

# „Zła mowa”\*

**Słowa są narzędziami działania. Każda z naszych wypowiedzi, w ten czy inny sposób, zmienia świat. Czasem na gorsze. Mówiąc, możemy krzywdzić innych. Zjawisko to nazwijmy „złą mową”.**



dr hab. Maciej Witek,  
prof. US

Institut Filozofii  
Wydział Humanistyczny US

„Zła mowa” działa w sposób niezauważalny. Jej skutki, choć realne, trudno od razu rozpoznać. Polegają zazwyczaj na niesprawiedliwym ograniczeniu czyichś praw, na przykład prawa do równego traktowania lub prawa do obrony własnego dobrego imienia. „Zła mowa” nie jest dosłowna, nie nazywa rzeczy po imieniu, nie przemawia wprost. Wykorzystuje mechanizmy komunikacji pośredniej, przez co odpowiedzialność za jej skutki spoczywa na wszystkich uczestnikach praktyki komunikacyjnej – nie tylko na autorze krzywdzącej wypowiedzi, ale również na jej biernych odbiorcach i milczących świadkach. Rzecz w tym, że „zła mowa” działa jedynie wtedy, gdy nikt się jej nie przeciwstawia.

#### PRZYKŁADY „ZŁEJ MOWY”

Rozważmy kilka przykładów omawianego zjawiska. Wyobraźmy sobie, że aresztowano znanego chirurga pod zarzutem korupcji. Na konferencji prasowej zorganizowanej po tym wydarzeniu pewien wysoko postawiony funkcjonariusz państwowego wypowiada zdanie: „Już nikt nigdy przez tego pana życia pozbawiony nie będzie”. Odbiorcy i świadkowie tej wypowiedzi mają prawo przyjąć, że zdaniem jej autora aresztowany chirurg przyczynił się kiedyś do czyjeś śmierci. W innej sytuacji pewien polityk wypowiada się na temat znanego biznesmena, mówiąc: „Warto zainteresować

się tym panem. Jeśli ktoś ma pieniądze, to skądś je ma”. Tym razem odbiorcy tej wypowiedzi mają prawo po myśleć, że biznesmen, o którym mowa, zdobył pieniądze w sposób nieuczciwy. Do trzeciej z rozważanych sytuacji dochodzi w miejscu publicznym, np. w galerii handlowej. Jedna ze zgromadzonych tam osób kieruje do drugiej wypowiedź: „Ty #### X, #### stąd! Nie chcemy tu takich jak ty!” – gdzie zamaskowane słowa są wulgarne, a symbol „X” oznacza przedstawiciela pewnej grupy, na przykład etnicznej lub religijnej. Pozostali uczestnicy tego wydarzenia milczą, a nawet udają, że niczego nie słyszą. Rozważana wypowiedź ma wiele skutków. Jednym z nich jest podporządkowanie grupy reprezentowanej przez adresata tej wypowiedzi grupie, do której należy nadawca.

#### OGRANICZANIE PRAW JAKO ISTOTA „ZŁEJ MOWY”

Wyżej wskazane wypowiedzi stanowią przykłady „zły mowy”. W dwóch pierwszych wypadkach mamy do czynienia z zawałowanymi lub pośrednimi oskarżeniami, a w trzecim – z mową wykluczającą lub podporządkowującą. Zawałowane oskarżenia są szkodliwe dla praktyki komunikacyjnej oraz jej uczestników niezależnie od tego, czy są trafne i uzasadnione. Oceniając je jako przypadki „zły mowy”, nie zastanawiamy się nad tym, czy aresztowany chirurg faktycznie przy-

czynił się do czystej śmierci, ani nad tym, czy biznesmen, który przyciągnął uwagę znanego polityka, faktycznie zdobył swój majątek w sposób nieuczciwy. Kwestie te, choć ważkie, nie są w tym wypadku pierwszoplanowe.

Istotą „zlej mowy” jest ograniczenie praw niektórych uczestników dyskursu publicznego. Na przykład zwołowane oskarżenia, w przeciwnieństwie do zarzutów formułowanych wprost, ograniczają prawo atakowanej osoby do obrony własnego dobrego imienia. Autorzy rozważanych wypowiedzi osiągnęli swój cel: przynajmniej niektórzy z odbiorców są przekonani, że aresztowany chirurg jest zabójcą, a znany biznesmen – złodziejem. Jednak nikt tego otwarcie nie powiedział, więc zaatakowane osoby nie mają formalnie powodu, by czemuś przeczytać i bronić swojego dobrego imienia. Gdyby do takiej obrony przystąpili, autorzy rozważanych wypowiedzi mogliby powiedzieć: „Ja niczego nie sugeruję”, i dodać odpowiednio: „Twierdzę tylko, że nikt nigdy przez tego pana życia nie straci”; oraz: „Mówię jedynie, że jeśli ktoś ma pieniądze, to skądś je ma”. Pierwsze twierdzenie można przecież postraktować jako pozytywną opinię, a drugie jest banalną prawdą.

Kolejnym przykładem zlej mowy jest wypowiedź zdania: „Ty #### X, #### stąd! Nie chcemy tu takich, jak ty!”. Rzecznik nie w tym, że jest ona wulgarna czy obraźliwa. Chodzi raczej o to, że rozważana wypowiedź skutkuje ograniczeniem praw jej adresata, którym jest nie tyle zaatakowana osoba, ile grupa, którą ona reprezentuje.

## DWA MODELE PRAKTYKI KOMUNIKACYJNEJ

Aby wyjaśnić mechanizmy „zlej mowy”, należy odwołać się do adekwatnego modelu publicznej praktyki komunikacyjnej. Jak zauważa filozofka Rae Langton, istnieją dwa modele takiej praktyki, które na użytek niniejszych rozwijań nazwijmy wąskim i szerokim. Tylko drugi z nich po-

zawala na trafne ujęcie natury i mechanizmów „zlej mowy”.

Według modelu wąskiego debata publiczna jest grą językową, polegającą na wymianie poglądów i argumentów. Innymi słowy: dopuszczalne posunięcia wykonywane w jej ramach polegają na wysunięciu tezy, sformułowaniu argumentu, wysunięciu zarzutu, rewizji stanowiska lub zaproponowaniu konkurencyjnej tezy. Oczywiście, niektóre tego typu zagrania są błędne: można sformułować fałszywą tezę lub podać nieracjonalny argument – fałsz i brak racjonalności to główne zagrożenia czyniące na uczestników debaty publicznej. Aby im zaradzić – twierdzą zwolennicy modelu wąskiego – należy wprowadzić w życie postulat wolności słowa, gdyż w dłuższej perspektywie prawda i racjonalność zawsze odnoszą zwycięstwo.

Tymczasem model szeroki przedstawia publiczną praktykę komunikacyjną jako grę językową składającą się z aktów mowy. Niektóre z nich faktycznie polegają na formułowaniu tez i argumentów. W debacie publicznej pojawiają się jednak dość często wypowiedzi nieargumentacyjne: obietnice, propozycje, groźby, upoważnienia, ostrzeżenia, polecenia, prośby, rady, gratulacje, przeprosiny itp. Wspólną własnością tych i innych wypowiedzi rozumianych jako akty mowy jest ich moc obowiązywania poprzez zmienianie rzeczywistości. Niektóre z nich mogą być wadliwe. Na przykład akt mowy sformułowany przez niepowołaną do tego osobę może być nieskuteczny lub niewiążący. Tego typu usterki, które John L. Austin nazwał *niewypałami*, nie są jednak jedynymi pułapkami czyniącymi na uczestników debaty publicznej. Niektóre akty mowy uznawane za wiążące mogą krzywdzić innych, na przykład niesprawiedliwie ograniczać prawa uczestników życia społecznego, prawa poszczególnych jednostek lub całych grup. O takich wypowiedziach powiemy, że stanowią przykłady „zlej mowy”. Aby zminimalizować ryzyko ich wystąpienia –

sugeruje Rae Langton – należy promować społeczną postawę czujności oraz gotowość do blokowania mechanizmów zlej woli. Rzecznik w tym, że ta ostatnia żywi się głównie społeczną biernością.

## CZYM SĄ AKTY MOWY?

Przyjrzyjmy się raz jeszcze przykładom aktów mowy. Wymieniliśmy do tej pory obietnice, propozycje, groźby, upoważnienia, ostrzeżenia, polecenia, prośby, rady, gratulacje i przeprosiny. Tego typu działania językowe nazywa się aktami illokucyjnymi. Wyżej przedstawiona lista nie jest oczywiście kompletna. Pozwala jednak na uchwycenie wspólnej własności aktów illokucyjnych, jaką jest zasygnalizowana w poprzednim akapicie moc obowiązywania poprzez zmianę świata. Dokładniej rzecznik ujmując, skutkiem wiążącego aktu illokucyjnego jest zmiana normatywnych relacji łączących uczestników życia społecznego. Na przykład w wyniku wiążącej obietnicy, nadawca zostaje zobowiązany przed odbiorcą do podjęcia działania, o którym mówi, a odbiorca ma prawo oczekiwania, że nadawca to działanie podejmie; normatywnym skutkiem wiążącego polecenia jest zobowiązanie odbiorcy do wykonania czynności, o której mówi nadawca, oraz uprawnione oczekiwania nadawcy, że odbiorca tę czynności wykona; z kolei skutkiem ostrzeżenia przed pewnym zagrożeniem jest zdjęcie z nadawcy odpowiedzialności za negatywne skutki tego zagrożenia. Akty illokucyjne różnią się pod tym względem od aktów perlokucyjnych. Te ostatnie polegają na wywołaniu zmiany nie tyle w sferze relacji normatywnych, ile w dziedzinie działań, myśli, uczuć i postaw uczestników sytuacji komunikacyjnej. Na przykład wypowiedź zdania „Proszę przynieść gotową pracę licencjacką na najbliższe seminarium” może być skutecznym aktem illokucyjnym (student staje się w jej wyniku zobowiązany przed promotorem do przyniesienia gotowej pracy licencjackiej na najbliższe seminarium), ale nieskutecz-

OBIEKT\_0168

Fot. TANGERINE



nym aktem perlokucyjnym (student nie przynosi na najbliższe seminarium swojej pracy). Wśród aktów perlokucyjnych można wymienić: obrażanie, rozśmieszanie, wzbudzanie strachu lub niechęci, wprawianie w gniew itp.

Wykonując udane akty perlokucyjne, wykorzystujemy naszą wiedzę o mechanizmach rządzących psychiką naszych rozmówców: przewidujemy, jak można kogoś rozśmieszyć, rozgniewać czy przestrząsić. Tymczasem formułowaniem aktów illokucyjnych kierują zasady określające ich warunki fortyności – czyli ograniczenia nakładane na kontekst wypowiedzi – których spełnienie decyduje o tym, czy wypowiedź ta jest wiążącą illokucją określonego typu. Wśród warunków fortyności centralne miejsce zajmują klauzule określające uprawnienia nadawcy do wykonywania aktu mowy danego typu. Na przykład przełożony może, ze względu na

swoje uprawnienia, wydać podwładnemu określone polecenie, a podwładny może skierować do przełożonego prośbę. Polecenie wydane bez odpowiednich uprawnień jest niewypałem i, jak zauważa włoska filozofka Marina Sbisà, może co najwyżej obowiązywać jako niegrzeczna prośba. Krótko mówiąc, fortyność aktu illokucyjnego – obietnicy, ostrzeżenia, przeprosin, itd. – zależy od tego, czy nadawca ma określone uprawnienia.

#### AKOMODACJA W GRZE JĘZYKOWEJ

Na każdym etapie danej gry jej uczestnicy mogą wykonać tylko niektóre z przewidzianych w niej posunięć. Wykonanie rzutu karnego, rzutu z autu czy rzutu roźnego podczas meczu piłkarskiego jest prawidłowym zagraniem tylko wtedy, gdy dana drużyna uzyskuje do niego prawo w wyniku dotychczasowego przebiegu gry. Zagra-

nie, do którego zawodnik nie jest aktualnie uprawniony, jest błędne i nie obowiązuje. Podobnie jest w wypadku gier językowych, na przykład gier w akty illokucyjne. Z jednym jednak wyjątkiem, na który zwrócił uwagę filozof David Lewis: jeśli uczestnik sytuacji komunikacyjnej wykonuje akt mowy, do którego nie jest uprawniony, to – o ile spełnione są pewne dodatkowe warunki – dochodzi do swego rodzaju „samonaprawy” kontekstu, w wyniku której nadawca zyskuje brakujące uprawnienia. Mechanizm ten nazywa się akomodacją. Rozważmy dwa przykłady akomodacji. Pierwszy z nich dotyczy pośredniego mechanizmu ustalającego relację zwierzchności, czyli relację między przełożonym a podwładnym. Zwierzchność można oczywiście ustalić w sposób bezpośredni, za pomocą otwartego aktu mianowania, ślubowania lub koronacji. Nie zawsze jednak tak się dzieje. Wyobraźmy sobie gru-

pe studentek i studentów wychodzących z budynku uczelni po długim seminarium. Wszyscy mają ochotę kontynuować dyskusję w mniej formalnych okolicznościach, ale nie wiedzą, gdzie pójść. Jedna ze studentek mówi: „Chodźmy do Figaro”. Wszyscy akceptują tę propozycję i idą do pobliskiej pizzerii o nazwie Figaro. Po chwili siedzą przy dużym stole i przeglądają menu. Nie wiedzą, co wybrać. Ta sama studentka mówi: „Bierzemy trzy giganty: Farmerską, Sycylijską i Owoce Morza”. Nikt nie protestuje, studentka przekazuje zamówienie kelnerowi. Możemy powiedzieć, że staje się ona nieformalnym przywódcą grupy. Dzieje się to w sposób pośredni, dzięki mechanizmowi akomodacji.

Dzięki określonej postawie pozostałych studentek i studentów, jej wypowiedzi zdań w trybie rozkazującym zaczynają funkcjonować jak wiążące polecenia. Tymczasem wiążące polecenia wymagają, na mocy obowiązujących warunków fortunności, określonych uprawnienia. Niepostrzeżenie dochodzi więc do zmiany kontekstu: studentka, o której mowa, zyskuje uprawnienia charakterystyczne dla przełożonej; inaczej mówiąc, struktura społeczna wzbogaca się o nową relację zwierzchności zachodzącą między studentką a jej koleżankami i kolegami.

Drugi przykład akomodacji dotyczy sytuacji zwanej potoczne „przejściem na ty”. Zazwyczaj takiej zmiany dokonuje się w sposób oficjalny i do pewnego stopnia zrytualizowany: konwencje społeczne określają kto, komu i w jakich okolicznościach może zaproponować wzajemne zwracanie się do siebie w drugiej osobie liczby pojedynczej. Zauważmy jednak, że zwracanie się do innej osoby w ten sposób jest aktem mowy, do którego musimy mieć pewne uprawnienia, charakterystyczne dla osób będących w koleżeńskich i nieoficjalnych relacjach. Warunek ten może wejść w życie dzięki akomodacji. Wyobraźmy sobie, że w trakcie dyskusji prowadzo-

nej w piwiarni jedna z osób zaczyna nagle zwrać się do drugiej po imieniu, a ta nie tylko nie protestuje, ale podejmuje nowy zwyczaj. Dzięki temu kontekst rozważanej rozmowy ulega zmianie: relacja społeczna między rozmówcami przechodzi z formalnej na nieformalną, co w wyraźny sposób zmienia zakres zachowania i wypowiedzi dopuszczalnych w dalszym ciągu interakcji.

W obu wyżej omówionych wypadkach akomodacja prowadzi do zmiany struktury społecznej, a dokładniej – do modyfikacji sfery wzajemnych uprawnień i zobowiązań uczestników interakcji. Ważnym elementem opisanego mechanizmu jest postawa odbiorców rozważanych wypowiedzi, którzy akceptują je jako wiążące i fortune akty illokuracyjne. Akceptacja ta polega na tym, że kontynuują oni interakcję zgodnie z nowym układem ról społecznych lub przynajmniej otwarcie go nie odrzucają. Jeden ze studentów zebranych w pizzerii może przecież zapytać: „Kim ty jesteś, by wydawać nam takie polecenia?”, a uczestniczka rozmowy w piwiarni może powiedzieć: „Przecież nie przechodziliśmy na »ty!» lub ostentacyjnie zwrać się do swojego rozmówcy za pomocą słowa „pan”. Takie reakcje prowadzą do zablokowania mechanizmu akomodacji. Jeśli do nich nie dochodzi, akomodacja działa i zmienia sfere wzajemnych uprawnień i zobowiązań uczestników rozważanych sytuacji mowy.

#### **AKOMODACJA A MOWA PODPORZĄDKOWUJĄCA**

Wróćmy do sytuacji, w której jedna z osób zgromadzanych w miejscu publicznym – na przykład galerii handlowej – kieruje do drugiej wypowiedź: „Ty #### X, #### stąd! Nie chcemy tu takich, jak ty!”. Pozostali uczestnicy tego wydarzenia milczą lub udają, że niczego nie słyszą. Zaatakowana osoba wychodzi upokorzona. Opisana sytuacja stanowi kolejny przykład funkcjonowania mechanizmu akomodacji. Pod-

pewnym ważnym względem przypomina mianowicie historię z pizzerii: dzięki określonej postawie świadków tego wydarzenia wypowiedź zdania w trybie rozkazującym zaczyna funkcjonować jako wiążące polecenie, w wyniku czego jej autor nabiera określonych uprawnień, a jego audytorium – określonych zobowiązań. Słowniem, w obu wypadkach proces akomodacji prowadzi do podporządkowania jednej osoby drugiej. W sytuacji z galerii handlowej możemy nawet mówić o podporządkowaniu mniejszości reprezentowanej przez zaatakowaną osobę większości, z którą utożsamia się autor przytoczonych słów, w wyniku czego zakres praw przyznawanych podporządkowanej grupie ulega ograniczeniu.

Wyżej przedstawiona analogia ma oczywiście swoje ograniczenia. Uczestnicy spotkania w pizzerii dobrowolnie godzą się na przypisanie zdecydowanej studentce roli nieformalnej przywódczyni, gdyż widzą w tym określone korzyści związane z szybkością i trafnością podejmowanych przez nią decyzji. Tymczasem w historii z galerii handlowej dochodzi do podporządkowania sobie grupy społecznej, której przedstawiciele nie chcą ograniczenia własnych praw; mamy zatem do czynienia raczej z przemocą niż milczącym konsensusem. Wyżej przedstawiona rekonstrukcja mechanizmu „zlej mowy” jest też dość uproszczona. Dotyczy przede wszystkim pojedynczego epizodu. Tymczasem wydaje się, że trwałe podporządkowanie jednej grupy społecznej wymaga wielu powtórzeń sytuacji opisanej typu. Dzięki przedstawionej rekonstrukcji możemy jednak uchwycić istotny warunek skutecznego działania „zlej mowy”: ogranicza ona prawa atakowanej grupy społecznej tylko wtedy, gdy nikt nie blokuje mechanizmów akomodacji uruchomionych agresywną wypowiedzią. Warto też podkreślić, że oceniąc tę wypowiedź jako krzywdzącą, mamy na myśli nie to, że jest ona wulgarna lub obraźliwa, ale to,

że jest określona illokucją uruchamiającą proces akomodacji o krzywdzących konsekwencjach. Innymi słowy, chodzi nam nie tyle o leksykalne i perlokuracyjne własności rozważanego aktu mowy, ile o jego skutki normatywne.

### AKOMODACJA

#### A ZAWOALOWANE OSKARŻENIA

Mechanizm akomodacji dochodzi również do głosu w sytuacji formułowania pośrednich oskarżeń. Rozważmy raz jeszcze sytuację z konferencji prasowej zorganizowanej po aresztowaniu znanego chirurga. Wysoki rangą funkcjonariusz państwy wypowiada zdanie: „Już nikt nigdy przez tego pana życia pozbawiony nie będzie”.

Zauważmy, że zawiera ono partykuł „już”, której poprawne użycie związane jest z następującym warunkiem: można sformułować fortunne lub stosowne stwierdzenie za pomocą zdania postaci „Już nie p” tylko wtedy, gdy wszyscy uczestnicy rozważanej sytuacji mowy są przekonani, że dotychczas było tak, że p. Na przykład warunkiem wykonania fortynnego stwierdzenia za pomocą zdania „Jan już nie pali” jest to, że nadawca i odbiorcy podzielają wspólnie założenie, że Jan do tej pory palił. Co jednak dzieje się w sytuacji, gdy odbiorcy tego stwierdzenia nie podzielają tego założenia? Dochodzi wtedy do głosu mechanizm akomodacji: odbiorcy traktują wypowiedź zdania „Jan już nie pali” jako stosowne stwierdzenie, co prowadzi, na mocy opisanego wyżej warunku, do przyjęcia założenia, że Jan do tej pory palił. Dzięki temu mechanizmowi słysząc zdanie postaci „Już nie p”, mamy prawo przyjąć nie tylko to, że nie jest prawdą, iż p, co zostało zakomunikowane bezpośrednio i otwarcie, ale również to, że wcześniej było prawdą, że p, co zostało zakomunikowane pośrednio, na poziomie tzw. presupozycji (w pragmatyce przyjmuje się, że konstrukcje z partykułami „już” – podobnie jak czasowniki faktywne, deskrypcje określone, czasowniki zmiany stanu itp. – wprowa-

dzają do dyskursu presupozycje rozumiane jako znaczenia komunikowane pośrednio). Przez analogię powiemy, że rozważana wypowiedź zdania „Już nikt nigdy przez tego pana życia pozbawiony nie będzie” komunikuje w sposób pośredni – czyli dzięki akomodacji – założenie, że aresztowany chirurg jest winny czyjejś śmierci.

Podobnie jest w wypadku wypowiedzi „Warto zainteresować się tym panem. Jeśli ktoś ma pieniądze, to skądś je ma”, która pada w kontekście dyskusji o znanym biznesmenie. Od stwierdzenia stanowiącego akt współpracy komunikacyjnej oczekujemy, że będzie ono niosło ze sobą pewną nową informację. Tymczasem dosłowna interpretacja zdania „Jeśli ktoś ma pieniądze, to skądś je ma” prowadzi do ustalenia banalnej i mało odkrywczej prawdy. Przyjmując więc, że wbrew pozorom rozważana wypowiedź jest kooperatywnym aktem mowy – a dokładniej, że jest stwierdzeniem wnoszącym do dyskursu nową i wartościową informację – szukamy jej niedosłownego, wywnioskowanego znaczenia. Tego typu znaczenia nazywa się w pragmatyce implikaturami konwersacyjnymi – od presupozycji różni je między innymi to, że są uwalniane nie tyle przez specjalne konstrukcje leksykalne lub gramatyczne, ile przez sytuacje pozornego lub autentycznego łamania zasad kooperatywnej wymiany zdań. Warto jednak podkreślić, że implikatury, podobnie jak presupozycje, stanowią znaczenia komunikowane dzięki mechanizmowi akomodacji.

Przypomnijmy, że wyżej rozważane przykłady zawałowanych oskarżeń stanowią przypadki „zlej mowy” – ograniczają prawo atakowanych osób do ochrony własnego dobrego imienia. Rzec w tym, że pośrednie oskarżenie krzywdzi atakowaną osobę, gdyż z jednej strony komunikuje – dzięki mechanizmom akomodacji – niekorzystne dla niej treści, a z drugiej strony nie daje formalnych powodów do podjęcia obrony.

### JAK PRZECIWSTAWIAĆ SIĘ „ZLEJ MOWIE”

Obserwując publiczną praktykę komunikacyjną, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że coraz więcej w niej „zlej mowy”. Pojawia się ona w wypowiedziach liderów politycznych, opiniotwórczych publicystów, a także zwykłych ludzi wyrażających swoje opinie za pomocą Internetu lub w miejscowościach publicznych.

Zjawisko to należy potraktować jako przejaw niebezpiecznej choroby zagrażającej wartościom i trwałości demokracji, w tym ideałowi wolności słowa. Społeczeństwo nie jest jednak bezbronne. Mechanizmy zlej mowy oparte są na akomodacji, a tą można blokować. W wypadku historii z galerii handlowej wystarczyłoby, aby jej świadkowie przełamali lęk lub obojętność i zapytali autora agresywnej wypowiedzi: „Kim jesteś, aby wydawać tej osobie takie polecenia?”, a zaatakowanej osobie powiedzieli: „Nie musisz się go słuchać, masz prawa tu być”.

Podobnie można bronić się przed złą mową przyjmującą postać zawałowych oskarżeń. Wystarczy mianowicie postawić autorowi takiego oskarżenia pytanie: „Co dokładnie masz na myśli?”, dodając, stosownie do okoliczności: „Czy chcesz powiedzieć, że ten pan jest winny czyjejś śmierci?” lub „Czy chodzi ci o to, że ten pan zdobył majątek w sposób nieuczciwy?”. Tego typu pytania zmuszają nadawcę do oficjalnego odwołania lub potwierdzenia oskarżenia komunikowanego do tej pory w sposób pośredni. Tym samym neutralizują szkodliwe skutki „zlej mowy”. ♦

\* Przedstawione w artykule ujęcie „zlej mowy” bazuje na wynikach projektu badawczego pt. „Interakcja językowa jako źródło normatywnych stanów rzeczy. Ujęcie naturalistyczne”, finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki (nr 2011/03/B/HS1/00917) w latach 2012–2014. Badania te będą kontynuowane w latach 2016–2019 w ramach kolejnego projektu finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki pt. „Intencje i konwencje w komunikacji językowej. Niegrzecowski program w filozofii języka i naukach o poznaniu” (nr 2015/19/B/HS1/03306).