

Użycie presupozycji jako werbalnego środka wywierania wpływu

Autor tekstu: Jerzy Kolarzowski

7. LICZEBNIKI PORZĄDKOWE I PRZYMIOTNIKI POŁOŻENIA

Stosowanie liczebników porządkowych ma niekiedy dużą moc tworzenia wypowiedzi wieloznacznych. Każde takie słowo: *pierwszy, drugi, trzeci*, ale także *początkowy, kolejny, następny, środkowy, centralny, końcowy, ostatni*, oprócz dwu- lub wielostopniowej informacji może zawierać ocenę w zależności od kontekstu. Siła tej presupozycji tkwi w kontekście oraz w wielopłaszczyznowości niesionych przez nią informacji. Liczebnik porządkowy *pierwszy* rodzi domniemanie istnienia czegoś drugiego i ewentualnie otwarcia całego ciągu. Liczebnik porządkowy *drugi* zakłada jako pewnik istnienie czegoś pierwszego i domniemanie elementów kolejnych. Kontekst, jeszcze częściej zaś istniejące w danych sytuacjach zwyczajnie, wpływają na to, co pewne, a co domniemane.

Pierwszej nagrody nie przyznano.

Słyszając takie zdanie, wyrwane z kontekstu komunikatu, możemy przypuszczać, że przyznano prawdopodobnie tylko drugą i trzecią nagrodę oraz wyróżnienia.

Przymiotniki dotyczące położenia: *początkowy, kolejny, następny, środkowy, centralny, końcowy, ostatni*, budują podobne założenia wieloznaczności informacji i oceny.

pierwszy — może znaczyć: najlepszy, rozpoczynający, ale też pozbawiony doświadczenia.

centralny — znaczy tyle, co: znajdujący się w wypełnionej przestrzeni albo ważny.

środkowy — często znaczy: pozostający w centrum uwagi, istotny, a nawet harmonijny.

końcowy — może znaczyć: zamykający albo unikatowy.

ostatni — może znaczyć: dawny, stary albo cenny, unikalny.

początkowy — może znaczyć: łatwy, słaby albo niedoświadczony, niesprawdzony.

Przymiotniki odwołujące się jednocześnie do przestrzeni i do czynności, np. *otwarty, otwierający, zamknięty, zamykający*, rzadziej występują w zwrotach, w których brzmią wieloznacznie. Chociaż odsyłają do jakiejś przestrzeni, mają mniejszy potencjał wieloznaczności presupozycyjnej — są w swym znaczeniu definitywne.

8. PRZYMIOTNIKI STOPNIOWANE W PYTANIACH

Szczególną siłę presupozycyjną ma drugi stopień stopniowania. Informuje o istnieniu kategorii, do których odnosi się stopień pierwszy i stwarza domniemanie istnienia stopnia najwyższego, np. *mniejszy* buduje pewnik istnienia *małego* i przypuszczenie istnienia *najmniejszego*. Siła presupozycyjna stopniowanych przymiotników zwiększa się, gdy o nie pytamy, zmuszając rozmówcę do podania ścisłej informacji lub skłaniając do porównań, które ze swej natury są relatywne i wieloznaczne.

Ta łódka jest mniejsza od...

To bardzo mała miejscowość.

Jesteśmy zmuszeni do zadania pytań rozmówcy lub samym sobie: O ile mniejsza? Jak bardzo mała? W jakim stopniu mniejsza? Mniejsza, od czego?

9. IMPLIKACJE

Implikacje polegają na połączeniu dwóch niekoniecznie związanych ze sobą wątków.

Implikacje ze słowami łączącymi: *jeżeli, ale, ale nie*.

Jeżeli nie będziesz się więcej uczyła, nie zdasz na studia.

Implikacje ze spójnikiem *i*:

Możesz przychodzić na spotkania i czuć coraz większe zainteresowanie.

Weź się w garść i zrób to teraz.

Implikacje zawierające słowa: *ponieważ, skoro, w czasie.*

Skoro tu jesteś, pewnie chciałbyś, żebym cię czymś zainteresował.

Implikacja równoważno-czasowa: zawiera słowa: *a jednocześnie, równocześnie.*

Najlepsze zabawy to takie, w których dziecko równocześnie się uczy.

Implikacja semantyczna to taka, w której użyte formy gramatyczne, np. imiesłowy, odwołują się do określonego znaczenia.

Wchodząc tutaj zauważyłem plakat, który głosił... - mówiący nawiązuje do treści plakatu, który zauważył.

Implikacja przyczynowo-skutkowa z użyciem słów: *możesz, powinieneś, trzeba, umożliwi, zazwyczaj.*

Teraz, kiedy zostałaś sama, musisz znaleźć sobie pracę, która umożliwi ci lepsze zarobki.

Implikacja — równoważnik kompleksowy z użyciem słów: *to znaczy, że.*

Uczestnictwo w kursie z negocjacji znaczy, że chcesz zrobić karierę w biznesie.

Każdy z wymienionych powyżej typów implikacji ma silny potencjał presupozycyjny. Sugeruje, wręcz narzuca pewien pogląd, jakąś część wizji świata, może służyć do budowy wyrażenia świadczącego o zdolności czytania w czyichś myślach (patrz: „13. Czytanie w myślach”). Zdania zawierające implikację mają naturalną łatwość łączenia się z innymi, stąd też często stosujemy je w różnych kontekstach i typach wypowiedzi, zwłaszcza zaś wtedy, gdy dokonujemy spiętrzenia presupozycji.

10. ŁĄCZENIE NIWYNIKAJĄCE

Łączenie niewynikające to łączenie kompletnie do siebie nieprzystających, ale niezupełnie przypadkowych wątków.

Osiąganie wysokich not w szkole świadczy o wysokiej inteligencji.

Łączenie obrazów i treści cokolwiek wątpliwych dla przeciętnego odbiorcy jest podstawą reklamy.

11. PRESUPOZYCJE Z UKRYCIEM

Presupozycje z ukryciem występują w postaci pytania, składają się z kluczowego zwrotu wprowadzającego i ukrytego za nim polecenia przedstawionego jako pytanie. Siła tej presupozycji polega na tym, że ukrycie jest podwójne: zarówno przez kluczowe pytanie wprowadzające, jak i przez to, że polecenie ma sympatyczniejszą w odbiorze formę pytania.

Pytająca część polecenia nie musi być jednak wzmocniona znakiem zapytania na końcu zdania. Zresztą grzecznie wyrażone polecenia nie musi przybierać formy pytania — wystarczy, że zastosujemy jeden lub kilka zwrotów grzecznościowych, np.:

Proszę bardzo zamknąć drzwi.

Kluczowe zwroty wprowadzające

Ciekaw jestem, czy możesz →

Zadaję sobie pytanie, czy wiesz jak →

Zastanawiam się, czy wiesz, jak →

Pytania jako polecenia

Powiedzieć, czego naprawdę chcesz?

uczyć się w inny sposób?

bawić się tymi zwrotami i równocześnie uczyć się ich.

Ostatni przykład zawiera dodatkową presupozycję, a mianowicie implikację równoważno-czasową (dlatego kończymy je kropką, a nie znakiem zapytania).

12. CYTATY

Zdanie, dające nam do zrozumienia, że ktoś coś powiedział — „tajemniczy oni”:

Powiedziano mi właśnie, że...

Cytaty to presupozycje bardzo przydatne do wyrażania treści delikatnych, niekiedy wręcz takich, których wypowiedzenie wprost naraziłoby rozmówcę na zarzut zbyt dużej bezpośredniości, za silnej ingerencji w czyjeś sprawy lub nawet chamstwa.

Mój znajomy w takich sytuacjach zwykł mawiać... — cytat prosty.

Przy stosowaniu cytatów możemy niekiedy uciec się do konfabulacji, np. mówimy do Y:

Ten Z to (w tym miejscu pada pejoratywne określenie w odniesieniu do Z-a) — słyszałem, co Z mówił do V - i przytaczamy jego słowa.

Tego rodzaju cytatów wypowiadamy niekoniecznie po to, żeby wyrazić nasze oburzenie. Możemy mówić tak po to, żeby przekazać informację zawartą w komunikacie Z-a i wyrzucić za jej pomocą szokujący wpływ na słuchacza/słuchaczkę.

Cytaty to jedna z nielicznych presupozycji, które możemy wzajemnie spiętrzać, np.:

Mój trener opowiadał mi, jak w pewnej sytuacji jego towarzysz na kursie odezwał się do osoby, która musiała odpowiedzieć na...

13. CZYTANIE W MYŚLACH

Mówca wie — albo mu się wydaje, że wie — co inni myślą lub czują.

Wiem, dlaczego to zrobiłeś.

Powiedziała to tylko dlatego, że była na mnie zła.

Widzę, że jesteś zdenerwowany.

Ważne, by zdawać sobie sprawę, że takie wypowiedzi mogą samodzielnie bądź w spiętrzeniu pełnić rolę środka wywierania wpływu, np. w hasłach propagandowych czy reklamowych, nie mówiąc już o sytuacjach, w których usiłujemy kogoś do czegoś przekonać.

14. ANONIMOWY AUTORYTET

Są to opinie i sądy, przy których ich wyraziciel zostaje pominięty.

Ciekawość to dobra rzecz.

Dobrze jest być punktualnym.

Dzieci mają prawa...

Starość jest bogata w doświadczenia.

Uroda szybko przeminie.

15. NOMINALIZACJE

Jest to sposób osłabiania bądź likwidowania działania w zdaniu przez używanie rzeczowników odczasownikowych. Jest to szczególnie i silna presupozycja, pozwala skonstruować komunikat nie urażając nikogo i nie czyniąc konkretnych osób odpowiedzialnymi za jakieś zdarzenia. Stosuje się ją często w języku technicznym, w języku polityki i publicznej komunikacji, ponieważ jako zdepersonalizowana, wyjaśnia rzeczywistość, ale unika słów, które można by odczytać jako zamiar napiętnowania kogokolwiek.

Mamy problem ze wzajemnym porozumieniem się.

16. CZASOWNIK NIEDOOKREŚLONY

Czasowników niedookreślonych używa się w odniesieniu do świadomości: *uświadamiać sobie, doświadczać, odkrywać, rozumieć, pamiętać.*

Należy pamiętać...

Można sobie uświadomić...

Presupozycja „czasownik niedookreślony” jest bliska wieloznaczności homonimicznej z użyciem czasownika - z tym zastrzeżeniem, że w presupozycji czasownik występuje wyłącznie w formie bezokolicznika. Dlatego jest to inna jednostka klasyfikacji presupozycji.

17. GENERALIZACJA

Chodzi tu o zdania zawierające słowa: *inni, obcy, rodacy.*

Stosowanie tej presupozycji musi być zawoalowane albo zniuansowane, żeby w ogóle mogła ona oddziaływać. W przeciwnym razie wskazywałaby na jakiś problem między mówiącym a reprezentantem danej grupy.

Młodzi pracownicy nie sprawdzą się na tym odcinku.

Niemcy są zazdrośni w kontaktach służbowych.

Zdania te nie brzmią przekonująco. Możemy ich jednak użyć w swobodnej rozmowie, kiedy poprzemy je przykładem i dodatkowym uzasadnieniem.

18. BRAKUJĄCY WSKAŹNIK ODNIESIENIA

Polega on na tym, że zaimek zastępuje konkretne słowo czy nawet część zdania, które powinno być zamiast niego wypowiedziane lub napisane.

Można się było tego spodziewać. — czego konkretnie?

To nie jest trudne. - co konkretnie masz na myśli, mówiąc to nie jest trudne?

19. PYTANIE JAKO KRYTYKA

Sformułowanie pytania tak, że jego forma skrywa dezaprobatę.

Czy nie wydaje ci się, że za mocno się malujesz?

Czy twoim zdaniem jest to właściwy sposób postępowania w tego typu sytuacji?

20. PYTANIE JAKO ZMUSZENIE DO MYŚLENIA

Często w pytaniu może być zawarty komunikat zmuszający do wysiłku, zwłaszcza intelektualnego.

Czy uważasz, że jest to dobry sposób na...?

Czy życzylibyś sobie, żebym...?

21. PYTANIE JAKO INFORMACJA

Pytanie bywa słabą formą ukrycia informacji o naszym prestiżu.

Czy wiesz, że dostałam nowy komputer? — w domyśle: lepszy od twojego.

Nie wiem, czy dotarła do Państwa informacja, że nasza mała firma w zeszłym roku zarobiła milion dolarów?

22. PYTANIE JAKO PODNIESIENIE (PODKREŚLENIE) SWOJEGO STATUSU

W tej presupozycji, jak w żadnej innej, prawie wszystko zależy od kontekstu.

Czy dobrze zrobiłem wybierając studia blisko domu.

Kontekst polega na tym, że odbiorcą pytania jest osoba, która nie była w stanie pracować i uczyć się w innym mieście.

Pytanie podkreślające status mówiącego działa zwłaszcza wówczas, gdy przewrotnie nada mu się formę negatywną:

Czy zajmowanie się presupozycjami nie jest stratą czasu?

Czy w dzisiejszych czasach ktokolwiek zakwestionuje pożytek wynikający ze znajomości języków obcych?

23. PYTANIE JAKO ZMUSZENIE DO PODJĘCIA DECYZJI

Do tej kategorii należą pytania, które mogą prowadzić do zakończenia rozmów, ale i do dezorientacji. Jest to słaba presupozycja.

Podjęliśmy decyzję o zakończeniu negocjacji. Jakie zatem są wasze propozycje końcowe?

- pytanie zadane partnerom, którzy nie przygotowali dodatkowych propozycji.

Czy zdecydowała się pani na ten zakup?

Presupozycje w języku polskim lepiej jest tworzyć, gdy korzystamy z mowy potocznej, zwracając się do kogoś bezpośrednio, po imieniu, *per ty* (patrz: „6. Wieloznaczność”). Często zatem warto przełożyć język oficjalny (w polszczyźnie wyposażony w formę pan, pani) na bezpośrednią konwersację, następnie zastosować presupozycje i tak zbudowane zdania z

powrotem przełożyć na język obowiązujący w kontaktach służbowych.

* * *

Język jest tego rodzaju instrumentem, którego możemy używać na wiele sposobów. Ten sam wzorec użycia języka w jednej sytuacji może być sklasyfikowany jako niepełny i zniekształcony, w innej zaś może np. znakomicie posłużyć do budowy porozumienia w rozmowie z pobudzoną emocjonalnie osobą.

Opisane z perspektywy psycholingwistyki kognitywnej narzędzia, jakim są presupozycje, mają zastosowanie wielorakie:

- ułatwiają komunikację, zwłaszcza gdy mamy do przekazania nowatorskie bądź ważne dla nas treści;
- uprzedzają ewentualne problemy z porozumieniem się, nasza wypowiedź podyktowana zostaje przez obawy i ma na celu uprzedzić je;
- pomagają ukryć nasze zmieszanie jako rozmówcy (nadawcy komunikatu);
- pomagają rozszyfrować konsternację, w jaką popadł nasz współrozmówca.

Nazwy, przykłady i opisy działania presupozycji

Nazwa presupozycji	Przykład presupozycji	Opis działania
0. Zwroty wprowadzająco-presupozycyjne	<i>Gdybyś wiedział, jak łatwo wyobrazić sobie, że pewnego razu...</i>	Odwołują się do wiedzy bądź do wyobraźni i zawierają wiele słów oraz zwrotów o dużej sile „przylepności” syntaktycznej.
1. Presupozycje z „nie”	<i>Nie oczekuj szybkich sukcesów. Nie martw się o przyszłość tego przedsięwzięcia.</i>	Podświadomość nie zna słowa „nie” — partykuły przeczącej. Dlatego zdania z „nie” można używać w znaczeniu pozytywnym lub negatywnym.
2. Presupozycje z następstwem czasu	<i>Zanim sfinalizujemy pertraktacje, proszę przejrzeć protokół dodatkowych uzgodnień.</i>	Są to zdania z zastosowaniem słów umieszczających daną czynność w czasie: <i>podczas, po, w, w czasie, gdy, zanim</i> . Dodając do nich pozytywne skojarzenie, uzyskujemy pewność, że informacja zostanie dobrze przyjęta przez słuchacza.
3. „Spinacze”	<i>Zrób to, o co cię proszę, bo bardzo się śpieszę. Zanim podpiszemy umowę, sprawdzimy niektóre z uzgodnień.</i>	„Spinacze” budują wybór nie kwestionując przy tym doświadczeń rozmówcy. Ewentualnie, gdy przybierają postać pytań, tworzą pewne założenia. Są to zdania oznajmujące, ale częściej pytające, które zawierają słowa: <i>bo, ale, albo, czy też</i> .
4. Presupozycje świadomościowe	<i>Czy wiesz, jakie to dla mnie ważne? Bądź uprzejmy zauważyć, że twoje postępowanie prowadzi do... Czy zdajesz sobie sprawę, w jakim jesteśmy położeniu?</i>	Są to presupozycje zwracające na coś uwagę słuchaczowi, a zarazem nie pozwalające zakwestionować „idei” zawartej w zdaniu. Posługujemy się w nich konstrukcją „ukrytego” autorytetu. Zdania zawierające słowa i zwroty: <i>wiedzieć, zdawać sobie sprawę, zauważyć</i> , ale też <i>widzieć, słyszeć, wyobrazić sobie</i> .
5. Zmiana czasu	<i>Pragniemy na jakiś czas przerwać współpracę, co naszym zdaniem nie przekreśla wzajemnych, przyjaznych kontaktów.</i>	Zmiana czasu jest słabą presupozycją, której istota polega na potwierdzeniu dowolnej informacji i domaganiu się uściślenia jej zakresu. Zdania zawierające słowa: <i>zacząć, skończyć, przestać, kontynuować</i> oraz <i>już, jeszcze, ciągle, nadal</i> + czasownik stanowią eksplikację tej presupozycji. W presupozycji (2) „następstwo czasu” proponujemy pozorny wybór: w (5) stawiamy słuchacza wobec konieczności uściślenia nieprecyzyjnej wypowiedzi.
6. Wieloznaczności	<i>To śliski temat. Ona wypaliła się zawodowo. Pierwszy dzień w pracy upłynął na...</i>	Wieloznaczności dzielimy na homonimiczne silne i słabe, wieloznaczności zakresu oraz akcentowania.
7. Liczebniki porządkowe i	<i>Pierwszej nagrody nie przyznano. To ostatni etap rozgrywek.</i>	Każdy liczebnik porządkowy oraz przymiotniki bliskoznaczne:

przymiotniki dotyczące położenia		<i>początkowy, ostatni</i> , itp., zawierają w sobie oprócz informacji domniemanie jakiegoś szeregu bądź porządku.
8. Przymiotniki stopniowane	<i>Bardziej się postarali?</i>	Szczególnie drugi stopień przymiotnika oprócz informacji zawiera domniemanie stopnia niższego i wyższego.
9. Implikacje	<i>Skoro uczysz się negocjacji, zapewne po studiach będziesz szukał pracy w biznesie. Ponieważ zbagatelizowałeś zajęcia, masz kłopoty w czasie sesji. Przychodząc do Państwa poczyniłem założenie, że... Zajmowanie się NLP oznacza, że chce się dominować nad innymi.</i>	Implikacjami są zdania proste, ale częściej złożone, zbudowane w ten sposób, że zawierają: słowa łączące: <i>jeżeli, ale, ponieważ</i> ; spójniki: <i>i, skoro</i> ; konstrukcje przyczynowo-skutkowe — od kontekstu zależy ich zwrotność i siła wynikania; konstrukcje semantyczne, zaczynające się od imiesłowów lub zawierające imiesłowy; równoważnik kompleksowy: <i>x</i> znaczy <i>y</i> .
10. Łączenie niewynikające	<i>Dobrym wychowankiem jest osoba nastawiona służalczo wobec pedagogów.</i>	Połączenie w poprawnie zbudowanym zdaniu dwóch niezwiązanych ze sobą ani logicznie, ani kontekstowo prawd.
11. Presupozycje z ukryciem	<i>Zastanawiam się, czy mógłbyś widzieć ten problem inaczej.</i>	Składa się ze zdania wprowadzającego i pytania w roli polecenia. Pytająca część polecenia nie musi być jednak wzmocniona znakiem zapytania na końcu zdania.
12. Cytaty	<i>W takich sytuacjach nasz szef zwykł był mawiać... Powinniście mnie zapytać, co o tym sądzę... (zdanie wprowadzające)</i>	„Włożenie” jakiegoś zdania albo dłuższej wypowiedzi w usta kogoś innego. Szczególnie przydatne w niezręcznych sytuacjach.
13. Czytanie w myślach	<i>Wiem, dlaczego to zrobiłeś. Nie musisz z nimi rozmawiać, wiem, co odpowiedzą.</i>	Mówca wie albo mu się tak wydaje, że wie, co inni myślą, czują, planują.
14. Anonimowy autorytet	<i>Dobrze jest być punktualnym. Ciekawość to pierwszy stopień do piekła. Uroda szybko przeminie.</i>	Opinie i zdania oznajmujące, przy których podmiot je wypowiadający został ukryty.
15. Nominalizacje	<i>Mamy problem z porozumieniem się.</i>	Oslabianie lub czasem nawet likwidowanie działania zdania przez użycie rzeczowników odczasownikowych. Świadczyć może o chęci uniknięcia odpowiedzialności.
16. Czasownik niedookreślony	<i>Należy pamiętać... Można powiedzieć, że...</i>	Presupozycja ta „lubi” czasowniki odnoszące się do świadomości, używane w bezokoliczniku i w sposób bliski wszelkim wieloznacznościom.
17. Generalizacja	<i>Inni, obcy, wszyscy...</i>	Mało przekonujące zdania uogólniające, których możemy używać, gdy poprzemy je przykładem w swobodnej rozmowie.
18. Brakujący wskaźnik odniesienia	<i>To było nie do przewidzenia.</i>	Zaimek zastępuje konkretne słowo czy nawet część zdania, która powinna być zamiast niego wypowiedziana czy napisana.

Presupozycje występujące tylko w postaci pytań

19. Pytanie jako krytyka	<i>Czy twoim zdaniem to jest właściwy sposób postępowania?</i>	Tego rodzaju pytania — jak (19) i (20) — często stosujemy, mając na celu bądź odpowiedź krytyką na krytykę, bądź złagodzenie krytyki przez domaganie się dodatkowych wyjaśnień. Dzięki takiemu postępowaniu: zyskujemy na czasie, jesteśmy uprzejmi, a jednocześnie możemy nieraz wykazać absurdalność czyjegoś sposobu myślenia.
20. Pytanie jako zmuszenie do myślenia	<i>Czy życzysz sobie takiego rozwiązania?</i>	
21. Pytanie jako chwalenie się	<i>Czy wiadomo wam, jakie obroty osiągnęła w zeszłym roku nasza firma?</i>	Pytanie bywa słabą formą ukrycia informacji o naszym prestiżu.
22. Pytanie jako podkreślenie swojego statusu	<i>Czy warto zajmować się NLP?</i>	Ogromne znaczenie kontekstu dla tej presupozycji wyda się po głębszym namyśle oczywiste.
23. Pytanie jako zmuszenie do podjęcia decyzji	<i>Czy zdecydowaliście już o zakresie zamówienia?</i>	Pytania takie mogą prowadzić do zakończenia rozmów, ale też do dezorientacji.

Jerzy Kolarzowski

Doktor, adiunkt w Instytucie Historyczno-Prawnym Uniwersytetu Warszawskiego (Wydział Prawa i Administracji). Współzałożyciel i rzecznik prasowy PPS (1987 - luty 1988), zwolniony z pracy w IPI PAN (styczeń 1987), współredagował Biuletyn Informacyjny Ruchu Wolność i Pokój (1986–1987), sygnatariusz platformy Wolność i Pokój (1985), przekazywał i organizował przesyłanie m.in. do Poznania, Krakowa, Gdańska, Lublina i Puław wielu wydawnictw podziemnych. Posiada certyfikat „pokrzywdzonego” wystawiony przez IPN w 2003 r. Master of Art of NLP. Pisze rozprawę habilitacyjną "U podstaw europejskiej filozofii praw człowieka. Narodziny jednostki w sferze publicznej i prywatnej w pismach Braci Polskich". Zainteresowania: historia instytucji życia publicznego i prywatnego, myśl etyczna i religijna Europy (zwłaszcza okresu reformacji). Bada nieoficjalne nurty i idee inspirujące kulturę europejską. Hobby: muzyka poważna, fotografia krajobrazowa. Autor książki [Filozofowie i mistycy](#)



[Pokaż inne teksty autora](#)

(Publikacja: 17-07-2006)

[Oryginał.](http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4927) (<http://www.racjonalista.pl/kk.php/s,4927>)

Contents Copyright © 2000-2008 by Mariusz Agnosiewicz

Programming Copyright © 2001-2008 Michał Przech

Autorem tej witryny jest Michał Przech, zwany niżej Autorem.

Właścicielem witryny są Mariusz Agnosiewicz oraz Autor.

Żadna część niniejszych opracowań nie może być wykorzystywana w celach komercyjnych, bez uprzedniej pisemnej zgody Właściciela, który zastrzega sobie niniejszym wszelkie prawa, przewidziane

w przepisach szczególnych, oraz zgodnie z prawem cywilnym i handlowym, w szczególności z tytułu praw autorskich, wynalazczych, znaków towarowych do tej witryny i jakiegokolwiek ich części.

Wszystkie strony tego serwisu, wliczając w to strukturę podkatalogów, skrypty JavaScript oraz inne programy komputerowe, zostały wytworzone i są administrowane przez Autora. Stanowią one wyłączną własność Właściciela. Właściciel zastrzega sobie prawo do okresowych modyfikacji zawartości tej witryny oraz opisu niniejszych Praw Autorskich bez uprzedniego powiadomienia. Jeżeli nie akceptujesz tej polityki możesz nie odwiedzać tej witryny i nie korzystać z jej zasobów.

Informacje zawarte na tej witrynie przeznaczone są do użytku prywatnego osób odwiedzających te strony. Można je pobierać, drukować i przeglądać jedynie w celach informacyjnych, bez czerpania z tego tytułu korzyści finansowych lub pobierania wynagrodzenia w dowolnej formie. Modyfikacja zawartości stron oraz skryptów jest zabroniona. Niniejszym udziela się zgody na swobodne kopiowanie dokumentów serwisu Racjonalista.pl tak w formie elektronicznej, jak i drukowanej, w celach innych niż handlowe, z zachowaniem tej informacji.

Plik PDF, który czytasz, może być rozpowszechniany jedynie w formie oryginalnej, w jakiej występuje na witrynie. **Plik ten nie może być traktowany jako oficjalna lub oryginalna wersja tekstu, jaki zawiera.**

Treść tego zapisu stosuje się do wersji zarówno polsko jak i angielskojęzycznych serwisu pod domenami Racjonalista.pl, TheRationalist.eu.org oraz Neutrum.eu.org.

Wszelkie pytania prosimy kierować do redakcja@racjonalista.pl