

*Magdalena Jurewicz-Nowak**

**JĘZYKOWE AKTY ETYKIETY ŚRODOWISKOWEJ
I ZAWODOWEJ W ROZMÓWKACH HANDLOWYCH
JERZEGO SCHLAGA (XVIII WIEK)**

THE LANGUAGE ACTS OF ENVIRONMENTAL
AND PROFESSIONAL ETIQUETTES IN THE COMMERCIAL PHRASEBOOK
BY GEORGE SCHLAG (XVIII C.)

Abstract

The subject of the paper is the environmental and professional etiquettes in the commercial phrasebook by George Schlag (XVIII c.). The most important concepts in the paper are: communicative community, its needs, communicative mean, linguistic custom, linguistic politeness. Methodological grounds have been taken from theoretical and analytical studies of Stanisław Borawski, Marek Cybulski and Małgorzata Marcjanik. The analyses showed the relative dependence of linguistic politeness on the economical determinants.

Keywords: the history of language use, speech communities, the behaviour of politeness, Polish-German phrasebook

Słowa kluczowe: dzieje używania języka, wspólnota komunikatywna, grzecznościowe zachowania językowe, rozmówki polsko-niemieckie

1. WSTĘP

Zorganizowana wymiana dóbr jest jedną z istotnych form życia zbiorowego. Na przestrzeni dziejów ludzie wytworzyli w tej dziedzinie specjalne reguły, normy i przepisy postępowania, m.in. wyznaczone miejsce i czas targu, mir handlowy i prawną ochronę handlu, opłatę targową, formy kupna-sprzedaży,

* Uniwersytet Zielonogórski, Wydział Humanistyczny, Zakład Historii i Pragmatyki Języka Polskiego; e-mail: m.jurewicz@ifp.uz.zgora.pl

np. handel na sztych [Ihnatowicz, Mączak, Zientara, 1988, s. 67]. Dzieje handlu wiązały się ściśle z historią grodów i miast¹.

Celem artykułu jest charakterystyka grzecznościowych zachowań językowych we wspólnocie miejskiej determinowanej ekonomicznie. Jako materiał badawczy posłużą osiemnastowieczne rozmówki polsko-niemieckie luterańskiego pastora i rektora miejskiej szkoły polskiej we Wrocławiu – Jerzego Schlagla [Schlag, 1755]².

Nadrzędną dyrektywą metodologiczną niniejszych badań jest historiozofia Stanisława Borawskiego, stawiająca w centrum pojęcie wspólnoty komunikatywnej, jej potrzeby oraz środki komunikatywne³. Wspólnotę tę autor definiuje jako:

zespół ludzi pozostających w bezpośrednim lub pośrednim kontakcie dzięki posiadaniu kodu komunikacyjnego wielostronnie uzgodnionego poprzez kontakt komunikatywny i kulturę, czyli języka służącego mu do porozumiewania się w sprawach warunków bytowania, celów, działań, dążeń, zainteresowań, zagrożeń [Borawski, 2005a, s. 28].

Przyjęta postawa metodologiczna każe umiejscawiać konkretne zachowania językowe w czasie i przestrzeni oraz charakteryzować je socjalnie.

Badany dokument powstał w dobie wspólnoty stanowej, w której uprzywilejowaną pozycję w stosunku do mieszczaństwa zajmowała szlachta [Borawski, 2000, s. 197]. Ilustruje użycie języka w społeczności miejskiej, w której istotną rolę w kształtowaniu obyczaju odgrywały sposoby pozyskiwania środków utrzymania, gospodarowanie dobrami i pieniędzmi oraz zarządzanie nimi. Pod pojęciem wspólnoty miejskiej determinowanej ekonomicznie rozumiem zespół ludzi połączonych jednością potrzeb i celów handlowych. Społeczność tę tworzyło zasadniczo pospółstwo (średnie mieszczaństwo) – rzemieślnicy i przedstawiciele cechów (kupieckich, tekstylnych, odzieżowych, metalurgicznych, żywności-

¹ Wagę tej działalności w życiu społecznym potwierdzają m.in. nazwy miejscowe typu: *Nowy Targ*, *Targowica*, *Targówek* pochodzące wprost od aktywności targowej oraz *Środa Śląska*, *Sobótka* utworzone od nazw dni tygodnia, w których odbywał się handel.

² Analizowane źródło jest trzecim wydaniem książki (pierwsze pochodzi z 1736 r., drugie z 1745 r.). Praca jest przeróbką i uzupełnieniem rozmówek Jana Ernestiego z lat 1674–1689. Biografię i twórczość J. Schlagla (1692–1764) omawiają: Estreicher [1908, s. 202–203], Długoborski, Gierowski, Małczyński [1958, s. 522–523], Gieysztor [red., 1994, s. 510–511]. Ważne opracowanie stanowi artykuł Anny Dąbrowskiej, w którym autorka ustala na podstawie rozmówek oraz gramatyk Ernestiego, Schlagla, Monety, jakie formuły adresatywne i grzecznościowe przyswajali sobie niemieccy uczniowie w XVII i XVIII w. [2013, s. 38–54]. Zabytek był także przedmiotem analiz Anny Burzyńskiej-Kamienieckiej, która omówiła wpływ sytuacji komunikacyjnej na ukształtowanie dialogu [2009, s. 57–64].

³ Termin pochodzi z pracy Ludwika Zabrockiego [1963]. Użyteczne były także prace aplikacyjne: Borawski [2004, s. 93–104; 2005b, s. 59–75].

wych), a także uczniowie i czeladnicy, kupcykowie, straganiarze, maklerzy, właściciele gospód, ogrodnicy. Ich klientami (zróżnicowanymi stanowo: od szlachty po plebs) byli nie tylko rdzenni wrocławianie, lecz także goście przybywający w interesach do miasta.

Zakładam, że realizowanie przez ludzi wspólnych potrzeb i celów komunikatywnych związanych z działalnością usługową i handlową prowadzi do powstania wzorów językowych zachowań (w tym grzecznościowych). Zbiór wzorów językowych zachowań grzecznościowych przyjętych w danej wspólnocie i „zwyczajowo przyporządkowanych określonym typom sytuacji, narzucających jej uczestnikom określone role komunikacyjne” tworzy etykietę językową [Marcjanik, 2001a, s. 11–12]⁴.

Przedmiotem opisu czynię akty językowej etykiety (inaczej: akty grzeczności językowej), które zostały wyodrębnione za pomocą kryterium funkcjonalnego [Marcjanik, 2001c, s. 37]⁵. Celem artykułu jest próba wskazania aktów etykiety środowiskowej i zawodowej, czyli aktów charakterystycznych dla środowiska miejskiego połączonego pewną wspólnotą warunków życia, rodzajem wykonywanej pracy w konkretnym momencie historycznym. Na podstawie badań analitycznych Małgorzata Marcjanik wyróżniła akty grzecznościowe z definicji, które pomimo zmian zachodzących w polskim obyczaju i języku, są łatwo identyfikowane przez ludzi oraz tzw. akty z użycia, które są trudne do rozpoznania i nazwania, lecz pełnią funkcję grzecznościową [Marcjanik, 2001b, s. 22].

Etykieta jest elementem kultury społeczeństwa. Jak już powiedziano, w dobie wspólnoty stanowej uprzywilejowaną pozycję w społeczeństwie zajmowała szlachta i to ona działała wzorotwórczo na językowe zachowania grzecznościowe Polaków. Do najważniejszych norm regulujących te zachowania w warstwie szlacheckiej należały: poczucie wspólnoty w obrębie tego stanu, przywiązanie do wolności, rycerskość i honor, religijność, gościnność, galanteria wobec kobiet, zamiłowanie do nowinek ze świata a jednocześnie niechęć wobec cudzoziemszczyzny. Szlachta realizowała model grzeczności językowej, który obejmował zasady: a) okazywanie życzliwości drugiej osobie; b) demonstrowanie jedności szlacheckiej; c) wzmacnianie poczucia wartości u partnera rozmowy; d) okazywanie szacunku ludziom starszym, osobom pełniącym ważne funkcje społeczne, przełożonym, paniom [Wojtak, 1992, s. 33; Marcjanik, 2001b, s. 29].

⁴ Jest to pojęcie węższe w stosunku do obyczaju językowego, zdefiniowanego przez Marka Cybulskiego jako „zbiór ustalonych typów zachowań językowych, przyporządkowanych w danej grupie społecznej (kulturowej) określonym okolicznościom – bez nacisku na łączność tych zachowań z wyraźnie, eksplicitnie sformułowanymi wzorami (normami)” [2003, s. 4].

⁵ Poza zakresem rozważań pozostawiam kwestie leksykalne.

W badanych rozmówkach istotną kategorię socjolingwistyczną stanowi oficjalność bądź nieoficjalność sytuacji komunikacyjnej, podporządkowana relacjom zachodzącymi między uczestnikami dialogów, oraz trwałość kontaktu [Grabias, 2008, s. 167]. Ponadto ważna jest tematyka dialogów, która stale obraca się wokół spraw związanych z handlem. Zwykle rozmówcy zmierzają do zawarcia transakcji sprzedaży towaru (usługi) lub kupna. Najczęściej prowadzą w tym celu negocjacje cenowe. W pozostałych dialogach wymieniają się informacjami, udzielają sobie rad, ostrzeżeń itp. Rozmowy te służą zacieśnianiu więzi sąsiedzkich, stanowych i zawodowych. Ich przedmiotem są m.in. wartość towaru, pieniądza, wahania cen, zwyczaj kupiecki panujące w mieście, stosunki między rzemieślnikami a kupcami, oszustwa, nieuczciwa konkurencja.

2. HISTORYCZNE I SPOŁECZNO-GOSPODARCZE TŁO POWSTANIA ŹRÓDŁA

Rozmówki informują pośrednio o strukturze społecznej i narodowej osiemnastowiecznego Wrocławia. Wielu bohaterów dialogów to przedstawiciele plebsu, np. zielniczka, gburka, klucznica, furman, dziewczka służebna. W tej grupie społecznej najwięcej było Polaków. Ogółem większość mieszkańców stanowili Niemcy (patrycjat i plebs). Wielu wrocławian to utrakwiści mówiący językiem polskim i niemieckim, co zwracało uwagę odwiedzających. Pewien podróżny zauważył ze zdziwieniem:

„Oto páttrzcie, pomyslałem zrázu, że zóná wászá nie umie po polsku, á teraz slysze, że ták dobrze po polsku umie, iáko po niemiecku, rzeklá, piyćie zdrowi moy miły mężu, spełnie wam, ták zá zdrowie Iego Mości Páná, nášzego wielkiego gościá, iáko i Iego Mości szláchetney rodziny” [s. 309]⁶.

Rozmówki powstały w 1736 roku, w czasie gdy Wrocław był jeszcze pod panowaniem Habsburgów. Kilka lat później, w 1740 roku wszedł w posiadanie Prus. Niepewność jutra i niepokój wywołany wahaniami cen dóbr przebija nieraz z kart książeczki. Handel był bowiem czynnikiem decydującym o ekonomicznym rozwoju miasta, a kupcy i rzemieślnicy stanowili najważniejszą warstwę społeczną Wrocławia. Dominował handel ruski i polski, kontakty kupieckie z zachodem, handel węgierski, siedmiogrodzki, grecki i handel z sąsiednimi krajami habsburskimi (Czechami i Morawami). Nadal funkcjonowały formy handlu, które zostały wypracowane w XVI i XVII wieku [Długoborski, Gierowski, Maleczyński,

⁶ Narodowościowy tygiel miasta współtworzyli także Czesi (plebs, rzemieślnicy, kler katolicki), Żydzi (maklerzy), Włosi (kupcy, nauczyciele, artyści), Grecy (kupcy, maklerzy), Francuzi (nauczyciele), Szwajcarzy (kamieniarze) [Długoborski, Gierowski, Maleczyński, 1958, s. 405].

1958, s. 443–444]⁷. Obowiązywały także średniowieczne przywileje. Stopniowo jednak stosunki handlowe zmieniły się pod wpływem pruskiej polityki handlowej i – ogółem – na skutek przemian gospodarczych na Śląsku oraz w krajach utrzymujących stosunki z kupiectwem wrocławskim [Długoborski, Gierowski, Maleczyński, 1958, s. 261–262].

3. GRZECZNOŚCIOWE ZACHOWANIA JĘZYKOWE W ŚWIETLE MATERIAŁU

Badane źródło pełni funkcję dydaktyczną i demonstruje cudzoziemcom, jak należy używać językowych wyrażen grzecznościowych w sytuacji codziennej i handlowej. Prezentuje przede wszystkim pożądane wzory zachowań językowych [Dąbrowska, 2013, s. 40–41]. Mimo to w konwersacji handlowej znajdują się także przykłady zastosowania negatywnych strategii grzecznościowych, o których będzie mowa w drugiej części rozważań.

3.1. Modelowa grzeczność językowa we wspólnocie miejskiej determinowanej ekonomicznie

Zebrany materiał pozwala wyodrębnić: a) tzw. akty grzecznościowe z definicji, które łatwo zidentyfikować i wskazać (stanowią one autonomiczne akty grzecznościowe, do których należą takie gatunki mowy, jak: powitania, pożegnania, życzenia, podziękowania, przeprosiny, zaproszenia, toasty); b) tzw. akty z użycia, które identyfikujemy ze względu na pełnioną przez nie funkcję grzecznościową [Marcjanik, 2001b, s. 22]. Szczególnie wiele aktów etykiety znajdujemy na początku i na końcu rozmowy, dlatego też najwięcej uwagi poświęcimy aktom przywitania i pożegnania.

Rozmowę handlową najczęściej rozpoczyna sprzedawca. Charakterystyczne dla niej jest zainicjowanie kontaktu poprzez wypomnienie stałemu klientowi braku zainteresowania osobą kupca i jego towarem:

„Kátáryzná: **To mié wászeć dźiś miiasz, Pánicu Jásku, á nie kupuiesz niczego odemnie?**” [s. 39]; „Kramarz: **To mié W. Pan nie znasz Pánie Pietrze, nie wiesz W. Pan gdzie moiá budá? że W. Pan miiasz, á nie pozdrawiasz mié**” [s. 156]; „Sukiennik: **A bo mié W. Pan nieznasz, Pánie Jákułowiczu? że mié W. Pan miiasz**” [s. 172].

Intencją sprzedawcy jest zwrócenie na siebie uwagi i przywołanie klienta. Akt ten występuje samodzielnie, bez formuły powitania. Jest zabiegiem perswazyjnym, ponieważ zobowiązuje zagadniętą osobę do reakcji. Próbuje wzbudzić w niej

⁷ Ograniczono się do handlu barterowego (wymiana towaru za towar) lub komisowego.

poczucie winy i obliguje tym samym do wytłumaczenia się z powodu rzekomego naruszenia norm obyczajowych. Polski kanon grzeczności każe bowiem pozdrawiać osobę wcześniej poznaną i życzliwie ją traktować.

Innym sposobem nawiązania kontaktu z klientem jest bezpośrednio zapytanie o jego potrzeby. Akt ten pełni funkcję przywitania, pomimo braku konwencjonalnej formuły:

„Dorota: **Trzebá W. Pánu czego? potrzebuiesz W. Pan koszul, pończoch, szkárpetek?**” [s. 87–88]; „Páweł: **Wđy i wy piwá chcecie miły Woyćiechu?**” [s. 60]; „Sámuel: **Przyszliście po wino, Máryśiu?**” [s. 72]; „Kupiec: **Czegoż Wász Mości memu Mościwemu Dobrodzieiowi potrzebá? podobno sukná?**” [s. 169]; „Kupiec: **Czegoż Wász Mość moy Mości Pan szukasz?**” [s. 193].

Rzadziej dialog inicjuje kupujący. Rozmowa rozpoczyna się wówczas:

a) albo aktem grzecznościowym z użycia, w którym klient wyraża zainteresowanie poszukiwanym towarem, sprzedawcą, rzemieślnikiem:

„Mieszczanká: **Maćie kobiel i koszyk, á což w káżdym z osobná nieśiećie?**” [s. 30]; „Rzeźnik: **Tu chwałá Bogu! wieprzow dosyć?**” [s. 129]; „Swiec: **Wđy tu przedáią iuchty i száfian Mos Pánie?**” [s. 210]; „Polak: **Widzę, że tu tego niemász, zá czym się oględię, wđy tu szmátus?**” [s. 124]; „Szláchćianká: **A mieszkáż tu konwisarz?**” [s. 94];

b) albo aktem z definicji poszerzonym o inne akty:

„Jádwigá: **Witam was Pieśiu, což maćie w wászey kobieli?**” [s. 35]; „Błáwátnik: **Witam Wász Mości, moy Mościwy Dobrodzieiu, ćieszę ćię z duszą, widzieć się záś raz z Wász Mością, mym Mościwym Dobrodzieiem. Polak: I iac się ćieszę widzieć W. Páná przy dobrym zdrowiu; á iákoż się po te czásy W. Pánu powiodło? B.: Ták iáko ubogiemu człowiekowi, i uniżonemu słudze Wász Mości, ále przy dobrym zdrowiu?**” [s. 203].

Ostatni przykład zasługuje na szczególną uwagę, gdyż ilustruje realizację grzecznościowej zasady pomniejszania roli osoby sprzedawcy w stosunku do klienta.

W rozmowie o handlu, której celem jest wymiana informacji, udzielenie rady, ostrzeżenia itp., pośrednio także podtrzymanie stosunków sąsiedzkich, zawodowych, przywitanie najczęściej nie zawiera konwencjonalnej formuły powitania. Funkcję tę spełniają różnego rodzaju akty będące:

a) zapytaniem, skąd przybywa zagadnięta osoba lub zapytaniem replikującym, o potwierdzenie tego, co właśnie robi: „Piekarz: **A wy zkąd z tym wołem?**” [s. 142]; „Obywátel: **Toż W. Pan też przyjechał do nas?** Cudzy: **Iáko W. Pan widzisz?**” [s. 139];

b) zapytaniem o rzecz związaną z realiami spotkania: „Cudzy: **Coli to zá wozy być muszá?**” [s. 228];

c) zapytaniem wyrażającym zainteresowanie sprawami rozmówcy: „Rzeźnik: A iakoż się ten rok pokązuie, Pánie sąsiedzie?” [s. 152–153];

d) twierdzeniem wyrażającym chęć podzielenia się informacją handlową z odbiorcą bądź aktem pośrednim, interpretowanym sytuacyjnie jako prośba o informację: „Kupiec: Wiem że wászeć tego nie wiesz, co wászeći powiem” [s. 239]; „Sukiennik: Będziesz mi W. Pan mógł dać sprawę, boś W. Pan tych miast i kráiów świádom” [s. 289];

e) komplementem albo raczej pozytywną oceną ubioru rozmówcy: „Cudzy: **W. Pan masz, widzę, piękny gláncowny kápelusz, á gdzieś go wászeć kupił?** [...] á radbym wiedział, gdzie ten kápelusznik mieszka, co ták piękne, kształtowne i gláncowne kápelusze robi” [s. 76];

f) zapytaniem o samopoczucie, zdrowie partnera: „Dobry przyiaćiel: **A coż to? że mi się W Páństwo ták smętными być zdaćie**” [s. 188]; „Antoni: **A smęt-nymći mi się W. Pan zdaz, być, Pánie sąsiedzie, áboś W. Pan nie zdrow**” [s. 107].

Ogółem zaledwie 1/3 dialogów rozpoczyna się od konwencjonalnych formuł językowych typu:

a) *dobry dzień / dzień dobry, dobry wieczór* będących skróceniem formuły *Bóg (Boże) daj (zdarz) ... dobry* [Cybulski, 2003, s. 26–28]: „Páweł: **Dzień dobry!** Pánie Marćinie” [s. 1]; „Podroźny: **Dobry wieczor** panie káczmarzu. Gospodarz: Bog zápláć” [s. 301];

b) *witam*: „Juraszek: **Witayćież Pánie Wáwrzyńcze, iakoż się ieszcze maćie, nie przedalićie ieszcze wászych ptakow?**” [s. 48];

c) *pomaga Bóg*⁸: „Rzeźnik: **Pomaga Bog**, dobry przyiaćielu” [s. 146];

d) wywodzących się z tradycji epistolarnej *sluga i služba*⁹: „Furman: Slugá nayniźszy W. Páná” [s. 268].

Akty powitania nakierowują rozmówcę na sprawy handlowe, stanowiące właściwy przedmiot zainteresowania osoby inicjującej dialog:

„Pásámonnik: **Dobry dzień Pánie Bogusłáwie.** Kráwiec: I iac W. Pánu szczęśliwego dniań zyczę Pánie Gofredzie. P.: **A zkadże Pánie Bogusłáwie, zem W. Páná ták dawno nie wiedział, zápláćieś iuż W. Pan wstęgi iedwabne, iáko i sznurki, ktoeś W. Pan u mnie teraz pol roku wybrał**” [s. 224].

⁸ Od poł. XVI w. staje się powitaniem głównie plebejskim [Cybulski, 2003, s. 23].

⁹ Formuła *sluźba moja* ma prawdopodobnie plebejskie pochodzenie, jako powitanie szlacheckie funkcjonuje od XVI w. *Sluga najniźszy* jest modyfikacją podpisu epistolarnego: *Piszę się slugą, zostaję najniźszym slugą*. Początkowo językowy wykładnik relacji sluga – pan, od XVI/XVII w. skonwencjonalizowana formuła grzecznościowa [Cybulski, 2003, s. 34, 43, 271].

Bywa, że są wyraźnie wykorzystane jako zabieg typowo handlowy, polegający na wykryciu potrzeb klienta i propozycji ich zaspokojenia, jak w przykładzie:

„Jádwigá: **Witam was Pieśiu, coź maćie w wászey kobielei?** Pieś: Sery owcze Páni Jádwigo, á iákoź się wászeć ieszcze masz? J.: Nie bárzo dobrze się ná zdrowiu mam, chorowáłam iuź kilká niedziel, á nie błogo mi ieszcze. P.: **Kup wászeć odemnie serow, á popráwi się z wászećią**” [s. 34–35].

Nie wyklucza się też innych intencji nadawcy – takich jak okazanie życzliwości i zaufania odbiorcy, mających na celu dobro odbiorcy (sąsiada, kolegi po fachu, przyjaciela). Trudno jest wyznaczyć wyraźną granicę między interesem a sympatią. Wydaje się, że w rozmowach o handlu ujawnia się przede wszystkim dyspozycja rozmówcy do współodczuwania, uczuciowego utożsamiania się z partnerem dialogu. Realizowana jest nie tylko w trakcie przywitania jako akt z użycia, lecz także w innych aktach z definicji: w życzeniach szczęścia w interesach i radzie:

„Antoni: Káżdyc nalepiey wie gdzie go trzewik ućiera, lecz **moią rádą tá iest**, zwierz się W. Pan dobremu przyiaćielowi doległości swoiey” [s. 108]; „Antoni: **Życzę W. Pánu szczęścia**, áby się zámysł wászeći zdárzył, á żebyś W. Pan zá kłopot swoy pociechy iákiey nábył, á szkody swey powetował” [s. 110–111]; „Rzeźnik: Kiedy iedno lekárstwo nie pomaga, tedy inszego doświadczyć się trzebá, á ná coź przecię choruie? Wieśniak [o żonie – przyp. M.J.N.]: Skárży ná rzezanie w żywoćie, má krwáwą biegunkę. Rz.: Poślicieź iey po kwartę málmazyi, dayćie zá parę czeskich dryakwie przynieś, má máźćie tę miękuchną skoróę ábo grube płotno, á połoźćie ná żoładek, obaczyćie, że się iey přetko polepszy. W.: **Dziękuię wam zá dobrą porádę**, á ieśli pomoże, tedy wam przyniosę z parę kurcząt, á podobnośćie po ćieleź przyszli” [s. 147–148].

W odpowiedzi na przywitanie znajdujemy zwykle podziękowanie, życzenie szczęśliwego dnia, zapytanie o zdrowie rozmówcy i jego rodziny, o samopoczucie, powodzenie, zamiary itp. Charakterystyczna dla środowiska kupieckiego jest replika, w której sprzedawca nie wprost wyraża pragnienie pozyskania pieniędzy od klienta:

„Páweł: Pátrz W. Pan, oto woz z pięknyimi tárćiami¹⁰, á znam tego chłopá, iużem kilká rázy od niego kupił. Pánie Grześiu, witam was, podobnośćie to záś tárćice przywieźli. Grześ: Ták iest, Pánie Páwle, ćieszę się z dobrego zdrowia wászećinego, á **proszę życz mi záś Wászeć swych pieniędzy**¹¹. Marćin: Wierzę, moy kochany, że wam pieniądze milsze niż tárćice” [s. 4].

Prośba jest próbą spowodowania działania ze strony odbiorcy. Obliguje go wprawdzie do podjęcia czynności, lecz pozostawia mu szansę wyboru. Osłabia przy tym siłę oddziaływania czasownika *życzyć* wyrażonego tu w trybie rozkazującym¹².

¹⁰ Tak w tekście.

¹¹ Sł. XVI w., Sł. XVII/XVIII w., Linde nie notują.

¹² Realizację tego aktu mowy znajdujemy też w formule pożegnania: „Moskal: Zostań W. Pan łaskaw. Sukiennik: W. Pan także, inszym czasem **mi W. Pan záś życz swych pieniędzy** zá moie sukno” [s. 188].

Funkcję perswazyjną ma również replika (w formie porzekadła), w której sprzedawca przedstawia pożądaną przyszłość: „Rzeźnik: Tu chwała Bogu! wieprzow dosyć. Polak: **Moc Pánie ubędzie ich, kiedy pieniądze przybędzie**¹³, poydź sám W. Pan, á obierz sobie iákich dobrych, choć i nalepszych wieprzow” [s. 129–130].

W akcie pożegnania rozmówcy:

a) składają podziękowania: „Gospodarz: Pánaczkom **dziękuję, day Pánie Boże szczęśliwą drogę!**” [s. 313];

b) przekazują pozdrowienia: „Bartłomiej: Miew się W. Pan dobrze, **á pozdrow domá żonkę swoię**” [s. 116];

c) przepraszają: „Mieszczanin: Bogáci nie wierzą ubogim, lecz o tym teraz dosyć; **Przebacz** Wász Mość moy Mości Dobrodzieiu, moim niepożytecznym mowom” [s. 124];

d) składają życzenia:

„Polak: Dobrze Mos Pánie, klániam nisko, **życząc sobie oglądác zász W. Páná przy dobrym zdrowiu**. Kupiec: Życzę tákże Wász Mości Memu Mościwemu Dobrodzieiowi szczęśliwey drogi, i wszelákiego sámó pożądanego powodzenia. P.: Bądź W Pan łaskaw. K.: Z Pánem Bogiem” [s. 197];

e) wyrażają troskę, dbałość o bezpieczeństwo i wygodę klienta:

„Kupczyni: Dobrze Mościa Dobrodzieyko, **może chłopiec moy oraz wziąć pochodnią, á poświecić Wász Mości**. Szlachcianka: Nie trzebać pochodnie, bo ieszcze nie ták ciemno, á sucho też biegác, dziękuję zą tę posługę. K.: Lepieyć przećię z pochodnią Mościa Dobrodzieyko, chłopcze, idź zápál pochodnią, á poświećisz Iey Mości Dobrodzieyce ná Kowálską ulicę, i odbierzesz od niey pieniądze. Sz.: **Nie miło mi, moiá złota Páni, że sobie wászeć dla mnie tákiey turbácii zádáiesz**, życzę wászeći spokojney nocy i wszelakiego dobrego powodzenia ná długie látá. K.: Życzę Wász Mości moiey Mości Dobrodzieyce tákże szczęśliwey nocy, i pożądanego do domu powrotu, prosząc ná drugi raz nie miiác sklepu moiego” [s. 202];

f) przestrzegają partnera: „Paweł: **Jedźcie z Bogiem, á strzećcie się, by wam pieniądze nie ukrádli**. Grzesiu: Wolałbym ie przepić, niż sobie dáć ukraść” [s. 15–16];

g) zapraszają na kolejne zakupy: „Szlachcic: Názci W. Pánu inszy, bądź W. Pan łaskaw. Kupiec: Sługá unizony WMCi Dobrodzieiá, **proszę nie miiác mię drugim razem**” [s. 171];

h) wyrażają chęć ponownego spotkania: „Pieś: Pospolicieć ná tym mieyscu stawam, podczas też, kiedy mię kto inszy uprzedza, ná przeciwko śiadam. Jádwiaga: **Miło mi, iż to wiem, będę się oglądálá zą wámi**. Inszym czásem, kiedy mi gomołek będzie trzebać, ábo też słodkiego mleká” [s. 39];

¹³ Sł. XVI w., Sł. XVII/XVIII w., Linde nie notują.

i) proszą o dyskrecję: „Marcin: **Tylko proszę nie powiadać nikomu, że mam sobie zwierzyni kupił. Pánu Bogu oddáię!** Paweł: Z Pánem Bogiem! kupić, nie ukraść” [s. 14].

Samodzielnie występujące akty pożegnania (z definicji) należą w zasadzie do rzadkości, np. „Wojciech: Nie wskoram z wászećią, tu pieniądze za piwo, **á zostań wászeć z Bogiem.** Paweł (karczmarz): Niech Pan Bog z wámi będzie” [s. 64]. Niejednokrotnie koniec dialogu jest rozbudowany i kumuluje kilka aktów:

„Ruśin: Zá podárunek W. Pánu **dziękuię**, synaczkowi, wiem, że wszytko naprzyemnieysze będzie, á za te tu położone nárzędy dáię cztery tynfy, schoway W. Pan pieniądze, **á miej się W. Pan dobrze, Panie Boże W. Páná zachoway przy dobrym zdrowiu, hoynym błogosłáwieństwie, day Boże, ábyśmy się czasu swego w szczęśliwym z sobą widzieli powodzeniu.** Kupiec: **Dziękuię** W. Pánu zá wotum uprzeyme, **życząc wzáiem**, ábyś W. Pan szczęśliwie do domu záiáchawszy wszytkich kocháných swoich zástał przy požádaných sukcesách, á żebyśmy się kiedy, da Pan Bog, zdrowi z sobą zeszlí, á tego powetowáli, czegośmy teraz dla krotkości czasu omieszkalí, álbo zániedbáli” [s. 227–228].

Właściwe odczytanie miary grzeczności wymaga nieraz odwołania się do większego fragmentu tekstu. W jednym z dialogów korzennik składa Polakowi propozycję kupna na borg. Jednak dopiero w kontekście dyskusji o oszustwach i niewypłacalnych dłużnikach możemy właściwie ocenić uczynioną Polakowi grzeczność i dany mu dowód ufności.

Do obyczajów kupieckich należał również poczęstunek trunkiem po dokonaniu transakcji, zwłaszcza o dużej wartości. Dawniej litkup był formalnym potwierdzeniem dobitego targu, pełnił także rolę dowodową. W badanych rozmówkach jest już tylko aktem grzecznościowym, którego nie wypadało rzemieślnikowi zaniechać po tym, jak doszło do zawarcia większej i pomyślnej dla obu stron transakcji:

„Konwisarz: Mościa Dobrodzieyko, zimno tu stać, rácz Wászmość zemną poyść ná górę do izby, **tám się z sobą poráchuiemy, á nápiemy się wodka.** Szlachciánka: Nie piiam ia wodka, wolę, kiedy mam ráno pić, herbátę pić, tá zdrowsza. [...] K.: Przez dobre zdrowie Wász Mości, Moia Mościa Dobrodzieyko. Sz.: Niech Pan Bog W Pánu przeżegna, błogosłáwienie przy domu zostáie, **zaczmy piię przez dobre zdrowie wászeći własne i całego domu waszećinego.** K.: Dziękuię Wasz Mości uniżenie, życząc wzáiem wszelákich pomyślných sukcesow” [s. 98–99].

Językowe akty etykiety (z definicji i z użycia) przeplatają formy adresatywne¹⁴ zależne od typu kontaktu, rodzaju relacji, społecznej roli, np.: kontakt oficjalny, relacja nierównorzędna, rola nietrwąła: szlachcianka: „A mieszkaż tu konwisarz?”, „Obeyrzy W. Pan, co zacz tá tyná...?”, konwisarz: „Mościa Dobrodzieyko”,

¹⁴ Wyrażenia te stanowią obudowę aktów grzecznościowych [Marcjanik, 2001a, s. 13].

„ábo Wász Mości czego trzebá?” [s. 94–96]; karczmarz: „Marćinie”, „Ták to ty myślisz...”, karczmarczyk: „Sameś W. Pan w tym winien...” [s. 65–66]; kontakt nieoficjalny, relacja równorzędna, rola trwała: Jakub: „Nie rad ia się z kim wádżę, wolę się z wámi nápić dobrej gorzáłki”, „...náleyicie mi też ták pełen kieliszek, iákoście sobie náłali...”, Krzysztof: „Jáko się wam podoba, iam gotow z wámi iść ná gorzáłkę...” [s. 69–71]; Antoni (poszwarz): „W. Pan...”, „Pánie sąsiedzie”, „Moy miły przyiaćielu”, Bartłomiej (poszwarz): „W. Pan” [s. 108]; rzemieślnik: „Pánie sąsiedzie”, „W. Pan”, kupiec: „Pánie Andrzeiu”, „waszeć”, [s. 153–154]¹⁵. Staranne odmierzanie form etykietalnych służy uwzględnianiu pozycji społecznej. Przestrzeganie norm grzecznościowych i ich dawkowanie jest szczególnie ważne w rozmowie handlowej, gdyż naruszenie etykiety mogło zaprzepaścić plany zawarcia transakcji i zniechęcić klienta do następnej wizyty. Świadom tego jest sprzedawca korzenny, gdy mówi: „I w nászymći mieście ták iest, ubostwá tu wiele, iedno žáda za troynik tłuczonego cynámonu, drugie zá grosz muszkatowego kwiátu, á nie trzebá też nikogo ofuknąć, ále káżdemu dáć co słuszna, nie chcąc od siebie ludzi oddalić” [s. 163]. Kupiec nie mógł pozwolić sobie na zaniechanie grzeczności lub jawne okazywanie niezadowolenia, nawet wobec osoby stojącej niżej w hierarchii społecznej¹⁶.

3.2. Grzeczność negatywna

Dydaktyczna funkcja rozmówek handlowych sprawia, że nie notują one w zasadzie aktów negatywnych strategii grzecznościowych. Jedynie w rozmowie handlowej rzeźniczki z kupcową można dopatrzeć się naruszenia zasad etykiety językowej:

„Rzeźniczka: Toś waszeć ieszcze ná ziemi, myśláłam żeś waszeć dawno pod ziemią byłá. Kupcowa: A to iáko rozumieć, Páni Gębicka. Rz.: Kiedy waszeć, moią droga Tárnowska, mowy moiey nie rozumiesz, tedy iá waszeći ták wykładam, iużem waszeći dawno nie widziałá, á tákem rozumiałá, żeś waszeć iuż długo pod ziemią odpoczywałá. K.: A toście się omylili, widzićie, że ieszcze żyie, poki wola Boża. A chcę mięsá kupić, iesli tu co macie dla moiey kuchni” [s. 53–54].

¹⁵ Szerzej na temat formuł adresatywnych w: Dąbrowska, 2013.

¹⁶ „Uśmiech dla każdego” staje się wyznacznikiem zachowań kupieckich, jak zaświadcza niepochlebna wypowiedź sędziego i obrońcy dawnych obyczajów o grzeczności: „Grzeczność nie jest nauką łatwą ani małą. / Nielatwą, bo nie na tym kończy się, jak nogą / Zręcznie wierzgnać, z uśmiechem witać lada kogo; / Bo taka grzeczność modna zda mi się kupiecka, / Ale nie staropolska, ani też szlachecka. / Grzeczność wszystkim należy, lecz káżdemu inna.” [Mickiewicz, 1834, w. 360–366].

Przedstawione tu zachowanie językowe stanowi modyfikację aktu z użycia, w którym rozmówca stwierdza długotrwały brak kontaktu z partnerem dialogu. Niefortunny jest nie tylko sposób zainicjowania rozmowy, lecz także wybór form adresatywnych *pani* i *moja droga* plus *nazwisko*. Kupcowa jest niemile zaskoczona formą przywitania. Jednak nie wydaje się, aby została obrażona, skoro zapowiada powtórne przyjście. Być może na efekt perlokucyjny aktu wpłynął stopień znajomości uczestników interakcji. W rozmowie tej doszło jednak nie tylko do naruszenia językowych zasad grzecznościowych, bezwzględnie obowiązujących każdego, lecz także do przekroczenia norm obyczajowych. Ogółem, reakcje negatywne sprzedawców budzi celowe odwrócenie uwagi, opieszałość klienta, wypytywanie o ceny bez wyraźnego zamiaru kupna, dotykanie żywności (plugawienie towaru). Klienci natomiast nie akceptują zawyżania cen towarów i nierzetelności kupców. Wytykają sprzedawcom w związku z tym zagniewanie, dokazywanie, krzyczenie, strofowanie:

„Mieszczanká [do gburki – przyp. M.J.N.]: ...á ták teź o was tuszę, żeście się obruszyli, iż másła w tych pieniądźach, iákości zácenili, od was kupić nie chcę [s. 33]; „Kupcowa [do Rzeźniczki – przyp. M.J.N.]: A któżby od was co kupić chciał, kiedy ták brykaćie, á do tego wszytko ták drogo záceniaćie, wolę tám iść, gdzie taniey wszytkiego nábyć mogę, á łágodnymi mię odpráwuią słowy. Rz.: Fukaciec sobie ná mnie bezpiecznie, przydźcie kto inszy, á odda wam to miásto mnie...” [s. 58].

Zachowania te dysharmonizują relacje środowiskowe. Są sprzeczne z normami grzecznościowymi oraz z dyrektywą handlową, która mówi, że w wyniku negocjacji każda strona powinna odnieść korzyść. O zasadzie tej przypomina pewnemu kupcowi Rusin: „O tym nie trzeba wątpić, każdy to upátruie, áby szkody ná towarách swych nie miał, iednák teź powinien upátrować przedawájący, áby kupuiący cokolwiek mógł zárobić ná tym, co od kupcá kupuie” [s. 219]. Sygnałem dezaprobaty jest akt zarzutu, w którym sprzedawca posądza klienta o brak woli kupna:

„Gburka [do mieszczanki – przyp. M.J.N.]: „Dla tegom másło do miásta przynioslá, ábym ie przedála, **ále wászeć nie masz woli kupić**, słyszáłam bowiem, iáko drugie niewiásty wołáły: puśćcie tę pániá, iuz wszytkie ulice zwiedzila, á żadne się iey másło nie godziło” [s. 33]; „Rybaczka [do klucznicy – przyp. M.J.N.]: „Nie dobrzeście doyrzeli, miła klucznico, baczę, że **wy nie maćie woli kupić**, odstápcie, áby ci mogli przystápic, ktorzy chcá kupić i máią do záplácenia” [s. 53].

Na uwagę zasługuje też problem przenikania się norm obyczajowych, religijnych i prawnych. Pobożność, która należy do publicznej przestrzeni życia wrocławian, odzwierciedla się także w działalności kupieckiej. W rozmowach handlowych nie ma bowiem granicy między tym, co świeckie, a tym, co religijne. Wyrazem tego

jest m.in. rozpoczęcie dnia targowego od modlitwy w kościele. Motywację religijną posiada ponadto wiele językowych zachowań grzecznościowych (np. akty powitania, pożegnania, rady)¹⁷. Niestosowanie się do norm religijnych i prawnych budzi w środowisku kupieckim reakcje negatywne. Szczególnej naganie podlegają oszustwa, kradzieże, nieoddawanie długów, nieuczciwa konkurencja, przemyt. Zwłaszcza dwa pierwsze czyny musiały bardzo dolegać wrocławianom, ponieważ są częstym przedmiotem narzekań i przestróg. „Zdradliwy lud ná świecie, málo się ich cnotliwie żywíc żąda, wiele ich iest, ktorzy się ná oszukánie udawáią, duszę swą ná łyczku wieszáiąc, i biorąc ná swą duszę, byle cokolwiek zyskác” [s. 15] – skarży się jeden z rzemieślników.

4. PODSUMOWANIE

Funkcja dydaktyczna tekstu determinuje jakość i skalę prezentowanych zachowań etykietałnych. Dominują modelowe zachowania grzecznościowe nad tzw. grzecznością negatywną. Materiał prezentuje różnorodność funkcjonalną aktów grzecznościowych. Do najczęściej spotykanych należą akty powitania i pożegnania. Kumulują one dodatkowo inne akty, które ze względu na pełnią funkcję grzecznościową stanowią tzw. akty z użycia. Zróznicowanie rozmówek pod względem realizacji odmiennych celów, typu kontaktu (oficjalnego i nieoficjalnego) wyraźnie wpływa na grzeczność językową. Przeważają rozmowy o handlu, w których partnerzy wymieniają się informacjami, radami, ostrzeżeniami itp. Pośrednio rozmowy te mają na celu podtrzymywanie i zacieśnianie więzi wspólnotowych, sąsiedzkich i zawodowych. W tej grupie w funkcji powitania występuje różnorodność aktów z użycia. Interlokutorzy wybierają przeważnie bezpośredni sposób zainicjowania kontaktu (z pominięciem konwencjonalnej formuły powitania). Punkt zaczepienia rozmowy stanowi osoba odbiorcy: skąd przybywa, co robi, jak wygląda, co u niej słyhać, stan jej zdrowia i ducha, skłonność do zaciekawienia oraz realia spotkania.

Odmienne cele i potrzeby towarzyszą rozmowie handlowej. Przedkładanie własnej korzyści nad cudzą przy wzajemnej zależności sprzedającego i kupującego prowadzi do odrębnych strategii grzecznościowych. Są to akty z użycia będące rodzajem wymówki czynionej klientowi lub bezpośrednim zapytaniem o jego potrzeby. Intencją sprzedawcy jest zwrócenie na siebie uwagi i przywołanie klienta. Zarzucenie kupującemu braku zainteresowania towarem i osobą

¹⁷ Z rozmów przebija wielokroć przekonanie, że handlem, jak wszystkim innym, kieruje Bóg: „Piekarz: luź Pan Bog wie, czemu to, ábo owo czyni, że ná jednym mieyscu rzeczy tańsze, á ná drugim droższe. Káczmaz: Pánu Bogu wszytkie rzeczy nalepiey wiadome...” [s. 144].

sprzedawcy jest zabiegiem silnie perswazyjnym. Sprzedawca używa w tym przypadku zasad etykiety językowej w sposób instrumentalny. W tej grupie dialogów wystąpiły także akty przywitania z definicji poszerzone o inne akty, np. wyrażające zainteresowanie towarem czy też radość ze spotkania.

W odpowiedzi na przywitanie znajdujemy typowe dla polskiej etykiety językowe zachowania grzecznościowe. Na zróżnicowanie funkcjonalne etykiety wskazują repliki, w których sprzedawca nie wprost wyraża chęć pozyskania od klienta pieniędzy lub przedstawia zysk ze sprzedaży jako pożądaną przyszłość. Repliki te są prawdopodobnie wyuczonymi związkami wyrazowymi i stanowią typowy dla środowiska kupieckiego językowy nawyk determinowany ekonomicznie. Ostrożność w formułowanym sądzie jest uzasadniona, gdyż słowniki języka polskiego nie notują wymienionych związków. Niemniej fraza „proszę życ mi zaś Wászeć swych pieniędzy” i jej modyfikacje powtarzają się w tekście wielokrotnie. W drugim przypadku forma rymowana repliki „Moc Pánie ubędzie ich, kiedy pieniądze przybędzie” może wskazywać na jej występowanie w handlu w funkcji popularnego i utartego powiedzonka. Nie można też wykluczyć, że jest to zindywidualizowana i nieszablonowa postać aktu przywitania.

Analiza aktów pożegnania wykazała ich duże zróżnicowanie. Znajdują się wśród nich akty podziękowania, życzenia, przestrogi, zaproszenia. Widoczna jest szczególna dbałość sprzedawców o ich formę i adekwatność pragmatyczną, co prowadzi nieraz do kumulacji kilku aktów. Ich nadrzędną funkcją jest skłonienie klienta do powtórnych zakupów. Adekwatność pragmatyczna wyraża się w dostosowaniu aktu pożegnania do typu kontaktu (oficjalnego lub nieoficjalnego), społecznej roli (trwała lub nietrwała), rodzaju rangi (nadrzędna lub podrzędna) i sytuacji. Zdarza się bowiem, że wyrażona przez sprzedawcę grzeczność wprowadza w zakłopotanie kupującego (np. w formie przysługi, która jest typowa dla relacji bardziej osobistych). Dzieje się tak, gdy przekracza ona zwykłe dla działań handlowych (transakcji) wzory zachowań.

Determinanty ekonomiczne mają wpływ na grzeczność, ale nie są jedynym składnikiem warunkującym jej charakter. Na podstawie analizy zabytku można wskazać następujące normy regulujące zachowania we wspólnocie miejskiej determinowanej ekonomicznie. Są to: a) świadomość różnic stanowych (przekonanie, że każdy stan musi znać swoje miejsce); b) solidarność sąsiedzka i zawodowa (ujawnianie zainteresowania sprawami istotnymi dla rozmówcy i członków jego rodziny, okazywanie współczucia, deklarowanie pomocy, dezaprobata wobec nieuczciwej konkurencji); c) powinność pracy i zapłaty za nią (przekonanie, że każdy musi pracować, nikt darmo nie pracuje); d) dbałość o własne interesy (nikt towaru za darmo nie daje, nikt z utratą nie powinien sprzedawać); e) równość

w podziale zysku między sprzedawcą i klientem (realizacja w negocjacjach tzw. strategii wygrana – wygrana); f) uczciwość w handlu (należy sprzedawać z Bogiem, dezaprobatą wobec oszustów); g) przedkładanie gotówki nad weksel (lepiej taniej sprzedać niż kredytować), h) przejrzystość intencji (mieć wolę kupna lub sprzedaży). Zależności (rzemiosła od handlu, sprzedawców od klientów), sposób pozyskiwania pieniędzy, obrona interesów, okoliczności rozmów (na ulicy, na targu, w sklepie, karczmie, gospodzie, przy wadze itp.) oraz powtarzalność sytuacji (negocjacje cenowe) kształtują obyczaje i językowe zachowania grzecznościowe, nadając im nieraz odrębne rysy.

Jak już wspomniano, przeznaczenie rozmówek do celów dydaktycznych wpływa na wybór przede wszystkim pożądanym form grzeczności językowej. Warto zestawzić je z protokołami rozpraw sądowych, by przekonać się, że mamy tu do czynienia z bliską ideału realizacją zasad etykiety w kontaktach handlowych, np.:

„30. dito Jakub Kobza załuje na Franca Kramera y Zonę iego, ze przy Kupowaniu wengla na Renkú Obzałowana Załobnikowi bogauczow, klukow, gnykow, hundzfoto, Sswiniarzi nadała, do czego sie nieprziznaie. Na wzniessioną Załobe Jakuba Kobzy przeciw Franco-wi Kramerowi y Zenie iego stronę Kupowania społecznego niejakięgo Wengla, gdzie między sobą w Cechach Zawarczie mają, ze ieden drúgiemu w kup wstempowacz niema [...] [s. 30]; „Sebastian John załuje naprzecziw Gotfrydowi Polmanowi, ze mú na ulicy bez przycziny halonkow, húltay y innych nieuccziwych slow nadal, a na ostatkú w głowę úderzył. Obzałowany zeznaie, ze Załobnikowi takich niecnotliwych slow nadal y onego uderzył ztey przycziny ze mu Obzałowany prziganiał ze mu miedz wykupuje y przedraza, ze niemoze przed nim nic dostacz”¹⁸ [s. 66].

ROZWIĄZANIA SKRÓTÓW

- Sł. XVI w. – BAŁ Stanisław, MAYENOWA Maria Renata, PEPŁOWSKI Franciszek (współtwórcy), 1956–, Słownik polszczyzny XVI w., t. 1–36, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – PAN, Wrocław; <http://kpbc.umk.pl/publication/17781> (dostęp: 20.05.2014).
- Sł. XVII/XVIII w. – GRUSZCZYŃSKI Włodzimierz, red., 2004–, Elektroniczny Słownik języka polskiego XVII i 1. połowy XVIII wieku, IJP PAN, Kraków; <http://sxvii.pl> (dostęp: 20.05.2014).
- Linde – LINDE Samuel Bogumił, 1807–1814, Słownik języka polskiego, t. 1–6, Drukarnia XX. Piarów, Warszawa; <http://kpbc.umk.pl/publication/8173> (dostęp: 20.05.2014).

¹⁸ Rękopis znajduje się w Archiwum Państwowym Opola w zbiorze „Akta miasta Opola” (Sygn. II–2/13) [Borawski, Dormann-Sellinghoff, Piirainen, 2003].

BIBLIOGRAFIA

- BORAWSKI Stanisław, 2000, Wprowadzenie do historii języka polskiego. Zagadnienia historiozoficzne, PWN, Warszawa.
- BORAWSKI Stanisław, DORMANN-SELLINGHOFF Astrid, PIIRAINEN Ilpo Tapani, 2003, Transliteracja grafemiczna *Księgi protokołów sądu wójtowskiego miasta Opola z lat 1698–1721*, Oficyna Wydawnicza Atut, Wrocław.
- BORAWSKI Stanisław, 2004, Spontaniczność i konwencja w etykietalnych formułach adresowych (na materiale listów Z. Miłkowskiego do J. Łukaszewskiego), w: Danuta Ostaszewska, red., *Gatunki mowy i ich ewolucja*, t. 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice, s. 93–104.
- BORAWSKI Stanisław, 2005a, Podstawy idei poznawczej studiów nad dziejami używania języka. Esej o diachronii, w: Stanisław Borawski, red., *Rozprawy o historii języka polskiego*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra, s. 13–61.
- BORAWSKI Stanisław, 2005b, Skonwencjonalizowane zachowanie językowe i rytuał a funkcjonowanie wspólnoty komunikacyjnej, w: Rafał Zarębski, red., *Rytuał – język – religia*, Archidiecezjalne Wydawnictwo Łódzkie, Łódź, s. 59–75.
- BURZYŃSKA-KAMIENIECKA Anna, 2009, Wpływ sytuacji komunikacyjnej na kształt dialogu w XVIII-wiecznych polsko-niemieckich rozmówkach handlowych Georga Schlaga, *Acta Universitatis Wratislaviensis. Slavica Wratislaviensia CL*, Wrocław, s. 57–64.
- CYBULSKI Marek, 2003, Obyczaje językowe dawnych Polaków. Formuły werbalne w dobie średniopolskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- CYBULSKI Marek, 2005, Obyczaje językowe w dobie średniopolskiej w: Stanisław Borawski, red., *Rozprawy o historii języka polskiego*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra, s. 149–211.
- DĄBROWSKA Anna, 2013, – Kucharko, gdzieżeście? – Otom tu, Panno Doško, co waszeć każesz? Czego cudzoziemcy mogli się dowiedzieć o polskiej etykietce językowej w XVII i XVIII wieku, w: Maria Krauz, Kazimierz Ożóg, red., *Kultura zachowań językowych Polaków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2013, s. 38–54.
- DLUGOBORSKI Waclaw, GIEROWSKI Józef, MAŁEZYŃSKI Karol, 1968, *Dzieje Wrocławia do roku 1807*, PWN, Warszawa.
- DUNAJ Bogusław, 1994, Kategoria oficjalności, w: Zofia Kurzowa, Władysław Śliwiński, red., *Współczesna polszczyzna mówiona w odmianie opracowanej (oficjalnej)*, „Universitas”, Kraków, s. 23–31.

- ESTREICHER Karol, 1908, Bibliografia polska. Stulecie XV–XVIII w układzie abecedowym, część III, tom 16 (27), Akademia Umiejętności, Kraków, s. 202–203.
- GRABIAS Stanisław, 1977, Język w zachowaniach społecznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- GRABIAS Stanisław, 2008, Społeczne uwarunkowania zachowań językowych, w: Danuta Ostaszewska, Romuald Cudak, red., Polska genologia lingwistyczna, PWN, Warszawa, s. 161–171.
- IHNATOWICZ Ireneusz, MAĆZAK Antoni, ZIENTARA Benedykt, 1988, Społeczeństwo polskie od X do XX wieku, Książka i Wiedza, Warszawa.
- MARCJANIK Małgorzata, 2001a, Opisywanie etykiety językowej. Problemy metodologiczne, w: W kręgu grzeczności. Wybór prac z zakresu polskiej etykiety językowej, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce, s. 9–19.
- MARCJANIK Małgorzata, 2001b, Granice polskiej grzeczności językowej, w: W kręgu grzeczności. Wybór prac z zakresu polskiej etykiety językowej, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce, s. 21–36.
- MARCJANIK Małgorzata, 2001c, Normy regulujące językowe zachowania grzecznościowe, w: W kręgu grzeczności. Wybór prac z zakresu polskiej etykiety językowej, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce, s. 37–44.
- MARKIEWICZ Henryk, red., 1994, Polski słownik biograficzny, t. XXXV/4, z. 147, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Warszawa–Kraków, s. 510–511.
- MICKIEWICZ Adam, 1968, Pan Tadeusz, czyli ostatni zajazd na Litwie, oprac. S. Pigoń, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław; <http://literat.ug.edu.pl/xxx/panfull/index.htm> (dostęp: 20.09.2014).
- OSSOWSKA Maria, 1986, Socjologia moralności. Zarys zagadnień, PWN, Warszawa.
- SCHLAG Jerzy, 1755, Neun und funffzig Polnisch-Deutsche Handlungs-Gespräche [...]; Nebst einen doppelten Anhang Von Benennung und Resolvirung der Polnisch-und Schlesischen und andern Müntz, Maass und Gewichte, zum Behuff [...] der Polnischen Schule in Breßlau [...], wyd. Johann Jakob Korn, Wrocław; <http://www.bibliotekacyfrowa.pl/dlibra/docmetadata?id=136&from=publication> (dostęp: 20.05.2014).
- WIERZBICKA Anna, 1973, Akty mowy, w: Maria Renata Mayenowa, red., Semiotyka i struktura tekstu, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, s. 201–219.
- WOJTAK Maria, 1992, Wybrane elementy staropolskiej etykiety językowej, w: Janusz Anusiewicz, Małgorzata Marcjanik, red., Polska etykieta językowa, „Język i Kultura”, t. 6, „Wiedza o Kulturze”, Wrocław.

ZABROCKI Ludwik, 1963, Wspólnoty komunikatywne w genezie i rozwoju języka niemieckiego, cz. I: Prehistoria języka niemieckiego, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław.

Magdalena Jurewicz-Nowak

JĘZYKOWE AKTY ETYKIETY ŚRODOWISKOWEJ I ZAWODOWEJ
W ROZMÓWKACH HANDLOWYCH JERZEGO SCHLAGA (XVIII WIEK)

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest charakterystyka grzecznościowych zachowań językowych we wspólnocie miejskiej determinowanej ekonomicznie. Należą one w większości do skonwencjonalizowanych zachowań komunikatywnych. Zbiór tych zachowań przyporządkowanych w danej grupie społecznej (kulturowej) określonym okolicznościom tworzy obyczaj językowy. Podstawę materiałową badań stanowią osiemnastowieczne rozmówki polsko-niemieckie autorstwa Jerzego Schlaga (1692–1764). Analiza wykazała różnorodność formalnojęzykową i funkcjonalną aktów grzecznościowych. Dominują modelowe zachowania grzecznościowe nad tzw. grzecznością negatywną. Reguły etykiety językowej zawarte w rozmówkach nie różnią się zasadniczo od ogólnopolskiego wzorca grzeczności. Determinanty ekonomiczne mają wpływ na zachowania grzecznościowe, ale nie są jedynym składnikiem warunkującym ich charakter. Zależność ludzi od siebie, sposób pozyskiwania pieniędzy, obrona interesów, okoliczności działań handlowych oraz powtarzalność sytuacji kształtują więzi wspólnotowe, obyczaje i językowe zachowania grzecznościowe, nadając im nieraz odrębne rysy.

THE LANGUAGE ACTS OF ENVIRONMENTAL AND PROFESSIONAL
ETIQUETTES IN THE COMMERCIAL PHRASEBOOK
BY GEORGE SCHLAG (XVIII C.)

Summary

The purpose of the articles to characterize linguistic behaviour of politeness in the urban community determined economically. They belong mostly to the conventional communicative behaviour. This set of behaviour as signed in a given social group (cultural) to specific circumstances creates a language custom. The material basis of the study is the eighteenth-century Polish-German phrasebook by George Schlag (1692–1764). The analysis showed the formal and linguistic as well as functional diversity of acts of politeness. The model behaviour of politeness dominates over so-called negative politeness. The rules of language etiquette contained in the phrasebook do not differ substantially from the nationwide pattern of politeness. Economic determinants affect the behaviour of politeness, but are not the only component influencing its character. The dependence of people from each other, the way to obtain money, the defence of interests, the circumstances of trade activities and the repeatability of situations shape the community ties, customs and language behaviour of politeness, sometimes giving them distinct features.