

TOMASZA PUCZYŁOWSKI
Uniwersytet Warszawski

UWAGI O DEFINICJI KŁAMSTWA

Wstęp. Czy kłamanie i wytwór tej czynności - kłamstwo - jest interesujące z punktu widzenia epistemologii i logiki? W pracy przedstawione zostaną racje za i przeciw odpowiedzi na to pytanie. Przedstawione zostaną również wątpliwości dotyczące się z eksplikacją pojęcia kłamstwa, a także kilka przykładów w celu określenia adekwatności dotychczasowych definicji zjawiska. Na koniec zaproponowana zostanie definicja wolna od defektów dostrzeżonych w dyskutowanych definicjach.

ródła poznania. Aby racje, ze względu na które kłamstwo było interesujące z punktu widzenia epistemologii i logiki, stały się przekonujące, powiedzie należy najpierw słowo o logice i epistemologii. Oczywiście nie jest łatwo powiedzieć ani czym jest kłamstwo, ani czym jest logika lub epistemologia - być może nie można nawet podać adekwatnej charakterystyki żadnego z nich. Tym niemniej nie roszczę pretensji do podania pełnego i wyczerpującego opisu tych nauk, na potrzeby wyjaśnienia doniosłości poznawczej problemów powiązanych z kłamstwem i kłamaniem, przedstawmy stosunkowo ogólnie i swobodnie ich charakterystykę, zwracając uwagę na elementy wspólne.

Oto, można powiedzieć, logika, podobnie jak epistemologia, zajmuje się między innymi analizą różel poznania ze względu na prawomocność czynności poznawczych z nimi związanych. Jak rozumie to twierdzenie? W szczególności - czym są „ródła poznania”, o których w tej charakterystyce mowa? Najogólniej

(Def 1) Przez „ródło poznania” rozumiemy to, co zmienia nasze przekonania (lub wiedzę).

Zmiana przekonania - o której wyżej mowa - polega może na ich:

- a) ekspansji (tj. przyjęciu pewnego nowego przekonania),
- b) kontrakcji (tj. odrzuceniu pewnego wywionego przekonania),
- c) rewizji (tj. odrzuceniu pewnego ze względu na przyjęcie nowego, z odrzucanym przekonaniem niezgodnego)

Gdy nie wiem, jak pewna osoba ma na imię, a spytam ją w odpowiedzi usłyszę „Maria”, to jeżeli uznaję, że pytana osoba tak ma na imię, wypowiedź ta (lub te same osoby) określiłabym źródłem mego poznania. Gdy przypuszczam, jak pewna osoba ma na imię, ale zwracam się do niej zgodnie z tym wyobrażeniem nie widzę spodziewanej reakcji, a faktyczna reakcja tej osoby wyraża zdumienie tym, jak się do niej odnoszę, to odrzucę wcześniejsze przekonanie dotyczące imienia zaczepianej osoby - a osoba lub jej reakcję uznaję gotów za źródło (mego) poznania.

Oczywiście gdy zmienia się nasza wiedza, zmieniają się tym samym nasze przekonania - bo wiedza jest pewnym szczególnym ich rodzajem. Wiedza jest to przekonanie prawdziwe i uzasadnione - prawdziwość oraz uzasadnienie są koniecznymi warunkami nakładanymi na przekonania roszczenia pretensje do wiedzy. To jednak, czy te warunki nakładane na wiedzę są ściśle wystarczające, stanowi przedmiot właściwej filozoficznej debaty. Dlatego gdy coś wpływa na zmianę naszej wiedzy - określimy to „źródłem poznania *sensu stricto*”, gdy zmieniają się nasze przekonania - prawdziwe i uzasadnione lub te nieprawdziwe lub nieuzasadnione - „źródłem poznania *sensu largo*”.

W pewnych kontekstach wygodniej jest rozumieć zwyczajny zwrot „źródło poznania” eliptycznie. Zgodnie z tym skrótowym zwrotem powiedzimy może na (jak było to powiedziane w prezentowanych wyżej przykładach), że to pewna osoba, rzecz, myślenie, zdarzenie, czyn jest źródłem naszego poznania, o ile tylko zmieniły się nasze przekonania. Zróbnymy więc źródłem poznania *sensu stricto* zastąpimy nieco ściślejszym jego rozwinięciem, *explicite* oddajemy jego relacyjny charakter:

(Def 2) ródłem poznania osoby x co do tego, czy (kiedy, gdzie, kto, jak itd.) p jest y ztw x zmienił swe przekonanie co do tego, czy (kiedy, gdzie, kto, jak itd.) p za spraw y .

ródłem mego poznania co do tego, czy wybiła ju północ jest to, e spojrzałem na zegarek, poniewa wiem to, dzi ki temu, e spojrzałem na zegarek; ródłem mego poznania tego, e najwy szym szczytem Alp Julijskich jest Triglav jest to, e zajrzałem do *Encyklopedii PWN* - wiem to o Alpach Julijskich i o Triglavie dzi ki temu, e w tej encyklopedii odnalazłem t informacj .

Przekonania. Poj cie ródła poznania okre lone jest za pomoc poj cia przekonania lub wiedzy - wiedza jest jednak, jak zostało to wy ej wspomniane, rodzajem przekona . Czym one s ? Co to w szczególno ci oznacza, i kto jest przekonany, e p ? Przyjmijmy na potrzeb tego opracowania, e:

(Def. 3) X jest przekonany, e p ztw X uznaje (lub gotów jest uzna) jakie zdanie głośz cego (stwierdzaj cego), e p za prawdopodobne lub prawdziwe.

Przy czym to, e zdanie co głośi, rozumiemy:

(Def. 4) Zdanie j zyka J głośi (stwierdza) to, e p ztw zgodnie z regułami J : (jest prawdziwe, gdy jest tak, e p , i jest fałszywe, gdy nie jest tak, e p) (' ' jest nazw pewnego zdania j zyka J a 'p' jego przekładem na j zyk polski).

Gdy osoba x uznaje zdanie a , które głośi to, e p , za prawdziwe, to powiemy, e zdanie a wyra a przekonanie x , e p (a to, e p jest tre ci przekonania x -a) Definicj 3 nale y traktowa jedynie jako pierwsze przybli enie tego, co przez poj cie przekonania rozumiemy. Zgubna ta definicj ka demu, kto - najwyra niej z namysłem i szczerze - wypowiada zdanie „Hans Kloss zostanie odznaczony”, pozwala przypisa przekonanie, e Hans Kloss zostanie odznaczony. Niestety, poj cie tre ci zdania - tego, co zdanie stwierdza - nie jest poj ciem jasnym. Przy

pewnym jego rozumieniu - gdzie dwa zdania mają tę samą treść, o ile zbudowane są tak samo ze składowych o tej samej referencji - zdanie „Hans Kloss zostanie odznaczony” oraz „J-23 zostanie odznaczony” (a także „Kaczor Donald zostanie odznaczony”) mają tę samą treść; kto więc uzna jedno z tych zdań, temu przypisać będzie można przekonanie, że J-23 będzie odznaczony. To zaś wydawać się może niepokojące. Skłonni jesteśmy bowiem (chcąc) odróżnić czyje przekonanie, że Gwiazda Wieczorna jest widoczna o zmierzchu, od tego kogo przekonania (lub jego braku), że Gwiazda Poranna jest widoczna o zmierzchu, nawet jeżeli Gwiazda Wieczorna jest Gwiazdą Poranną. Innymi słowy: można uznać za prawdziwe zdanie „Gwiazda Wieczorna jest widoczna o zmierzchu” a nie uznawać za takie zdania „Gwiazda Poranna jest widoczna o zmierzchu”, pozostając przy tym kompetentnym użytkownikiem języka polskiego oraz osobą całkiem racjonalną. Jeżeli uznamy (za Def. 4), że te dwa zdania mają tę samą treść - ich warunki prawdziwości są bowiem takie same - to (w świetle definicji 3) ten jest przekonany, że Gwiazda Poranna jest widoczna o zmierzchu, kto uzna jedno z tych dwóch zdań, choćby nawet ten sam przedmiot naszej askrypcji oponował mówiąc „To nie Gwiazda Poranna jest widoczna o zmierzchu, lecz Wieczorna!”. Dodatkowo trudno napotkamy chcąc przypisać pewne przekonanie (a więc stan psychiczny) jakiemu zwierciu, niemowlu, istocie nieuznającej (i niemającej takiej dyspozycji) żadnych zdań, bez względu na ich treść. Definicja 3 pozwala jednak - przynajmniej w sytuacjach dalej opisywanych - trafnie przypisać pewne przekonania na podstawie pewnego zachowania językowego (lub odpowiedniej dyspozycji do takiego zachowania) określonego podmiotu poznającego.

różła poznania. Zgodnie z przyjętym rozumieniem, różła poznania co do tego, czy (kiedy, gdzie itp.) *p* mógłby różnorodnie. O tym, o której godzinie dziś wstałem, dowiedzieć się (przekonać się) mogłem dzięki temu, że w odpowiedniej chwili się o to spytałem, że spojrzałem na zegarek, że wywnioskowałem z tego, że usłyszałem dzieci siadać idące do szkoły, że zadzwonił telefon i ktoś mnie o tym poinformował a ja dałem temu wiarę itd. Liczne w tym znaczeniu różła poznania zwykło się klasyfikować różniąc trzy typy: do wiadczenia, rozumowanie i autorytet epistemiczny.

Mówimy wi c, e ródłem czyjego poznania co do tego, e p jest do wiadczenie, gdy ów kto spostrzegł, e p (lub - ci lej - ródłem poznania osoby x co do tego, czy p jest do wiadczenie, gdy x spostrzegł, czy p).

Na przykład wiem, e dzi rano jechałem wind ze swoim s siadem. Sk d to wiem? Spostrzegłem bowiem (ci lej - zobaczyłem) dzi rano, e jechał on ze mn wind . Oczywi cie mogłem spostrzec s siada w swej windzie nie tylko go widz c, ale i dzi ki innym zmysłom: w chowi, słuchowi, dotykowi, a nawet dzi ki zmysłowi smaku.

Dalej, mówimy, e ródłem poznania osoby x, czy p jest wniosko- wanie, gdy x dowiedział si (uznał to), czy p, na postawie innego prze- konania, wcze niej ywionego.

Na przykład to, e Mieszko I nie palił tytoniu, wywnioskowałem dzi ki u wiadomieniu sobie, e tyto pochodzi z Ameryk, te za zostały odkryte przez Kolumba, e Mieszko I ył zanim ta wyprawa miała miej- sce, e Mieszko I nie mógł y tak długo, by doczeka powrotu z No- wego wiata Kolumba i jego dzielnych *marinheiros*.

Z tym ródłem poznania zwi zane s czynno ci poznawcze, najbar- dziej interesuj ce z punktu widzenia logiki: wnioskowanie, definiowa- nie, klasyfikowanie. Przedmiotem bada logiki s wi c m.in. formy i reguły poprawnych wnioskowa , gdzie relacje poprawno ci okre la si ze wzgl du na budow i warto ci logiczne zda , które zdaj spraw z tych czynno ci.

W ko cu ostatnim typem ródła poznania jest tzw. autorytet episte- miczny. Mamy z nim do czynienia wtedy, gdy kto pytany o to, sk d to a to wie, odpowiada np. „X mi to powiedział”. Innymi słowy:

ródłem poznania podmiotu x co do tego, czy p jest autorytet epi- stemiczny wtw x wie, czy p dzi ki tre ci jakie wypowiedzi pewnego podmiotu y (ró nego od x).

Dlaczego w definiensie powy szej definicji mowa jest o tre ci wy- powiedzi, a nie o wypowiedzi jako takiej? Otó racj przemawiaj c za tym, by tego typu ródło poznania powi za z tre ci wypowiedzi, a nie tylko z ni sam , jest ch wykluczenia sytuacji, w której uznaliby my przekonanie o tym, e x mówi fałsetem, za maj ce swe ródło w tym typie ródła poznania, na podstawie tego, e x powiedział co fałsetem.

Nie jest tak, że każda wypowiedź każdego podmiotu jest lub by może źródłem poznania *sensu stricto* w znaczeniu definicji 2. Gdy mamy wiarygodnej zaufania osobie twierdzącej fałszywie, że p , to przekonanie przyjęte na podstawie tej wypowiedzi nie będzie wiedzą. Podobnie gdy mamy prawdziwe „mocne” dane przemawiające przeciwko temu, o czym ktoś mówi, przyjęte przekonania nie muszą być uznane za uzasadnione.

Nie jest prosto, o ile w ogóle jest to możliwe, powiedzieć, jakie warunki powinny być spełnione, by zmianę przekonania powstąpiła dzięki czyjej wypowiedzi uznano za uzasadnione, a tym samym - kiedy przekonanie powstałe dzięki czyjej wypowiedzi uznano za uzasadnione. Warunki te możemy na przykładowo spróbować określić następująco (patrz np. Stevenson 1993):

Jeżeli (i) odbiorca O usłyszał i uznał, że nadawca N twierdzi, że p , to: przekonanie O , że p jest uzasadnione zawsze i tylko wtedy, gdy jednocześnie nie:

(ii) O nie ma powodów sądzić, że N nie był z nim szczery oraz

(iii) O nie ma żadnych wiadomości przeciwko temu, że p oraz

(iv) O ma rację za tym, że przekonanie N o tym, że p jest uzasadnione

(albo (iv*) O nie ma racji za tym, że przekonanie N , że p było nieuzasadnione)

Nie dyskutując z zasadnością tego typu listy warunków trzeba zauważyć, że rozpoznanie (lub choćby podejrzenie) jako kłamstwa pewnej wypowiedzi może doprowadzić do „puszczenia mimo uszu” jej treści. Rzecz jasna, rozpoznanie pewnej wypowiedzi jako kłamstwa może doprowadzić do zmiany przekonania, w jej wyniku możemy się nawet czegoś dowiedzieć - możemy w szczególności zmienić nastawienie do osoby, którą mieliśmy wcześniej za wiarygodną i szczerą. Niemniej, w najbardziej typowych okolicznościach rozpoznanie pewnej wypowiedzi stwierdzającej to, że p jako kłamstwa przekreśla - w opinii osoby dokonującej takiej kwalifikacji - uznanie tej wypowiedzi jako źródła poznania co do tego, że p .

Kłamstwo. Czym w i c jest kłamstwo? Nie jest to po prostu zdanie fałszywe - gdyby tak było, to nieskończenie wiele zdań, wypowiedzianych lub nie, uznano by za kłamstwa. Gdyby na takiej definicji poprzestać, niezrozumiałe byłyby najzwyczajniejsze przecie zwroty typu „To kłamstwo nieomal mu się udało”, „Chciał skłamać, ale się powstrzymał”. Kłamstwo jest związane nie tylko ze zdaniem, ale i z jego wypowiedzeniem. Jednak nie zawsze jest kłamstwem wypowiedzenie zdania fałszywego. Gdy ktoś bowiem wypowiada zdania fałszywe, sądząc przy tym, że jest ono prawdziwe, ten nie zawsze kłamie. Ale i rozumienie kłamstwa jako wypowiedzenia zdania o treści, która jest fałszywa lub którą uważa się za taką, nie pozbawione jest niepożądanych konsekwencji. Otóż bowiem - zgodnie z takim rozumieniem - kłamstwem jest wypowiedzenie zdania ironicznie, sarkastycznie lub metaforycznie. Gdy mówi bowiem o kimś „Jesteś słodkim mietankiem w moim życiu”, to wypowiadam zdanie, którego treść słusznie uważam za fałszywą. Uważam nawet, że adresat tej wypowiedzi natychmiast podobnie oceni to zdanie jako w oczywisty - również dla mnie - sposób fałszywe, nie formułując tak tej wypowiedzi ocen natychmiast próbował być (był może bezskutecznie) dociec, co chciałem mu zakomunikować, jak mi się wyraził wygłaszając ten oczywisty dla wszystkich fałsz.

W internetowej encyklopedii stanfordzkiej znajdujemy definicję, uznaną przez autora hasła za klasyczną: „Kłama to wygłasza do kogoś fałszywe twierdzenie, by tego kogoś oszukać” (Mahon 2008). Nawet jeżeli przeformułować tę definicję tak, by mowa w niej była o przekonaniu co do fałszywości nielub obiektywnej fałszywości wygłaszanego zdania, to i taka zmodyfikowana definicja - jak zostanie to wykazane poniżej - nasunąć może zasadne wątpliwości. Niemniej jednak w przytoczonej definicji zwraca uwagę przywołanie intencji, ze względu na którą kłamca swą wypowiedź wygłasza. Intencja oszukania adresata, również w propozycjach innych autorów, wydaje się stanowić jeden z warunków koniecznych kłamstwa i kłamania. Porównajmy bowiem kilka następujących definicji:

„Kłamstwo jest asercją, którą nadawca uważa za fałszywą, wygłoszoną z intencją oszukania odbiorcy co do jej treści” (Williams 2002, 96);

„Podmiot kłamie kiedy twierdzi co komu, co uważa za fałsz, z intencją, by ów kto uwierzył, że to prawda” (Kupfer 1982, 104);

„Kłamanie jest to wygłaszanie twierdzenia uważanego za fałsz z intencją sprawienia, by inny przyjął je za prawdę” (Primoratz 1984, 54);

„Osoba X kłamie, ilekroć wygłasza zdanie Z , któremu przypisuje wartość logiczną W_1 , i czyni to w tym celu, aby odbiorca owej wypowiedzi wprowadził w błąd, mianowicie aby przypisał on tej wypowiedzi wartość logiczną W_2 , różną od W_1 ” (Pelc 1990)

„Asercja nadawcy S do odbiorcy A , że p jest kłamstwem zawsze i tylko wtedy, gdy jednocześnie nie:

(1) S jest przekonany, że p jest fałszem;

(2) S chce (zamierza), żeby (i) A przyjął przekonanie, że p , (ii) A rozpoznał jego intencję (i), (iii) przekonanie A , że S jest przekonany, że p było dla A powodem do tego, by (ii) stało się racją dla (i)” (Faulkner 2007, 527-8)

„Osoba a kłamie osobie b , że p z tym a komunikuje osobie b , że p i jednocześnie nie a uważa a , że nie- p . [...] $Lieabp = B * Ia(Cabp \& BbBap) \& Ba \sim p$ ” (O’Neill) (Podana formuła O’Neill proponuje odczytać: osoba a kłamie osobie b , że p zawsze i tylko wtedy, gdy a uważa a , że nie- p , oraz wspólnym przekonaniem a i b jest to, że a ma intencję, by jednocześnie nie zakomunikować b , że p , jak i by b uważał, że a sędzi, iż p).

Inną rzecz przywoływaną w pracach poświęconych zagadnieniu kłamstwa jest propozycja, którą znajdujemy w pracy Chisholma i Feehanea 1977:

„(Osoba) L okłamuje (osobę) $D =_{df}$ Istnieje taki s do p , że zarazem: (i) albo L jest przekonany, że p nie jest prawdziwy, albo L jest przekonany, że p jest fałszywy, oraz (ii) L twierdzi p do D ” (przy czym wyrażenie „ L twierdzi p do D ” rozumiane jest następująco:

L wypowiada p do D i czyni tak w sposób, który - jak L sędzi - usprawiedliwia D w przekonaniu (uzasadnia przekonanie D), że on, L , nie tylko akceptuje p , ale że również ma intencję spowodowania w D przekonania, że on, L , akceptuje p).

Porównując powyższe definicje wyliczyć można warunki konieczne tego, by pewna czynność uznana za kłamanie, a jej wytwór (określony wypowiedzią) za kłamstwo. Kłamanie to:

- 1) wygłaszanie jakiegoś twierdzenia (warunek twierdzenia);
- 2) wygłaszanie twierdzenia, o którym jest się przekonany, że jest fałszem (warunek przekonania o fałszywości);
- 3) wygłaszanie twierdzenia do jakiegoś odbiorcy (warunek istnienia odbiorcy);
- 4) wygłaszanie twierdzenia, by odbiorca zmienił swoje przekonania (warunek celowości);
- 5) wygłaszanie twierdzenia, by odbiorca przyjął pewne przekonanie (warunek ekspansji przekonania);
- 6) wygłoszenie twierdzenia, by odbiorca przyjął przekonanie, że jest tak, jak stwierdza to wygłaszane zdanie lub że nadawca uważa, że jest tak, jak głosi zdanie, które wygłasza (warunek zgodności treści twierdzenia i treści przyjmowanego przekonania).

Swobodnie można więc - w oparciu o powyższe definicje - powiedzieć: kłama to wygłaszanie twierdzenia do pewnego adresata, które uważa się za nieprawdziwe, (najczęściej) by adresat przyjął, że jest tak, jak wygłaszane z asercją zdanie stwierdza.

Czy rzeczywiście każda z powyższych warunków jest warunkiem koniecznym kłamania? A jeśli tak, czy powyższe warunki - wzięte łącznie - wystarczają, by czynność, która je spełni, uznana za kłamstwo? Dalej przedstawione zostaną przykłady, które podważają status - jako koniecznego - warunku ekspansji oraz zgodności treści przyjmowanego przekonania z treścią twierdzenia¹.

Przykład 1. Przyjmijmy, że nadawca jest przekonany, że:

(1) *Urząd przyjmuje interesantów we wszystkie dni tygodnia.*

Innymi słowami prawdą jest to, że

(2) *Nadawca przekonany jest, że (1).*

Przyjmijmy, że prawdą jest to, że

(3) *Odbiorca nie jest przekonany, że (1),*

¹ W innej, złożonej do publikacji pracy *O pytaniach bałamutnych. Uwagi o kłamstwie, pytaniach i implikaturze konwersacyjnej* uzasadniam w pełni - co do konieczności warunku 1).

(4) *Odbiorca nie jest przekonany, e (2).*

Dodatkowo niech nadawca trafnie przypuszcza, e (3) i (4). Niech intencj nadawcy b dzie m.in. doprowadzenie odbiorcy do przekonania:

(5) *Nadawca jest przekonany (uwa a), e w pewne dni tygodnia Urz d nie przyjmuje interesantów.*

Oczywi cie skoro prawd jest (2), to (5) prawd by nie mo e. Przyjmijmy dodatkowo, e nadawca trafnie przypuszcza, e odbiorcy bardzo zale y na odwiedzeniu urz du i e mo e to zrobi poza poniedziałkami, rodami i pi tkami. Je eli w tej sytuacji nadawca - w odpowiedzi na pytanie odbiorcy, kiedy urz d przyjmuje interesantów - wypowie zdanie:

(6) *Urz d przyjmuje interesantów w poniedziałki, rody i pi tki,*

to skutecznie oszuka odbiorc , o ile odbiorca przyjmie (5). Zamierzony efekt nadawca osi gnie dzi ki temu, e wypowiedzenie zdania (6) - logicznie słabszego ni zdanie (1) - jest niezrozumiałe, o ile nie przyj , e nadawca uwa a zdanie (1) - logicznie silniejsze - za fałszywe lub nieuzasadnione. Czyli (w rozwa anym przykładzie) u ycie (6) mo e - na zasadzie tzw. implikowania konwersacyjnego² - skłoni odbiorc do przyj cia:

(7) *Nadawca jest przekonany, e Urz d nie pracuje we wszystkie dni tygodnia.*

Zauwa my, e je li (1) jest prawd , to i (6) równie jest prawd . Skoro za prawd jest (2), to prawd jest te

(8) *Nadawca przekonany jest, e (6).*

Innymi słowy: zdanie, które nadawca wypowiada, stwierdza to, co do czego nadawca jest przekonany. Jednak wypowiedzenie zdania doprowadza odbiorc - zgodnie z zamierzeniem nadawcy - do przypisania nadawcy przekonania, którego to nadawca nie ywi.

Czy mamy w przykładzie tym do czynienia z kłamstwem?

Przykład 2. By by skutecznym nie tylko kłamac , ale - po prostu - rozmówc , by przekaza po dan informacj innej osobie, oprócz znajomo ci reguł syntaktycznych i semantycznych j zyka u ywanego w akcie komunikacji, nadawca powinien wiedzie , w jaki sposób zostanie

² Patrz np. (Grice 1989); Tokarz (1993).

jego wypowiedź przez odbiorcę rozumiana. Ta sama wypowiedź tego samego nadawcy inaczej zmieni przekonania, o ile w oczach odbiorcy uchodził on za osobę wiarygodną i szczerą, a inaczej, jeżeli by gdzie uchodził za osobę niewiarygodną, ale szczerą, jeszcze inaczej - za wiarygodną, ale nieszczerą itd.

Niech nadawca słusznie przypuszcza, że jego odbiorca uważa go za łgarza, wierutnego kłamcę, dodatkowo - za kogoś, czyje przekonania okazują się być fałszywe. Z tej ostatniej opinii oczywiście się nie zgadza, ale - bodajże wiadomo - wykorzystuje ją, by - jak zwykle - oszuka adresata swojej wypowiedzi. Przyjmijmy przy tym, że łgarz uważa, że p . Gdy gdzie chciał zwie odbiorcę co do tego, co łgarz sądzi, jego wypowiedź głosić powinna - jak można łatwo się tego domyślić - to, że p . Łgarz może bowiem liczyć na to, że wypowiadając z asercją zdanie stwierdzające to, że p , odbiorca (mając go za łgarza) przyjmie, iż łgarz sądzi przeciwnie: że nie- p . Inaczej łgarz sformułuje swoją wypowiedź, o ile - pomny tego, że uchodzi za kogoś niewiarygodnego - gdzie chciał adresata co do tego, jak się - w przekonaniu łgarza - rzeczy mają (a nie co do tego, co sam o nich sądzi). Tym razem wypowiedź niewiarygodnego łgarza głosić powinna to, że nie- p . W takiej bowiem sytuacji odbiorca przypisze łgarzowi, że - jako łgarz - sądzi on, że p , a skoro jest jednocześnie nie łgarzem niewiarygodnym, sądzonym i p , to jest tak, że nie- p .

Czy w obydwu sytuacjach można mówić o kłamstwie? Powyższe przytoczone definicje nie pozwalają w pierwszym wypadku uznać wypowiedzi łgarza za kłamstwo: nie jest bowiem spełniony warunek zgodności treści twierdzenia i przyjmowanego przekonania. Zauważmy, że gdyby łgarz sądził, że uchodzi za łgarza uznany jest za kogoś, kto wywiera prawdziwe przekonania, w obydwu wypadkach (gdy chce zwieć co do tego, jakie są jego przekonania, oraz co do tego, jaki stan rzeczy ma miejsce), wypowiedź stwierdzałaby to samo: że p . Czy byłaby wtedy kłamstwem? Przyjmijmy wstępnie, iż głosząc, że p , łgarz by nie kłamał. Gdyby się z tej opinii zgodził, gdyby sam łgarz się z nią chciał zgodzić, znalazłby się w sytuacji nie do pozazdroszczenia: albo by kłamał, ale nikogo - kto miałby go za wierutnego łgarza - skutecznie zwieć (okłamać) by mu się nie udawało, albo - gdyby rzeczywiście chciał kogo

skutecznie oszuka - przestałby w tym celu kłamać. Byłby znany wszystkim łgarz stoi przed dylematem: albo b d milczał, albo b d kłamał i nikogo nie oszukam, albo nie skłami, choć wtedy oszukam, czyli - oszukam tylko wtedy, gdy nie skłami.

Dalej proponowana definicja pozwala uznać wierutnego łgarza za kłamcę, nawet gdy głosi ona to, co jest przekonaniem łgarza, o ile tylko łgarz chce, by adresat przyjął, że s dzi on przeciwnie.

Przykład 3. Kolejne przykłady pokazują, w jaki sposób nadawca może oszukiwać w wypowiedzi, wygłaszając jedynie po to, by odbiorca odrzucił pewne przekonania ze względu na to, co wypowiedziane zdanie stwierdza lub wyraża.

Przyjmijmy, że (1) nadawca uważa, że (*) Teheran jest stolicą Iranu. Odbiorca uważa tak, że (*), jak i (1). Czy kłamstwem będzie wypowiedź nadawcy „Wtępliwe jest to, czy (*)”, spowodowana jedynie chęcią, by odbiorca odrzucił to, że (1)? Jeśli nie chcemy nazwać takiej wypowiedzi kłamstwem, to z pewnością możemy ją określić mianem oszukańczej, zwodniczej, bałamutnej, kłamliwej, wprowadzającej w błąd.

Rozpatrzmy teraz nieco bardziej skomplikowany przypadek. Niech tym razem prawdziwe będzie:

(1) *Nadawca uwiódł Mariol.*

Przyjmijmy dalej, że:

(2) *Nadawca jest przekonany, że (1)*

Nadawca (słusznie) przypuszcza, że

(3) *Odbiorca przekonany jest, że (1).*

Co wiemy, nadawca (słusznie) przyjmuje, że

(4) *Odbiorca jest przekonany, że (2),*

gdy zakłada, że nie może na kogoś uwieść i nie byłby tego wiadomym. Innymi słowami - nadawca uwiódł Mariol, co jest i jego, i odbiorcy wspólnym przekonaniem.

Przyjmijmy, że powyższe przekonanie odbiorcy (3) (a co za tym idzie i (4)) nie jest mocno - co słusznie nadawca podejrzewa - ugruntowane: jest raczej podejrzeniem niż pewnością. Nadawca chce „wybić” odbiorcę z tego (tj. (3)) mniemania. Stara się więc zrealizować swój

plan słusznie przyjmuj c, e odbiorca zgadza si na nast puj c zale -
no :

(5) *je eli X mówi, e starał si uwie Z, to X przekonany jest, e nie udało si mu uwie Z.*

Nadawca nie bez podstaw uwa a bowiem, e istnieje zasada konwersacyjna, zgodnie z któr :

je eli X twierdzi, e starał si a, to X jest przekonany, e nie udało si a.

Niech teraz twierdzeniem nadawcy b dzie:

(6) *Ach, jak bardzo starałem si uwie Mariol .*

Na podstawie tej wypowiedzi oraz (5) odbiorca przyjmie:

(7) Nadawca jest przekonany, e nie-(1),

a dalej (uwa aj c nadawc za wiarygodn osob) odbiorca odrzuci (1).

Ponownie ocenienie wypowiedzenia zdania (6) jako kłamstwa jest niemo liwe na gruncie wcze niej podanych definicji. Z pewno ci za mamy do czynienia w powy szym przykładzie z wypowiedzi kłamliw , celowo wprowadzaj c odbiorc w bł d.

Przykład. 4 W kolejnym przykładzie przedstawiony b dzie do skomplikowany przypadek kłamstwa, polegaj cy na odrzuceniu przez odbiorc pewnego przekonania dzi ki przewidzeniu przez nadawc tego, jakie przekonania zostaną mu przez odbiorc przypisane w oparciu o wcze niejsze o nich wyobra enie, tre wypowiedzi oraz zale no ci logiczne mi dzy zdaniami je wyra aj cymi.

Przyjmijmy, e odbiorca s dzi:

(*) *Kto jest filozofem, jest nudziarzem*

Prawd jest wi c, e

(1) Odbiorca s dzi, e (*).

Niech b dzie tak, e

(2) Nadawca jest przekonany, e (1),

oraz

(3) Nadawca nie jest przekonany, e (*).

Odbiorca s dzi jednak (niezgodnie z prawd), e

(4) nadawca jest przekonany, e (*).

Wyobra my sobie dalej, e

(5) Nadawca s dzi, e prof. Mieczysław Omyła jest filozofem.

(6) Nadawca s dzi, e prof. Omyła nie jest nudziarzem,
oraz

(7) Odbiorca s dzi, e (6).

Przekonanie odbiorcy (7) jest bli sze domysłowi ni pewno ci (a z czego zdaje sobie wietnie spraw nadawca), i zrewiduje je ch nie, sły-
sz c nadawc mówi cego z przekonaniem:

(8) Prof. Omyła jest filozofem.

Dzi ki tej wypowiedzi odbiorca przyjmie (zgodnie z planem nadawcy i stanem faktycznym), e (5) oraz - co z punktu widzenia nadawcy wa niejsze - odrzuci (6), przyjmuj c jednocze nie, e

(9) Nadawca ma Prof. Omył za nudziarza.

Kto zna prof. Omył , wie, e nie mo na by dalszym od prawdy.

Analiza przykładów. Czy co ł czy rozwa ane przykłady? W ka dym z nich mieli my do czynienia z twierdzeniem, które dokładnie stwierdzało to, o czym mówca był przekonany, e jest prawd . Z drugiej jednak strony, mówca nie bezpodstawnie liczył, e zaznajamiaj c si z tre ci jego twierdzenia odbiorca przypisze dodatkowo inne przekonania, których wszak e nadawca nie ywi. Przypisanie dodatkowych przekonania , tych, które nadawca rzekomo ywi, mo na uzasadni albo przez odwołanie si do jakich reguł konwersacyjnych, albo do znajomo ci nadawcy (tego e jest łgarzem, tego e ma jakie przekonania dotycz ce filozofów). Oczywi cie, mo na powiedzie , e reguły konwersacyjne nie s cisłymi prawami - postuluj one raczej, w jaki sposób powinna przebiega racjonalna konwersacja ni bezbł dnie opisuj , jak ona faktycznie si ma - podobnie, przekona innych raczej si domy lamy ni wiemy, jakie one s . Tym samym - mo na argumentowa - trudno jest wini nadawc za to - a jego wypowied okre la kłamstwem - e odbiorca przypisał mu przekonania, których on nie miał. Z drugiej jednak strony, nadawca chciał oszuka odbiorc i przewiduj c post powanie odbiorcy odpowiednio formułował tre swej wypowiedzi tak, by swój zamiar zrealizowa . Oszukiwał wi c i robił to dzi ki odpowiedniej tre ci wypowiedzanych z asercj zda . Je eli wi c nie okre la tego kłamstwem, to mamy ciekawe zjawisko, które od kłamstwa odró nia si za-
le no ci pomi dzy tre ci zdania a tre ci przyjmowanego (lub odrzu-

canego) przekonania. Polega ono na tym, że - parafrazując przykładowo wspomnianą wyżej definicję Kuplera oraz posługując się pojęciem informowania, które obejmuje m.in. twierdzenie czegoś - podmiot *informuje* kogoś o tym, co uważa za fałsz, z intencją, by ów ktoś uwierzył, że to prawda (lub: co uważa za prawdę, z intencją, by ktoś uwierzył, że to fałsz).

Jeżeli jednak zasadnie można uznać (co wydaje się zasadne), że w powyższych rozpatrzonych przykładach mieliśmy do czynienia z kłamstwem, wtedy proponujemy przyjęcie następującej definicji kłamstwa:

Osoba x kłamie osobie y wypowiadając zdanie a , gdy x chce (ze względu na treść i okoliczności wypowiedzenia): by y przyjął jakieś przekonanie o treści takiej, o której x sądzi, że jest fałszem, lub o której x nie ma wyrobionego mniemania (czy jest prawdą czy fałszem), lub by y odrzucił przekonanie o treści takiej, jak pewne przekonanie x .

Jeżeli zatem nie chcemy ocenić wypowiedzi z powyższych przykładów jako przykładów kłamstwa, powyższe definicje proponujemy przyjąć na określenie tego, czym jest *wypowiedź kłamliwa*.

Zgodnie z powyższymi definicjami nadawca b gdzieś kłamał (lub mówił kłamliwie), gdy wypowiedział zdanie stwierdzające to, że p , b gdzieś przekonany, że p , nie b gdzieś równocześnie nie przekonany, że q , ale chciał b - gdzieś, by odbiorca przyjął, że q (lub e nadawca uważa, że q) na podstawie tego, że wygłoszenie przez nadawcę zdania a wyraża b gdzieś to, że nadawca sądzi, że q .

Pojęcie wyrażania nie jest - znowu - pojęciem jasnym. Swobodnie rzecz jednak ujmując, powiedzimy o tym:

Osoba x wypowiadając (w kontekście k .) zdanie a wyraża przekonanie, że p zawsze i tylko wtedy, gdy wypowiedzenie przez x zdania a jest wystarczającym (w kontekście k) podstawem, by przypisać osobie x przekonanie, że p .

Co jednak oznacza to, że wypowiedzenie jakiegoś zdania jest wystarczającym podstawem, by przypisać tej osobie odpowiednie przekonanie? Co pozwala uznać wypowiedzenie - w kontekście pytania „Gdzie jest Maria?” - zdania „Jest u Nowaka, albo w sklepie” jako sposobu wyrażenia

nia przez mówcę niewiedzy, co do dokładnej lokalizacji (w czasie zadania pytania) Marii? Odwołuj się do zasad racjonalnej konwersacji Grice'a, odpowiedź można, że gdyby nie przypisa mówcy odpowiedniego treściowo przekonania, jego wypowiedź nie byłaby zrozumiała w świetle standardów racjonalnej wymiany zdań.

Jakie zarzuty można postawić tej definicji, niezależnie od tego, i pozwala - co wydawać się może niektórym kontrowersyjne - uznać, że w przedstawionych przykładach nadawca kłamał?

Wyobraźmy sobie aktora, którego pragnieniem jest być najlepszym aktorem w historii teatru. Osiągnąć chce to przez skłonienie swojej grą widzów do przyjęcia za materialną prawdę wszystkiego tego, co wygłasza ze sceny w trakcie spektaklu, samemu jednak nie wierząc wypowiedzianym przez siebie słowom. Czy - mając takie zamierzenie - bóg może kłamać mówiąc "Ja sam jako tako jestem uczciwy, a przecie mógłbym sobie zarzucić takie rzeczy, że lepiej by było, gdyby mnie była matka na świat nie wydała. Jestem nadzwyczajnie dumny, mój ciwy, chciwy władzy; więc mam przyzwyczajenie władz umysłowych do ich poznania, nie wyobrażam sobie do dania o nich wyobrażenia i czasu do okazania ich w postaciach"? (Shakespeare (1973), 1732). Trudno ocenić wypowiedź jako kłamstwo, wiedzmy nawet, jakie intencje jej towarzyszą. Być może jednak nie mamy do czynienia w tym wypadku z kłamstwem, ponieważ wypowiedź aktora nie jest jego twierdzeniem. W kontekście, w którym formułuje swoją wypowiedź aktor, nie spodziewamy się po nim, by gotów był on uzasadniać wypowiedziane przez siebie zdania. Gotowość ta jest czymś niezbędnym w przypadku wygłaszania twierdzeń. Gdy bowiem osoba x twierdzi (w pewnym kontekście k), że p , to jednocześnie 1) zdanie, które x wypowiada, głosi to, że p , oraz 2) zasadne jest w k oczekiwanie, by x uzasadnił to, że p (ciżej: by uzasadnił zdanie, stwierdzające to, że p) (a osoba x uważa o przy tym, że 1) i 2)).

Intencjonalno kłamstwa. Inny przykład, który podważyć może adekwatność przytoczonych wyżej definicji, dotyczy tzw. kłamania „w ywie oczy”. Tym razem niech wiadome będzie, że dbający o pozory dyrektor szkoły nie ukarze ucznia za nic, do czego się sam uczeń przed nim nie przyzna. Niech będzie również wiadome wszystkim (w tym uczniom), że dyrektor prywatnie daje wiarę wszystkim oskarżeniom

wnoszonym przeciw uczniom jego szkoły przez nauczycieli. Czy w tej sytuacji złapana na ci ganiu uczennica skłamała, mówi c dyrektorowi, e nie ci gała, cho przy przy tych zało eniach wcale nie musi ona chcie , czy cho by próbowa skłoni dyrektora do przyj cia pewnego przekonania, którego sama nie ywi?

Analizuj c ten przykład D. Fallis (2009) proponuje okre li kłamanie jako „mówienie czego , o czym jest si przekonany, e jest fałszem, jednocze nie sadz c, e obowi zuje norma «Nie mów tego, o czym s dzisz, ze jest fałszem»” (s. 37).

W jakich sytuacjach norma „Nie mów tego, o czym s dzisz, e jest fałszem” nie obowi zuje? Z pewno ci w ró nych, ale tylko w tych, w których ona obowi zuje, mo emy by ironiczni - ostentacyjnie dla wszystkich uczestników rozmowy mówimy bowiem wtedy co , o czym nie tylko sami, ale i wszyscy obecni wiedz , e jest fałszem (podczas gdy - wła nie ze wzgl du na to, e „obowi zuje norma” - spodziewa si mo na, e ostentacyjnego fałszu nie wypowiem). Ironia polega na „mówieniu czego , o czym jest si przekonany, e jest fałszem, jednocze nie sadz c, e obowi zuje norma «Nie mów tego, o czym s dzisz, ze jest fałszem»”. Ironia nie jest jednak kłamstwem. Gdy kto mówi „Ale pi kny dzie : słonecznie, ciepło, sucho”, gdy szaleje nie yca, to cho obowi zuje norma „Nie mów tego, o czym sadzisz, e jest fałszem”, a ten, kto to zdanie wygłasza, nie uwa a jego tre ci za prawd , to jednak nie kłamie: jest po prostu ironiczny.

Podobnie gdy kto mówi metaforycznie, ten (o ile - by mo e - dodatkowe okoliczno ci nie zachodz) nie kłamie, cho by nawet obowi - zywała wspomniana norma. Gdy prelegent w trakcie wyst pienia podczas konferencji - by uzmysłowi uczestnikom pewn ide - ucieka si do metafory, to przecie nie kłamie, a domy lna norma mówienia tylko tego, o czym s dzi si , e nie jest fałszem, nie przestaje nagle (tj. tylko na czas wygłoszenia metafory) obowi zywa .

Wnioski. Przedstawione przykłady wydaj si podwa a niektóre z warunków, zwykle uznawanych za konieczne do tego, by kłama . Definicja, która pozwala uzna , i we wszystkich wcze niej rozwa anych przypadkach mieli my do czynienia z kłamstwem, brzmi nast puj co:

Kłamiesz, gdy: wygłaszasz jakie zdanie w sytuacji s , nie mając (lub uwzględniając kontrakcję: mając) przy tym pewnego nastawienia s dzeniowego x i jednocześnie nie s dzisz - lub chcesz, by s dziono - e określony odbiorca (ze względu na swoje przekonania, konwencje językowe, konwersacyjne) ma prawo uznać lub uznać, e wygłaszasz c w s masz (lub uwzględniając kontrakcję: nie masz) x .

I znowu - możemy powyższe definicje traktować jako regulacje definicji pojęcia kłamstwa - i tej perspektywy oceniamy jej poprawność (np. poprzez ocenę jej kolokacyjności) - lub uznajemy powyższe zdanie za definicję wypowiedzi kłamliwej, i jako definicję syntetyczną oceniamy jej poznawczą płodność.

Powyższa definicja pozwala również uznać niektóre pytania za kłamstwo (lub wypowiedzi kłamliwe): kto pyta, pozwala nam (na podstawie tego, o co pyta) przypisać mu pewne przekonania, chociaż. Gdy ich interpelant nie będzie, a pyta, chce będzie, by my je przyjęli, będzie kłama o co pyta.

Jeżeli nie chcemy jednak nazwać - w rozmaitych przykładach - aktu nadawcy kłamstwem (co wydaje się dopuszczalne o tyle, e intuicje w tym względzie mogą być rozbieżne i nierozstrzygające), to mamy do czynienia z jednorodną grupą interesujących zjawisk, które różnią się od kłamstwa tym, e treść przekonania przyjmowanego (lub odrzucanego) przez odbiorcę nie musi być taka sama, jak zdania wygłaszanego z asercją.

Bibliografia

- Adler, J. (1997): *Lying, deceiving, or falsely implicating*. "Journal of Philosophy" 94: s. 435-452
- Chisholm, R. M., Feehan, T. D. (1977): *The intent to deceive*. "Journal of Philosophy" 74: s. 143-159.
- Fallis, D. (2009): *What is Lying*. "The Journal of Philosophy" 106: s. 29-56.
- Faulkner, P. (2007): *What is Wrong with Lying?* "Philosophy and Phenomenological Research" 75: s. 524-547.
- Grice, H. P. (1989): *Logic and Conversation*, w: tenże: *Studies in the Ways of Words*. Harvard University Press, s. 22-40;

Kagan, S. (1998): *Normative Ethics*. Boulder: Westview Press.

Kupfer, J. (1982): *The Moral Presumption Against Lying*. "Review of Metaphysics" 36, s. 103-126.

Mahon, J. E. (2008) The Definition of Lying and Deception, *The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition)*;

Edward N. Zalta (ed.): URL = <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/lying-definition/>>.

Pelc, J. (1990): *O poj ciu kłamstwa - z punktu widzenia semiotyki*. „Studia Semiotyczne” t. XVI-XVII, s. 289-297.

Primoratz, I. (1984): *Lying and the "Methods of Ethics"*. "International Studies in Philosophy" 16: s. 35-57.

Simpson, D. (1992): *Lying, Liars and Language*. "Philosophy and Phenomenological Research" 52: s. 623-639.

Shakespeare, W. (1973): *Hamlet, król lewicz du ski*, tłum. J. Paszkowski, wyd. 11. Warszawa.

Stevenson, L. (1993): *Why Believe What People Say*. "Synthese" 94, s. 429-451.

Tokarz, M. (1993): *Elementy pragmatyki logicznej*. Warszawa.

Van Horne, W. A. (1981): *Prolegomena to a Theory of Deception*. "Philosophy and Phenomenological Research" 42: s. 171-182.

Williams, B. (2002): *Truth and Truthfulness: An Essay in Genealogy*. Princeton: Princeton University Press.

Summary

The paper begins with a discussion of the significance of the notion of lie from the logical and epistemological point of view. Then it is argued that none of the standard definitions identify all necessary conditions for lying. To wit, I claim that saying what one believes to be false is not such a condition; nor does lying always involve an attempt to expand the hearer's set of beliefs, e.g. to lie is sometimes to say something one believes to be true with a view to reducing the hearer's state of beliefs. Finally, I propose the following definition: person x lies to person y by uttering sentence a iff, due to the semantic content of a and the context of that utterance, x intends (or x acts as if she intended) y either to adopt a belief whose content speaker x believes to be false, or to with-

draw from a belief held by x . I argue that this definition handles all of the counter-examples to the existing definitions.

Key words: lying, definition, believe.