

kłamą, zwłaszcza nasi przywódcy. Co w tym strasznego?”. Nieuczciwość zaczęła się wydawać normą zamiast wyjątkiem. Nie tylko pogodiliśmy się z powszechnością kłamstwa, ale też nauczyliśmy się, jak uciszyć wyrzuty sumienia, kiedy sami kłamiemy.

Postprawdziwość

Kłamcy istnieją od zawsze, ale zwykle kłamali z odrobiną niepewności, niepokoju, poczucia winy, wstydu, a co najmniej zmieszania. Dzisiaj spryt pozwala nam wypracować wiele uzasadnień dla naginania prawdy, dzięki którym możemy oszukiwać bez poczucia winy. Nazywam to zjawisko **postprawdą**. Żyjemy w czasach postprawdy*. Postprawdziwość mieści się w etycznej szarej strefie. Dzięki niej możemy oszukiwać bez poczucia nieuczciwości. Kiedy nasze zachowanie wchodzi w konflikt z wyznawanymi przez nas wartościami, najczęściej rewidujemy te drugie. Mało kto jest gotów przyznać przed sobą – a co dopiero przed innymi – że postępuje nieetycznie, dlatego tworzymy nowe wersje moralności. Można je nazwać „etyką alternatywną” (*alt. ethics*) W świetle takiej etyki dopuszcza się oszukiwanie jako „niekoniecznie złe”, a tym samym nie uznaje się go za „nieuczciwe” i odrzuca cały negatywny bagaż tego słowa.

Nawet jeśli kłamiemy częściej niż kiedykolwiek wcześniej, to nikt nie chce uchodzić za **kłamcę**. To słowo zawiera w sobie olbrzymi ładunek potępienia. Zwłaszcza mężczyźni robią wszystko, żeby nie dać innym mężczyznom powodu do zapytania: „Nazywasz

* Niestety, nie ja pierwszy wymyśliłem tę frazę: zrobił to niezjący już Steve Tesich na eseju zamieszczonym w numerze czasopisma „Nation” z 6 stycznia 1992 r.

mnie kłamcą?”. Kiedy te brzemiennie słowa już padną, dialog najczęściej ustępuje miejsca rękoczynom – albo czemuś jeszcze gorszemu. Samo słowo „kłamstwo” jest nie tylko terminem opisowym, ale też bronią. Według *Oxford English Dictionary* „jest ono zazwyczaj ostrym wyrazem potępienia moralnego, którego unika się w uprzejmych rozmowach”³³. Dlatego właśnie wypracowujemy różne uniki: uzasadnienia dla nieuczciwości, powody usprawiedliwiające kłamstwo, dzięki którym przestaje się nam wydawać takie złe. Ładunek emocjonalny słów związanych z oszukiwaniem osłabł. Nie wypowiadamy już kłamstw. Zamiast tego „wyrażamy się nieprecyzyjnie”, „wyolbrzymiamy”, „mylimy się”, „błędnie oceniamy”. Nie mówimy już, że ktoś kogoś „oszukuje”, ale raczej „wkreca”. W ostateczności można powiedzieć: „Minąłem się z prawdą”, co brzmi lepiej niż: „Skłamałem”. Nie chcemy też oskarżać innych o kłamstwo, więc mówimy, że „nie dopuszczają do siebie prawdy”. Mówiono tak czasem nawet o Richardzie Nixonie, jednym z największych współczesnych kłamców, który do samej śmierci nie przyznał się do niczego innego jak „błędy w ocenie”. Gary Hart, jeden z kandydatów w prawyborach prezydenckich Demokratów w 1987 roku, po tym jak media ujawniły jego nieuczciwość (nie tylko w kwestiach życia seksualnego, ale nawet wieku), przyznał się tylko do „bezmyślności i fałszywego osądu”³⁴. Inny demokratyczny kandydat na prezydenta, John Kerry, odwołał się do nieistniejącego sondażu, według którego znacznie prześcignął Hillary Clinton w popularności. Jeden z członków jego sztabu stwierdził później, że Kerry się „przejęczył”³⁵. Nie tylko politykom mężczyznom zdarza się w ten sposób manipulować słowami. Harriet Lerner, pisząc książkę *The Dance of Deception* (Taniec oszustwa), spytała swoje znajome o wypowiedziane ostatnio kłamstwa. Odpowiedzią było zawsze milczenie. Kiedy jednak Lerner po-

prosiła te same znajome, aby opisały sytuacje, w których „udawały”, wszelkie trudności zniknęły. Jedna z nich bez wahania powiedziała: „Udawałam, że mnie nie ma, kiedy zadzwoniła moja przyjaciółka”³⁶.

Przyznanie się wprost do kłamstwa („skłamałem”, „skłamałam”) jest tak rzadkie, że prawie niespotykane. Ktoś, kto odważa się do tego przyznać, rzuca tym samym cień wątpliwości na wszystko, co kiedykolwiek powiedział i jeszcze powie. Dlatego zamiast znieść wszelkie ograniczenia i uznać kłamstwo za sposób życia, manipulujemy pojęciem prawdy. „Naginamy” ją, „upiększamy” i „ulepszamy”. Robert Armstrong, sekretarz brytyjskiego rządu, wywołał niegdyś oburzenie, przyznając – w nieco zabawny sposób – że „dozował prawdę” (*he'd been economical with the truth*), które to wyrażenie zapożyczył od Edmunda Burke'a³⁷. Od tamtego czasu próbowano użyć wszelkich zasobów kreatywności językowej, aby pokazać, że kłamstwa są w istocie czymś zupełnie innym. Mój ulubiony przykład to definicja kłamcy jako „kogoś, kto chwilowo nie ma dostępu do prawdy” (*someone for whom truth is temporarily unavailable*)³⁸.

Kiedy Donald Trump opublikował swoją książkę *Trump: The Art of the Deal*, twierdził, że wydrukowano 200 000 egzemplarzy, że pięciokrotnie zaproszono go do programu telewizyjnego *The Today Show* i że numer czasopisma „New York” z fragmentami jego książki sprzedał się najlepiej w historii. W rzeczywistości wydrukowano 150 000 egzemplarzy książki, jej autor tylko dwukrotnie wystąpił w *The Today Show*, a dane dotyczące sprzedaży czasopisma „New York” nie były dostępne, kiedy wygłaszał swoje twierdzenia³⁹. W książce Trump nazwał tego rodzaju przechwałki „hiperbolą prawdy” (*truthful hyperbole*). Kiedy Trump został prowadzącym telewizyjnego show *The Apprentice*, utrzymywał, że program jest najpopularniejszy ze wszystkich (w rzeczywistości był siódmy

w rankingach popularności), a on sam jest najlepiej opłacaną gwiazdą telewizji. Dziennikarz czasopisma „Fortune”, który obalił te twierdzenia (i wiele innych), podsumował, że przechwałki Trumpa były w najlepszym razie „luźno oparte na prawdzie”⁴⁰.

Plaga eufemizmów

Z nieuczciwością wiąże się więcej eufemizmów niż z kopulacją czy defekacją. Pomaga nas to znieczulić na jej konsekwencje. W epoce postprawdy oprócz prawdy i kłamstw pojawiła się trzecia kategoria – niejasnych stwierdzeń, które nie są do końca prawdą, ale też niezupełnie kłamstwem. Można by je nazwać „podkręconą prawdą”, „neoprawdą”, „zmiękczonej prawdą”, „fałszywą prawdą” albo „prawdą w wersji *light*”. Przez tego rodzaju nowotorowe eufemizmy kłamstwa przestają się wydawać niebezpieczne. Eufemizacja wymaga bardzo dużej kreatywności językowej. Oprócz niestarzących się klasyków, takich jak „luki w wiarygodności” (*credibility gap*), „zmiana kąta widzenia” (*reframing*) czy „nieścisłości terminologiczne” Winstona Churchilla⁴¹, mamy wiele nowych eufemizmów z dziedziny postprawdy:

Kłamstwa:

poetycka prawda,
 prawda równoległa,
 zniuansowana prawda,
 twórcza prawda,
 wirtualna prawda,

rzeczywistość alternatywna,
strategiczne wprowadzanie w błąd,
kreatywne poprawianie,
niezupełne ujawnienie,
wybiórcze ujawnienie,
wzmocniona rzeczywistość,
niemal prawdziwe,
prawie prawdziwe,
wypowiedzi niezgodne z faktami,
informacje oparte na faktach.

Kłamać:

wzbogacać prawdę,
podkreślać prawdę,
podkolorowywać prawdę,
naginać prawdę,
manipulować prawdą,
mówić więcej niż prawdę,
łagodzić prawdę,
zmiękczać prawdę,
cieniować prawdę,
rozciągać prawdę,
odbiegać od prawdy,
zachowywać prawdę dla siebie,
przekazywać ulepszoną wersję prawdy,
przekazywać jaśniejszą wersję prawdy,
przedstawiać prawdę w korzystnym świetle,
nie przesadzać ze szczerością.

Eufemizmy w końcu dorabiają się własnych konotacji i potomstwa. Na jednym z rysunków zamieszczonych w „New Yorkerze” menedżer mówi: „Nie naginam prawdy, tylko ją umieszczam w odpowiednim kontekście”⁴².

Moralność buchalteryjna

Kiedys uważano, że uczciwość jest czymś zero-jedynkowym – albo się jest uczciwym, albo nieuczciwym. W epoce postprawdy to pojęcie zostało zniuansowane. Rzadziej myślimy o uczciwości i nieuczciwości jako takich, a częściej – o ich różnych stopniach. Standardy etyczne przybrały postać suwaka. Jeśli mamy dobre intencje i mówimy prawdę częściej, niż kłamiemy, to uznajemy się za osoby postępujące etycznie. Jeśli podliczymy wypowiedziane przez siebie prawdziwe i fałszywe stwierdzenia i wyjdzie nam, że te pierwsze przeważają, to uznajemy się za uczciwych. Nazywam to „moralnością buchalteryjną”. Jeden z wydawców prasy, przyznając, że jego czasopismo zmiękczało krytykę firm, które zamieszczały w nim reklamy, stwierdził: „Myślę, że jesteśmy uczciwi w 75%, a to chyba całkiem nieźle”⁴³.

Takie podejście oznacza istotną zmianę w dziedzinie wartości. W poprzednich pokoleniach ludzie oceniali innych jako cnotliwych albo występnych. Nie traktowano moralności jak księgowego zestawienia aktywów i pasywów, którego saldo powinno być dodatnie. Można też użyć metafory kulinarnej: w dziedzinie etyki odeszliśmy od z góry ustalonego menu na rzecz bufetu z różnościami, z którego sami wybieramy zasady, do których będziemy się stosować. Takie podejście umożliwia przyjmowanie osobnych kryteriów wobec

różnych sfer życia, w czym celował prezydent Bill Clinton. Abraham Lincoln raczej by go nie pochwalił.

Upowszechnienie się nieuczciwości wynika w mniejszym stopniu z rozprężenia etycznego, w większym zaś – z kontekstu społecznego, który niewystarczająco podkreśla znaczenie prawdomówności. Ludzi bez skrupułów nigdy nie brakowało. Kiedy wydaje się, że kłamstwo może ująć na sucho, natychmiast pojawiają się kłamcy. Pytanie brzmi: jakie czynniki pozwalają uniknąć odpowiedzialności za kłamstwa? Oprócz socjopatów, którzy nie rozróżniają prawdy i kłamstwa, większość z nas w pewnych okolicznościach postępuje uczciwiej, a w innych – mniej uczciwie. Wynika z tego, że wzmocniły się czynniki sprzyjające bezkarnemu kłamaniu, a osłabiły się te, które sprzyjają uczciwości. Jeśli kłamiemy częściej – a tak właśnie uważam – to dlatego, że kontekst współczesnego życia w niewystarczającym stopniu piętnuje nieuczciwość. Czasem wydaje się, że nasza kultura wręcz nagradza kłamstwo, a karze prawdomówność. Osoby ujawniające nadużycia otrzymują reprimendy, a ci, których nadużycia ujawniono, dostają awans. Kiedy szef sztabu armii amerykańskiej stwierdził proroczco, że do okupacji Iraku potrzebnych będzie więcej żołnierzy niż do pokonania armii irackiej, najpierw udzielono mu nagany, a potem zmuszono do przejścia na emeryturę⁴⁴. Aktuariuszowi rządu Stanów Zjednoczonych zagrożono zwolnieniem, kiedy zasugerował (słusznie), że całkowity koszt programu leków refundowanych w ramach Medicare będzie wyższy, niż głosili przedstawiciele Białego Domu⁴⁵. Natomiast znani kłamcy, tacy jak Monica Lewinsky, Geraldo Rivera, Oliver North, Mike Barnicle, Jayson Blair i Joe Klein, otrzymali nagrody w postaci zaproszeń do programów telewizyjnych i radiowych, kontraktów wydawniczych i rubryk felietonów w gazetach. Notoryczne

kłamstwa mogą uczynić z kłamcy osobę sławną, a nawet celebrytę. Na naszej skali wartości, kształtowanej przez media, status celebryty jest dużo wyżej ceniony niż uczciwość.

Każdy uczestnik wstępnego kursu psychologii wie, że zachowania spotykające się z pozytywnym wzmocnieniem zwykle się utrwalają. Dostajemy takie społeczeństwo, za jakie zapłaciliśmy. Nawet jeśli liczba opowiadanych kłamstw jest najwyższa w historii, to nie sądzę, aby stała za tym większa skłonność ludzi do oszukiwania. Sądzę natomiast, że odwieczny impuls do kłamania został uwolniony przez nowe warunki życia. Aby lepiej zrozumieć, dlaczego nieuczciwość stała się tak powszechna, przyjrzyjmy się najpierw pokrótce historii kłamstwa.

¹ D.J. Boorstin, *The Image: A Guide to Pseudo-Ethics in America*, New York: Harper Colophon 1964.

² Rozmowa prywatna. Zob. też: program *Good Morning America* w telewizji ABC, 22 lutego 1998 r.; „Cleveland Plain Dealer”, 19 lipca 1998 r.; „Associated Press”, 16 grudnia 1999 r.; „National Post” (Kanada), 12 czerwca 2002 r.; *All Things Considered* w stacji NPR, 13 czerwca 2002 r.; „Los Angeles Times”, 3 marca 2003; R.S. Feldman, *Nonverbal Disclosure of Teacher Deception and Interpersonal Affect*, „Journal of Educational Psychology”, 68, 1976, s. 807–816; R.S. Feldman, *Detection of Deception in Adults and Children via Facial Expressions*, „Child Development”, 50, 1979, s. 350–355; R. Feldman, *Nonverbal Disclosure of Deception in Urban Koreans*, „Journal of Cross-Cultural Psychology”, 10, 1979, s. 73–83; R.S. Feldman, J.C. Tomasian, E.J. Coats, *Nonverbal Deception Abilities and Adolescents’ Social Competence: Adolescents with Higher Social Skills Are Better Liars*, „Journal of Nonverbal Behavior”, 23, 1999, s. 237–249; R.S. Feldman, J.A. Forrest, B.R. Happ, *Self-Presentation and Verbal Deception: Do Self-Presenters Lie More?*, „Basic and Applied Social Psychology”, 24, 2002, s. 163–170; R. S. Feldman, R.J. Custrini, *Learning to Lie and Self-Deceive: Children’s Nonverbal Communication of Deception*, w: J.S. Lockard, D.L. Paulhus (red.), *Self-Deception: An Adaptive Mechanism?*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall 1988, s. 40–53.