217, 225-226, 279, 288
Carson T.L. 19, 99-100, 105, 111, 115, 192-195, 201-202, 208, 212-214, 216-217, 225-226, 279
Caso L. 139
Cechnicki A. 59
Childress J.F. 233, 244, 247, 258, 261
Chisholm R.M. 98-100, 111, 143
Chryssides G.D. 174, 183, 185, 218, 222
Chudy W. 20, 35, 49, 52, 59, 95, 100, 108, 115, 119, 127, 154, 157, 166, 270-273
Chyrowicz B. 254, 272, 273
Cialdini R. 108, 109, 194
Cox J.E. 212, 214, 216
Crampton P.C. 201-204, 208, 217
Culver C.M. 237-239
Dąmbska I. 31, 96
Daugherty C.K. 230
Dees J.G. 201-204, 208, 217
Depaulo B.M. 148
Donhalik J. 211
Doniger W. 142
Dreaper H. 243-244
Drucker P. 175
Drwiega M. 11
Ebers A.E. 240

- Ekman P. 21, 96-97, 127, 139, 143, 145, 150, 155
Elms A.C. 258-260
Faden R.R. 231, 233-234, 237, 251, 275
Feehan T.D. 98-100, 143
Filek J. 11, 176
Flores F. 128-129
Foot P. 144
Fraser V.J. 240
Friedman M. 174-175, 181, 182
Fukuyama F. 127-128, 131-133
Galewicz W. 11, 80-82, 93, 109, 173, 251
Gallaher T.H. 240
Gardner D.M. 212, 215
Gasparski W. 173-174, 176, 178, 293
Gert B. 237-239
Gnisci A. 139
Goffman E. 139-142, 145
Gogacz M. 169-170
Gordon E.J. 230
Green R.M. 274-275
Greszta M. 181-182
Grice P. 23-26, 29, 103-105, 113, 135, 147
Griffith I. 218, 225
Grocjusz H. 67-73, 118, 119, 154
Gruszecki T. 182
Grzegorzewska-Klarkowska H.J. 163
Hare R.M. 287
Hobbes T. 130, 132
Jabłońska-Bonca J. 29
Jackson J. 176, 197, 200-201, 203, 205, 265
Jezus Chrystus 119-120
Johnson R.R. 220
Kaler J.H. 174, 183, 185, 218, 222
Kant I. 74-85, 90, 105, 108, 111, 118-120, 125-126, 154, 161, 181, 185, 248, 250, 251, 267, 275
Karras G. 199
Karwatowska M. 115, 139, 144
Keane J.D. 138
Kochan M. 22
Koehn D. 186-189, 192, 193, 203
Korsgaard Ch. 78-79, 85, 254
Korzeniowski B. 195
Kośmider-Cichomska A. 211
Kracher B. 220
Kubler-Ross E. 229, 241, 243-244
Lazari-Pawłowska I. 170
Lee K. 138-139
Leech G. 146-147
Levinson W. 240
Loewy E.H. 239
Łuków P. 74, 231-232, 242, 244, 247-251, 254
Machiavelli N. 61-66, 200
Makowska H. 109
Malawski M. 134
Mann S. 139
Margolis J. 14, 137
Martin M.W. 164
Mastenbroek W. 193, 199
McInerny R. 57
Mikołaj, św. 143, 152, 155-156, 279
Mill J.S. 86-92
Miller F.G. 275-278, 291
Murrmann K.F. 201
Nash J.F. 133-134
Nęcki Z. 194
Newell J.D. 260-261
Nordhaus W.D. 132, 174
Nowacka M. 230, 233
Olech A. 105, 119
Ostoja-Zawadzka K. 59
Pałyska J. 219
Pascal B. 167-168
Paton H.J. 74-75

- Pawlik W. 172
Pelc J. 94
Piaget J. 138-139, 144
Platon 31-37, 44-47, 50, 102
Poprawa R. 109
Porębski C. 179
Pratley P. 176, 179
Putnam R. 131, 133, 134
Puzynina J. 94, 103, 107, 111
Rawls J. 265, 267, 283
Reibetanz S. 281
Ridley M. 16, 132, 177
Rillkin A. 66
Robins M.H. 151
Roper J.E. 181
Rorty A.O. 160, 162
Ross W.D. 192
Rozłucki W. 224
Ruch F.L. 109, 259
Sak J. 245
Samuleson P.A. 132, 174
Scanlon T.M. 16, 279-293
Schilder A. 222
Searle J.R. 26, 28, 113
Sen A. 180
Skarga B. 169-170
Solomon R.C. 128-129
Sorensen R.A. 164-165
Sosnowska H. 134
Sternberg E. 219, 226
Straffin P.D. 134
Stranton-Lake P. 281
Suchorzewska J. 241, 245
Szawarski Z. 227
Szczeklik A. 229, 245
Szekspir W. 142
Sztompka P. 27, 127-128, 133, 140, 256
Ślipko T. SJ 14, 94, 121-125, 143, 154
Talbot W.J. 160-161, 165, 167
Talwar V. 138-139
Thompson M. 215
Tokarz M. 18-20, 23-25, 29, 96, 113, 213
Tomasz z Akwinu, św. 55-60, 98, 102, 110-111, 118-120, 125-126, 134-135, 157, 159, 182, 270-273
Tyszka T. 238
Veatch R.M. 227-228, 236, 252-254, 257, 261-262, 278-279, 287-290, 293
Vrij A. 139
Wallace J.R. 286-287
Waterman A.D. 240
Wells J.T. 189
Wenzel M. 211
Wertheimer A. 275-278, 291
Westacott E. 158-159
White J. 199-200, 202
Wieczorek A. 134
Wierzbicki P. 13
Williams B. 98-99, 104, 111, 125-128, 132, 150, 279-280
Wilson T.D. 162
Witkowski T. 13, 17, 98, 126, 137-138, 159
Wójcik A.S. 103, 112-114
Woleński J. 106, 170-173, 175, 185
Workutch R.E. 201, 212, 214, 216
Zbiegień-Maciąg L. 197, 199
Zimbardo P.G. 109, 259
Zund A. 221-222

INDEKS POJĘĆ

- Antydywizjonizm 160-161
Autokłamstwo (samooszukiwanie się, *self-deception*) 108-110, 160-168, 255-256, 266, 268, 290
Autonomia 151, 153, 167, 206-207, 231-240, 242-244, 246-248, 250-251, 254-257, 262, 275, 279, 291, 293
Autorytet 72, 107, 242, 255, 259, 269
Badania naukowe 177-178, 257-262
Biblia (Pismo Święte) 49, 53-54, 59, 119, 124, 135
Biznes 15, 168-226, 264, 273, 279, 293, 296
Cheating 100-101
Cnota moralna 41, 45, 57, 59, 62, 64, 90, 104, 170-171
Cnota zawodowa 170-171
Cnotliwe postępowanie 38, 45, 57, 63
Cnotliwy człowiek 38, 41, 45
Czyny zawsze złe (wewnętrznie złe) 45, 56, 73, 89, 91, 118, 135, 154, 272, 288
Deceiving (patrz: Zwodzenie)
Deception 101, 105, 118
Diagnoza lekarska 33, 229, 238, 240-257
Dylemat więźnia 134, 177, 216
Dysymulacja (ukrywanie) 59, 98, 240
Dywizjonizm 160-161
Efektywność 14, 94, 114-117, 131, 181, 189, 213, 283
Eksperyment naukowy 177-178, 227, 257-262
Etyka badań naukowych 257-262
Etyka biznesu 15, 168-226, 264, 273, 279, 293, 296
Etyka cnót 38, 41, 45, 57, 59, 62, 64, 90, 104, 170-171
Etyka zawodowa 15, 168-176, 185
Etyka życia codziennego 15, 61, 138-167
Fałsz 31-33, 35-41, 44, 46-47, 49-50, 55-56, 59-60, 67-68, 76, 88, 96, 98-100, 102-105, 110-113, 120, 124, 139, 141, 145, 148, 166, 184, 195, 212, 216, 218-227, 229, 234-235, 249, 255, 290-291
Fałszomówstwo (*falsiloquium*) 67, 83-84, 111, 118-120, 289
Imperatyw kategoriyczny 74-75, 78-79, 85, 92, 120, 144, 254
Impikatura konwersacyjna, implikowanie konwersacyjne 100, 103-104, 113-114, 119-120, 145, 147, 212

- Intencja wprowadzenia w błąd (*Intentio fallendi*) 41, 47-48, 53-54, 94, 98, 110, 114-115, 117, 120, 124, 151, 164, 196, 200, 213, 290
- Kłamstwa grzecznościowe 62, 97, 124, 127, 135-136, 144-150
- Kłamstwo (czyn zawsze zły, czyn wewnętrznie zły) 14, 39, 45, 49, 54, 56, 60, 74, 82, 89, 91, 118, 135, 154, 272, 288
- Kłamstwo (definicje wąskie) 46-48, 67-70, 88, 91, 93-117, 125, 145, 159, 260
- Kłamstwo (definicje szerokie) 15, 46, 48, 54, 67-70, 85, 101, 114, 117, 119, 135-136, 140, 143, 145-146, 155, 210, 255, 290, 295
- Kłamstwo (usprawiedliwienie) 13-16, 31, 36, 42, 44, 49-50, 54, 57-59, 66, 71-73, 82-83, 89, 91-92, 100, 117-136, 146, 148-160, 168, 183-193, 196, 203, 207, 214, 224-226, 228, 231-232, 237, 239, 244, 250-251, 257, 261 263-294
- Kłamstwo wytłumaczenie (*excuse*) 155-156, 263-294
- Kontraktualizm 16, 236-237, 243-244, 252, 254-255, 257, 262, 275, 278-294
- Lying* 101, 105, 118
- Manipulacja 36, 68-70, 73, 95-96, 139, 157-159, 196, 215, 234
- Marketing 68, 183, 196, 208-217, 220, 226
- Mechanizmy obronne 108, 161-163
- Mowa ciała 24, 68
- Negocjacje 15, 185-186, 190 193-208, 214-215, 217, 226, 255, 257, 275, 290
- Niecnota 169, 171-172, 175-176
- Obowiązek moralny 37, 57, 63-70, 72-73, 75-77, 79, 81-84, 90, 97, 120, 123, 140, 144, 150-156, 166, 170, 175, 181-184, 191-192, 202, 215, 222-223, 230, 237, 243-246, 249, 254-257, 273, 279, 285-286, 292, 296
- Obowiązki *prima facie* 192, 213, 215, 244
- Parametry komunikacyjne 23-24, 26, 119, 145
- Paretooptymalny 134
- Paternalizm 214-215, 231-234, 236-239, 242-243, 246-247, 250-252, 256, 262, 265, 277, 290-291
- Placebo 228, 232, 240, 258, 261-262
- Plotka 15, 28-29, 95, 144, 157-160
- Poker (gra) 15, 84, 105, 183-184, 186-187, 189-190, 193, 197, 200, 260, 265-266, 275-277, 288-289, 291
- Pokój 64, 68
- Prawda 25, 32, 36-39, 50, 54-55, 64, 73, 87-88, 99, 102, 104, 106, 110-112, 115, 131, 138, 166, 195, 229-230, 234, 240-242, 246, 251, 266
- Prawdopodobność 31, 36, 38, 43, 57, 70, 73, 77, 80-85, 88, 90-92, 104-105, 116, 120, 123, 125-126, 134, 145-146, 186, 193, 200, 229, 236-237, 241, 245, 248-250, 254, 266, 292
- Przekonania 14, 21-22, 25, 28, 32-34, 40, 44, 48, 55-56, 60, 67, 69, 76, 82, 84, 87-88, 91, 99, 102, 106-111, 116-117, 122, 127, 130, 140, 160-168, 176,

- 184, 194, 205, 212, 231-234,
245, 255, 265, 268, 279, 281,
285, 287, 290-292, 296
- Przywilej terapeutyczny 34-36,
230, 277-278
- Pseudēs* 31-33, 36-37
- Psychologia 15, 49, 108-109, 135-
137, 161, 247, 276, 295-296
- Racjonalizacja 162, 164-165, 256,
269
- Reguły komunikacji 14, 22-25,
29, 103-105, 113, 135, 147
- Reklama 15, 175, 186, 208-217
- Relacja lekarz – pacjent 16, 227-
231, 236, 239, 245, 248, 250-
251
- Równia pochyła, argument z rów-
ni pochyłej 50, 73, 78, 81, 85, 90,
115, 118, 125-126, 134, 136, 138,
186, 204, 217, 256, 259
- Równowaga Nasha 133-134
- Samooszukiwanie się (patrz:
autokłamstwo)
- Seks, seksualność 52, 62, 142,
153, 156
- Socjologia 15, 27, 135-137, 141,
172, 295-296
- Sprzedaż 15, 140, 174, 183, 186,
190-192, 194-195, 197-198,
208-211, 215, 219-220, 223
- Świadoma zgoda 234-235, 262
- Tajemnica 15, 59, 83, 123-124,
143-144, 152-157, 205, 265,
267, 279, 289, 294
- Teoria gier 134
- Terapia, psychoterapia 16, 163,
227, 229-231, 238, 240-257,
258-262
- Twórcza rachunkowość (twór-
cza księgowość) 218-226
- Udawanie 41-46, 56, 63, 76-77,
147, 164
- Umowa 70-73, 83, 132, 204, 218,
221, 253, 287-289
- Umowa społeczna 130, 287
- Utylitaryzm, utylitaryści 86-92,
185, 273, 280, 283-285
- Uwodzenie 141-142, 156, 289
- Wizerunek 43, 62-64, 196, 236
- Wojna 36, 64, 72, 171
- Wychowanie 15, 107, 142-144,
151-152, 244-246, 251, 254,
266
- Wyparcie (mechanizm obronny,
represja) 108, 162-163, 165,
229, 241, 250
- Zakład Pascala 167-168
- Zasada podwójnego skutku 92,
270-273
- Zastrzeżenie domyślne (*reserva-
tio mentalis*) 77, 119
- Zaufanie 40, 78, 85, 87, 91, 112,
125, 127-134, 148, 178-181,
192, 200, 206, 214, 225, 248,
256
- Zwodzenie (*deceiving*) 95, 99-
101, 117, 154, 191, 201, 203,
292

