

Dwa światy, dwa style negocjacji – o kulturowej determinacji w inicjowaniu dyskursu handlowego

KATARZYNA SUJKOWSKA-SOBISZ
(Katowice)

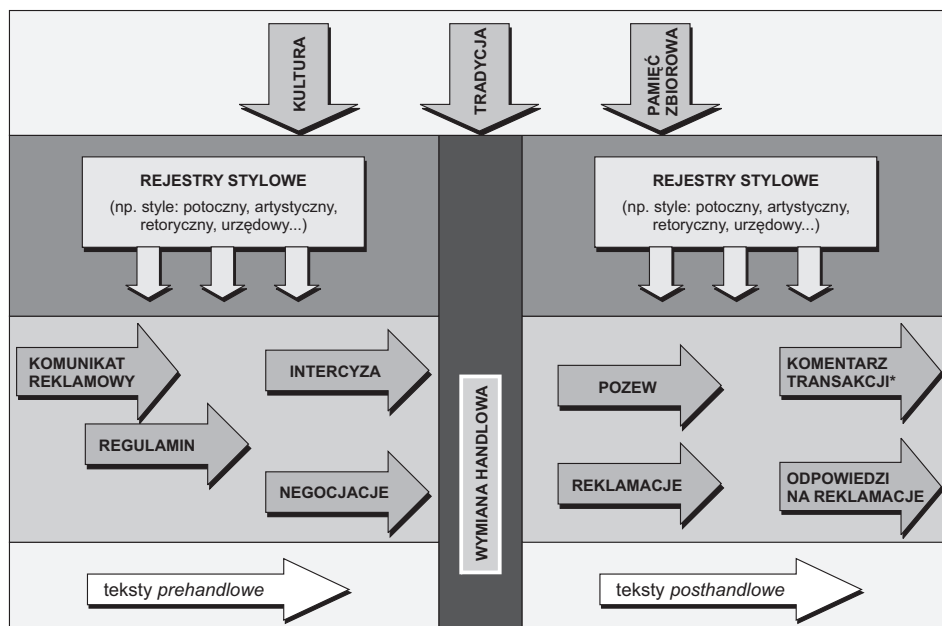
W tytule niniejszego artykułu pojawia się sporo słów doniosłych badawczo, lecz niejednoznacznych interpretacyjnie. Mamy więc *świat*, mamy *styl*, mamy *kulturę* oraz *dyskurs*. Każdy z tych terminów ma już mocno utrwalone w tradycji badawczej znaczenie, choć traktowany bywa różnie w zależności od opcji światopoglądowych badacza, reprezentowanej przezeń dziedziny wiedzy czy jego wyborów metodologicznych. Próba skompletowania sposobów konceptualizacji czy opisów terminów tak ważnych z jednej strony i wielowymiarowych z drugiej jest zadaniem nie tylko karkołomnym, ale i, z mojego punktu widzenia, w tym miejscu właściwie niekoniecznym¹. Jestem jednak przekonana, że

¹ Wydaje się, że przywoływanie i opisywanie sposobów myślenia o świecie czy kulturze nie jest potrzebne, bo w dalszej części rozważań pojęcia te nie będą relewantne w kontekście prowadzonych procedur badawczych. Warto jednak wspomnieć o tym, jakie myślenie o stylu jest mi najbliższe, a także przywołać, dla zbudowania tła postawy badawczej, przynajmniej kilka konceptualizacji pojęcia *dyskurs*. Pojmuję *styl* na sposób właściwy pragmatykom, bliskie jest mi definiowanie *stylu* jako wyboru w procesie interakcji (a także szerzej w komunikacji) takich form językowych, które są nacechowane określonym znaczeniem społecznym oraz interpretowane wedle reguł właściwych danej wspólnocie komunikacyjnej (por. Sandig, Seltig 2001: 150). *Dyskurs* natomiast jest dla mnie pewnym modelem, abstrakcyjnym konstruktem, którego znajomość warunkuje umiejętność (zarówno kreacyjną, jak i interpretacyjną) posługiwania się tekstem w konkretnej sytuacji pragmatycznej. Mam jednak świadomość, że bywa on także definiowany jako tożsamy z aktem komunikacji „rodzaj interakcji społecznej” (Grabias 1994: 264) lub jako kategoria obejmująca „określoną werbalizację, jak i czynniki pozajęzykowe, które jej towarzyszą, tj. określoną sytuację użycia oraz jej uczestników” (Duszak 1998: 19) – taka konceptualizacja dyskursu właściwa jest badaniom wpisującym się w paradygmat socjolingwistyczny, natomiast teoretycy tekstu widzą zazwyczaj w dyskursie „normę i strategię zastosowaną

warto doprecyzować te kwestie, czy te terminy, które pozostają istotne w perspektywie dalszych rozważań prezentowanych w niniejszym artykule. Ważne wydaje się zatem dookreślenie tego, jak rozumiem *dyskurs handlowy*. Otóż jest on dla mnie pewnym modelem czy pewną konwencją (Witosz 2009: 70) możliwą do zdefiniowania dzięki analizom tych tekstów, które poprzedzają wymianę handlową między oferentami, i tych, które są lub mogą być jej skutkiem. Jest więc dla mnie dyskurs handlowy pojęciem bardzo szerokim, bo widzę w nim zarówno reklamy, jak i reklamacje, zarówno oferty sprzedaży, jak i internetowe komentarze transakcji. Reklamy, bo zachęcają do wymiany handlowej, reklamacje, bo bywają skutkiem nieudanej, przynajmniej z perspektywy jednego jej uczestnika, wymiany handlowej. Oferty sprzedaży, wiadomo, inicjują wymianę, a komentarze do transakcji w świecie wirtualnym w jakiś sposób zamykają transakcję, ale gdy są pozytywne, stają się na powrót swoistą reklamą oferenta, bądź też antyreklamą, gdy są negatywne lub neutralne (Sujkowska-Sobisz, w druku). Jest zatem dyskurs handlowy pewnym procesem, który poddaje się refleksji badawczej między innymi dzięki temu, że współtworzą go różne wypowiedzi właściwe różnym rejestrom stylowym, istniejącym zarówno przed wymianą handlową, jak i po niej. Zaznaczmy wyraźnie, że interpretacja w takiej procesualnej perspektywie nie tylko nie wyklucza, ale wręcz wymaga oglądu z perspektywy stylistycznej, zwłaszcza w jej wymiarze funkcjonalnym. Dyskurs handlowy współmodelują, jak wyżej wspomniałam, różne teksty – są to np. komunikaty reklamowe, które często interpretujemy w kontekście stylu retorycznego, co oczywiste, ale i artystycznego, co już tak oczywiste nie jest. W interesującym mnie typie dyskursu widziałabym również teksty realizujące założenia stylu urzędowego, a mianowicie: regulaminy (np. konkursów), instrukcje, reklamacje, a także odpowiedzi na te ostatnie. Styl urzędowy byłby również rejestrem właściwym wszelkim ważnym dla dyskursu handlowego tekstom prawnym, a mianowicie: umowom, pozwom, postanowieniom oraz innym pismom procesowym, przede wszystkim tym, których powstanie zainspirowała wymiana handlowa. Oczywiście jest również to, że dyskurs handlowy współmodelują teksty właściwe żywiołowi stylu potocznego, a mianowicie negocjacje czy targi. Patrząc zatem na interesujący mnie model wypowiedzi z perspektywy styli-

w procesie tworzenia tekstu i wypowiedzi” (Labocha 1996: 91). Jest jeszcze wiele, właściwych np. konkretnym narodowym tradycjom badawczym (inaczej w szkole francuskiej, inaczej w niemieckiej), sposobów myślenia o dyskursie. W sposób syntetyczny i spójny przedstawia je w książce *Dyskurs i stylistyka* Bożena Witosz (2009: 57–75).

styki dyskursu, która to zdaniem Bożeny Witosz „rozpatruje dyskurs nie tylko zanurzony w określonej kulturze przechowujący pamięć o jej tradycji, podległy jej regułom, ale też rozwarstwiony na gatunki, socjolekty, rejestry, które – oddziałując na poszczególne wypowiedzi – przesądzają o ich heterogenicznym kształcie, a zarazem o unikatowości semantycznej i pragmatycznej” (Witosz 2009: 73–74). Moje intuicje dotyczące charakteru i wewnętrznego ustrukturyzowania dyskursu handlowego w kontekście stylistyki dyskursu przedstawia wykres 1. Nie jest on oczywiście zamkniętym i pełnym schematem, lecz jedynie propozycją opisu pewnych zależności wewnątrzdykursywnych.



* Komentarz transakcji zrealizowanej w świecie wirtualnym, a mianowicie na portalu aukcyjnym (Sujkowska-Sobisz, w druku).

Wykres 1. Ustrukturyzowanie dyskursu handlowego w kontekście stylistyki dyskursu
Źródło: opracowanie własne.

Warto, jak sądzę, z przywołanej wyżej i przedstawionej na wykresie przestrzeni dyskursu handlowego wyizolować podjęty w tym artykule przedmiot badań. Elementem czy ułamkiem omawianego tu dyskursu są takie wypowiedzi, w których przynajmniej dwie osoby w bezpośrednim kontakcie w drodze interakcji werbalnej próbują dojść do wspólnego celu, którym jest wymiana mate-

rialno-finansowa. Wypowiedzi te czerpię z wybranych publikacji (powieści, noweli) z drugiej połowy XIX i początku XX w.² Może, jak sądzę, dziwić to, że procedurom badawczym poddawać chcę dialogi zaczerpnięte z literatury. Mam oczywiście świadomość, że badając teksty literackie, zawsze ogląda się światy fikcjonalne. W wybranych do analiz tekstach działanie takie wydaje się usprawiedliwione, dlatego że procedurom badawczym poddaję twórczość autorów, którzy, wedle Edwarda Pieścikowskiego, za cel stawiali sobie obrazowanie prawdy realnej popartej wnikliwą obserwacją społeczeństwa (Pieścikowski 1989). Interakcje handlowe pojawiające się w powieściach Orzeszkowej, Prusa, Kaczkowskiego czy Gruszeckiego zaliczyć należy oczywiście do gatunków wtórnych (Dobrzyńska 1992), bo zaczerpniętych z literatury pięknej. Jednak wspomniany wcześniej mimetyczny aspekt twórczości interesujących mnie tu pisarzy pozwala przypuszczać, że transformacja wspomnianych genrów jest w stosunku do gatunków pierwotnych niewielka.

Pora zatem przejść do omówienia wybranych aspektów kulturowego uwikłania rozmów handlowych, w dalszej części opracowania nazywanych również targami lub negocjacjami. Takie interkulturowe spojrzenie na determinacje w inicjowaniu dyskursu handlowego wydaje się ciekawe, ponieważ pokazuje to, co dzieje się na styku kultur, pozwala wskazać możliwe skutki interferencji kulturowych (zob. Biłas-Pleszak, Sujkowska-Sobisz 2009: 206–218). Muszę już tutaj bardzo wyraźnie zaznaczyć, że zajmować mnie będą przede wszystkim pragmatyczne czynniki decydujące o zainicjowaniu w konkretnej sytuacji wymiany negocjacyjnej. Oczywiście wydaje się, że są narody, które przejawiają większą skłonność do podejmowania prób obniżenia ceny jakiegoś towaru lub jakiejś usługi i takie, którym tego rodzaju zachowania werbalne nie są bliskie. Porównajmy choćby mieszkańców krajów basenu Morza Śródziemnego, mam tu na myśli na przykład Turków, Greków, Tunezyjczyków czy Egipcjan ze Skandynawami czy Japończykami. Co dla jednych jest przejawem roztropności i oszczędności, dla innych bywa dowodem braku kultury, ale nie narodowej, lecz osobistej oczywiście. Jakie jest zatem miejsce targów w naszej tradycji. Czy godzi się targować, a jeśli tak, to czy każdemu i czy o wszystko?

Przyznam, że w trakcie lektury powieści stanowiących materiał źródłowy niniejszego artykułu miałam wrażenie, że częściej wyznajemy sobie miłość, czę-

² Interesować będą mnie zwłaszcza powieści autorstwa: Marii Konopnickiej (1949), Elizy Orzeszkowej (1984), Bolesława Prusa (1974, 1981, 1984), Władysława Reymonta (1987, 1991), Ignacego Kraszewskiego (1857), Wacława Szymanowskiego (1855), Artura Gruszeckiego (1900) oraz Zygmunta Kaczkowskiego (1872).

ściej spieramy się, częściej kłócimy – targujemy się rzadko, o pieniądzach się przecież nie rozmawia, a targują się, jak wiadomo, tylko skąpcy i Żydzi³. I to właśnie obrazy targów oglądanych z perspektywy uwarunkowań dwu różnych kultur – żydowskiej i polskiej – chciałabym ze sobą zestawić. Zobaczmy zatem, czy są jakieś różnice w inicjowaniu targów między Polakami a żyjącymi przecież w diasporze od wieków Żydami mieszkającymi na terenach polskich.

Wybór stylistyczno-dyskursywnej perspektywy oglądu nakłada na mnie obowiązek przyjrzenia się przede wszystkim komponentowi pragmatycznemu, a zwłaszcza komunikującym się podmiotom. Takie procedury badawcze powiodą nas do oglądu pojawiającej się między podmiotami interakcji i jej społecznego umocowania (Witosz 2009: 71).

Przejdźmy zatem do przedstawienia, z konieczności dość ogólnej, typologii interlokutorów biorących udział w rozmowach handlowych pojawiających się w publikacjach z przełomu XIX i XX w. Trzeba zaznaczyć, że targują się zazwyczaj dwie osoby, czasami jednak pojawiają się postaci towarzyszące – pomocnicy jednej ze stron, np. w *Placówce* Bolesława Prusa żona Ślimaka Jagna lub jego sąsiad Grochowski (Prus 1984: 29–32), a w powieści Artura Gruszeckiego *Dla miliona* notariusz w targach Bratkowskiego z Mrozieckim (Gruszecki 1900: 44–47) oraz faktor przy rozmowach handlowych Lejzora Krausberga z Bratkowskim (Gruszecki 1900: 53–58).

Przeanalizowany materiał badawczy wskazuje na istnienie kilku konfiguracji nadawczo-odbiorczych budujących dyskurs handlowy w proponowanym tu ujęciu; do targów może więc dojść między:

1) chłopem i handlarzem, np. targi Fillipa z Żydami w *Naszej szkapie* (Kopnicka 1949: 127–128);

2) handlarzem i handlarzem; egzemplifikacją materiałową takiego układu nadawczo-odbiorczego są np. targi Moryca Welta z Grünspanem w *Ziemi obiecanej* (Reymont 1987: 174–176);

3) handlarzem i gospodarzem lub przedsiębiorcą; chociażby negocjacje Bratkowskiego z Lejzorem Krausbergiem w *Dla miliona* Gruszeckiego (1900: 53–58).

Te trzy dość ogólne konfiguracje podmiotów interesującej nas tutaj interakcji są najczęstsze; taki układ nadawczo-odbiorczy, charakteryzujący się brakiem

³ Artur Rejter, omawiając kategorie autostereotypu i heterostereotypu Żyda, wskazuje najbardziej charakterystyczne stereotypowe cechy definicyjne Żyda, oto kilka najczęstszych: 1) nieuczciwy, niegodny zaufania; 2) chciwy, skąpy; 3) żyjący w diasporze; 4) przebiegły; 5) biedny; 6) ciężko pracujący; 7) fałszywy (Rejter 2003: 212).

bezpośredniej podległości społecznej, determinuje możliwość targów lub nawet ich konieczność w sytuacji wymiany handlowej. Handlarzami najczęściej są Żydzi, choć nie jest to regułą. Zaznaczyć warto, że Polacy trudniący się handlem przedstawiani są jednak w lepszym świetle niż handlarze żydowscy – handlującym Żydom stereotypowo przypisuje się chęć oszustwa, np.:

[...] wmówić we mnie chciał, że ślepa szkapa najlepsza. – Najlepsza, nie najlepsza! A równo, com dróżniejszej kobyły nie widział, to nic widział. A co o wmawianiu to najmniej, bom przecież katolik nie Żyd. (Konopnicka 1949: 155)

Żydów posądza się również o brak zasad i poczucia przyzwoitości, dla Żydów wszystko ma swoją cenę „Ja nie Żyd, żebym brał za gościnność”, czytamy w *Placówce* (Prus 1984: 35) czy też „Schowaj se panienka ten obrazik prze-najświętszy. Ja tam nie Żyd, żebym takimi rzeczami handlował” – w innym miejscu tej samej powieści (Prus 1984: 73).

Wróćmy jednak do układu nadawczo-odbiorczego targów, konfiguracje omówione wcześniej są najczęstsze, zdarza się jednak i tak, że targować zaczynają się ze sobą osoby nietrudniące się handlem, a do tego pozostające w zależności materialno-zawodowej, np.:

1) chłop i parobek, przykładem takiej interakcji mogą być choćby targi parobka Kuby z Maciejem Boryną w *Chłopach*:

– Kuba, ostaniesz to w służbie dłużej, co? Kuba spuścił ośnik, którym strugał, i zapatrzył się w ogień tak długo, aż Boryna mu przypomniał.

– Słyszałeś, com ci rzekł?

– Słyszeć, słyszałem, ino tak w głowę zachodzę, że po prawdzie, to krzywdy mi nijakiej u was nie było... Juści, ale ino... – urwał zakłopotany.

– Józia, dajno gorzałki i co przegryźć, co mamy na sucho radzić, kiej Żydy jakie – zarządził stary i przysunął przed komin ławkę, na której Józia wnet postawiła butelkę, wianek kiełbasy i chleb.

– Napij się, Kuba, i rzeknij swoje słowo.

– Bóg zapłać, gospodarzu... Ostać, tobym się ostał, ino... ino...

– Postąpię ci coś niecoś...

– Przydać by się przydało, bo to i kożuch zlatuje ze mnie i buciska też, a i kapot jaki kupiłbym... już jak ten dziadak jaki jest człowiek, że nawet do kościoła iść, to ino do kruchty... bo jakże mi przed ołtarz w takim obleczeniu...

– A w niedzielę nie baczyłeś na to, inoś się pchał tam, gdzie najpierwsze... – rzekł surowo Boryna.

– Juści... Hale... Prawda... – bąkał srodze zawstydzony, i ciemny rumieniec oblał mu twarz.

– A to i dobrodziej naucza, żeby szanować starszych. Napij no się Kuba, na zgodę i słuchaj, coć rzeknę, a sam się po miarkujesz, że co parobek to nie gospodarz... Kuźden ma swoje miej-

sce i la każdego co innego Pan Jezus wyznaczył. Wyznaczył ci Pan Jezus twoje, to go się pilnuj i nie przestępuj, na pierwsze miejsce się nie pchaj i nie wynoś się nad drugie – bo zgrzeszysz ciężko. I sam dobrodziej ci powtórzy to samo, że tak być musi, by porządek na świecie był. Miarkujesz se, Kuba?

– Nie byłem przeciech i swoje pomyslenie mam.

– To baczże, byś się nad drugie nie wynosił.

– I... inom bliżej ołtarza chciał być...

– Pan Jezus z każdego kąta słyszy, nie bój się. I po co się pchać między najpierwsze, kiej wszyscy wiedzą, ktoś jest.

– Juści, juści... gospodarzem byłbym, to i baldach nosić bym nosił, a i dobrodzieja pod pachę wiódł, i w ławkach siadał, i z książki głośno śpiewał... a żem ino parobek, chocia i syn gospodarzki, to mi w kruchcie stać, abo przed drzwiami, jako te pieski... – powiedział smutno.

– Takie już na świecie urządzenie jest i nie twoja głowa zmieni.

– Pewnie, że nie moja, pewnie.

– Napij się jeszcze, Kuba, i rzeknij, co ci mam zasług dodać.

Kuba wypił, ale że go już nieco zamroczyła gorzałka, to uwidziało mu się, że w karczmie sędzi z Michałem od organisty abo i z drugim kamratem i rajcują se swobodnie, wesoło, jak równy z równym. Rozciebnał ździebko kapotę, wyciągnął nogi, buchnął pięścią w ławkę i zakrzyknął:

– Cztery papierki i rubla zadatku dołoży – to ostanę.

– Widzi mi się, żeś pijany, abo ci się w głowie popsulo – zawołał Boryna, ale Kuba szedł już za myślą swoją i dawnem marzeniem, a zresztą i nie słyszał gospodarskiego głosu, więc rozprostowywał skurczoną duszę, rósł w ambit i taką pewność siebie, jakoby samym gospodarzem się poczuł.

– Cztery papierki i jeszcze jeden zadatku – dołoży, to u niego ostanę, a nie, to psiachmać na jarmark pójdę i służbę se znajdę, choćby i na furmana do cugowych we dworze... Znają mię, iżem robotny i na wszystkim w polu czy kiele domu się znający, że niejednemu gospodarzowi bydło paść u mnie a uczyć się... A nie, to ptaszki strzelał będą i dobrodziejowi nosił abo i Jankłowi... a nie...

– Cie... Kuternoga jeden, jak bryka. Kuba! – krzyknął ostro stary.

Kuba zamilkł, wytrzeźwiał z rozmarzenia, ale hardości nie stracił, bo jął się nieustępliwym czynić, że Boryna rad nierad dorzucał mu po półrublu, to po złotówce, aż i stanęło, że obiecał mu na przyszły rok dołożyć trzy ruble i dwie koszule miasto zadatku.

– Ho, ho, ptaszek z ciebie – wołał stary, przepijając do niego na zgodę, choć zły był, że tyła pieniędzy wywalić musi, ale wagować się nie było co, bo Kuba wartał i więcej, robotny parob, choćby i za dwóch, gospodarskiego nie ruszył i o inwentarz dbał więcej niżli o siebie, choć i kulawy był, i mocy wielkiej nie miał, ale na gospodarstwie się znał – można się całkiem spuścić na niego, że wszystko, jak przynależało, zrobi i jeszcze najemnika przypilnuje.

Poradzili jeszcze o tem i o owem i, gdy się rozchodzili, Kuba już ode drzwi nieśmiało całkiem się ozwał:

– Zgoda na trzy ruble i dwie koszule ino... ino... nie sprzedawajcie żrebicy... przy mnie się uległa... kożuchem swoim przyodziewałem, żeby nie przemarzła... tobym nie ściерpiał, żeby ją Żyd jaki bijał, libo i łachmytek z miasta... Nie sprzedawajcie... złoto, nie żrebica... kiej ten

dzieciak posłuszna... koń taki, że i drugi człowiek – prosty pies przy niej – Nie sprzedawajcie...

- Ani mi to w głowie nie powstało.
- Bo w karczmie powiedali i... bojałem się...
- Opiekuny, psiekrwie, zawsze najlepiej wiedzą!

Kuba byłby go za nogi ułapił z radości, ino śmieć nie śmiał, to nadział czapę i poszedł rychło, jako że i czas było spać, bacząc na jarmark jutrzejszy. (Reymont 1991: 105–108);

2) chłop i pan, przy czym pisząc o panach mam oczywiście na myśli szlachtę, ale także tych, którzy mają wyższe aspiracje, a zatem np. bogatych mieszczan, którzy nie zajmują się w żadnym sensie handlem; przykładem może być choćby rozmowa o dzierżawie pola między dziedzicem a Ślimakiem w *Placówce*:

Dziedzic wysłuchawszy relacji szwagra zwrócił się do chłopca.

- Więc chcesz – spytał go – ażebym te dwa morgi łąk nad rzeką wypuścił ci w dzierżawę?
- Jeżeli łaska jaśnie pana – odparł chłop.
- I żeby nam jaśnie pan choć ze trzy ruble opuścił – dodał szybko Jędrak.

Ślimakowi krew uciekła do serca, a państwo spojrzeli po sobie.

- Cóż to znaczy? – spytał pan. – Z czego ja mam opuścić trzy ruble?

Chłop machinalnie sięgnął ręką do rzemienia, ale opamiętawszy się, że w takiej chwili nie może zbić Jędrka, wpadł w desperację i postanowił od razu powiedzieć całą prawdę.

– A, jaśnie panie! – zawołał – niech jaśnie pan tego hycła nie słucha! Było, panie, tak, że mi baba okrutnie głowę suszyła, jako nie umiem się targować, i nakazywała mi, żebym choć ze trzy ruble wytargował na łące. No, a teraz ten kundel taką mi rzecz zrobił, że aż wstydl!...

[...]

- Więc, mój Józefie, to żona kazała ci, ażebyś wziął ode mnie łąkę w dzierżawę?
- Juźci tak, jaśnie panie.
- I żebyś się dobrze targował?
- Juźci tak. Co prawda, to prawda.
- Wiesz, ile Łukasiak płaci mi rocznie za morgę łąki?
- Gadał, że dziesięć rubli.

– Więc ty powinienes płacić dwadzieścia rubli za dwie morgi Chłop zamyślił się i rzekł po chwili:

- Zawsze się ta jaśnie pan zmiłuje...
- I choć ze trzy ruble opuści?... – pochwyił dziedzic. Ślimak umilkł zawstydzony.
- Dobrze – rzekł dziedzic – opuszczę ci trzy ruble i będziesz płacił tylko siedemnaście rubli rocznie. Czy jesteś kontent?

Chłop schylił się do ziemi, a nie mogąc dosięgnąć nóg dziedzica uściśnął sztachety; lecz na jego twarzy zamiast zadowolenia malowała się niepewność. „Coś jest – myślał Ślimak – że on się nie targuje! Juź ja widzę, że ten szwagierek cosik zmajstrował!...”

Głośno zaś dodał:

– To niech jaśnie pan jeszcze uczyni łaskę i weźmie ode mnie zadatek. Właśnie dała mi moja dziesięć rubli, a resztę, powiedziała, żebym odniósł jutro. Wydobył z za sukmany węzełek, z niego dziesięć rubli – i wręczył dziedzicowi.

– Za pozwoleniem – przerwał dziedzic – pieniądze wezmę później, a teraz zrobię ci propozycję. Czy pamiętasz, ile mi za morgę łąki zapłacił w zeszłym roku Grzyb?

– Osiemdziesiąt rubli.

– I oprócz tego zapłacił rejenta i jeometrę, czy tak?

– Święta prawda.

– Otóż słuchaj. Ja te dwie morgi łąki, które chcesz dzierżawić, sprzedam ci po sześćdziesiąt rubli, więc o dwadzieścia rubli taniej aniżeli Grzybowi. Jeszcze zrobię lepiej, bo nic nie wydasz ani na jeometrę, ani na rejenta. Ale wiesz pod jakim warunkiem?

Chłop pokornie wzruszył ramionami.

– Pod tym warunkiem, żebyś zdecydował się sam, zaraz, nie pytając żony

[...]

– Kupujesz, Józefie? Dajesz rękę na zgodę? – spytał dziedzic. „Albo ja głupi!” – pomyślał chłop, głośno zaś dodał:

– Kiej kupować przez żony, jaśnie panie, to nieładnie...

– I nie namyślisz się?

– Kiej bardzo nieładnie – powtarzał chłop, kontent, że pan nastęrczył mu tak doskonałą wymówkę.

Chłop udawał zasmuconego, ale uparł się i ani myślał kupować łąki.

– No, więc w takim razie wypuszczam ci łąkę w dzierżawę. Daj mi swój zadatek, a jutro przyjdź po kwit. (Prus 1984: 50–51)

Omawiając konfiguracje nadawczo-odbiorcze, celowo używałam nazw męskich dla określenia pewnych typów podmiotów interakcji. Moje decyzje motywowane są tym, że kobiety z rzadka wchodzą w rolę negocjatora, umowa społeczna pozwala na to tylko tym kobietom, obok których nie ma mężczyzny – męża, brata, ojca – który mógłby te zadania przejąć na siebie. Takimi z konieczności samodzielnymi kobietami są np. Dominikowa w *Chłopach* (Reymont 1991: 175, 178) czy Kiryłowa w *Nad Niemnem* (Orzeszkowa 1984, t. 2: 12). Zdarza się i tak, że to właśnie kobiety są inspiratorkami rozmów handlowych, ale same rezygnują z udziału w nich, jak choćby Jagna Ślimakowa, która w rozmowie z mężem żąda:

– A tej krowy z chałupy nie wypuszczę i kupię ją...

– To se kupuj.

– Kupię, ale ty stargujesz, bo ja nie mam czasu namawiać Grochowskiego i nie będę z nim piła wódki.

– Pij! namawiaj! kiedy ci się zachciało krowy! – wołał Ślimak. Żwawa kobieta wyciągnęła rękę i grożąc nią wołała:

– Józek, ty mi się nie buntuj, kiedy sam nie masz dobrego zastanowienia. Ty mnie słuchaj. [...] Kończ robotę, przychodź do izby i krowę mi wytarguj, bo inaczej, znać cię nie chcę... (Prus 1984: 19)

O tym, że handlujący Żydzi byli gorzej oceniani niż handlarze polskiego pochodzenia, nadmieniałam już wcześniej. Warto, jak sądzę, wrócić do tego wątku zwłaszcza w kontekście handlarek Żydówek. Postać handlarki żydowskiego pochodzenia pojawia się na przykład w *Szkicach warszawskich* Wacława Szymanowskiego. Autor, nader tendencyjnie, przedstawia w swojej książce różne postaci Żydów zajmujących się pożyczaniem pieniędzy. Szymanowski tworzy swoistą typologię lichwiarzy, dzieli ich na fanciarzy, czyli tych, którzy pożyczają pieniądze pod zastaw cennych rzeczy – fantów, później wymienia wekslarzy oraz bankierów. Przyjrzyjmy się opisom dwu postaci pożyczających pieniądze pod zastaw towarów. Najpierw handlarka:

Właścicielka zakładu stojąca przed nami, była to osoba mogąca mieć pięćdziesiąt lat wieku, ubrana w brunatnej starej sukni, i opakowana w szeroki kaftan. Głowę przystrajał niezupełnej świeżości czepiec. Na twarzy zarumienionej jak gdyby zwykłym użyciem mocnych trunków, które w szczególności szkarłatnymi ozdobami spory nos upstrzyły, **malował się wyraz nieufności i przebiegłości, zwykłych pewnego wieku i stanu kobietom, które po niezbyt spokojnie przepędzonej młodości, puszczają się na nieprawie zarobki.** Oczy małe, ruchliwe a przenikliwe, wlepiła we mnie, jakby chciała z twarzy mej i powierzchowności, mój stan i charakter, moją przeszłość i przyszłość odgadnąć. (Szymanowski 1855: 50–51; wyróż. – K. S.-S.)

A teraz handlarz:

Sam pan Agatstein był to izraelita słusznego wzrostu, średniego wieku, z czarną brodą takimiż wąsami i całym przyborem starozakonnego stroju, który jeszcze wówczas był dozwolonym, trochę przygarbiony, mówiący niezbyt czysto po polsku, a nigdy nie patrzący w oczy temu, do którego mówił. Siedział on także nad księgą z drugiej strony stołu, przy którym wrzeszczał Lewek, lecz za przybyciem naszym wstał i zaprosił nas do drugiego pokoju, który widocznie był właściwą jego kancelarią. (Szymanowski 1855: 26–27)

Wyraźnie widać, że opis handlarki jest mocno nacechowany wartościująco, sporo negatywnych cech dostrzeżono w jej wyglądzie, a także wyinterpretowano z jej aparycji. W kontekście takiego opisu wygląd Agatsteina wydaje się całkiem neutralny. Kobiety, które wchodziły w świat im zakazany, bo zarezerwowany niegdyś dla mężczyzn, budziły niechęć największą, a zwłaszcza, wydaje się, wtedy, gdy należały do narodu, którego strategię negocjacyjną i działania handlowe nie były pozytywnie oceniane przez Polaków.

Najistotniejsze z dotychczasowych rozważań wydaje się to, że nie każdy chętnie oddaje się negocjacji, nie każdy chce lub może negocjować. Ograniczenia w inicjowaniu rozmowy handlowej lub w uczestniczeniu w niej wynikają najczęściej z nierówności społecznej interlokutorów, a zatem związane są bezpo-

średnio z kontekstem konkretnego aktu mowy, z ograniczeń i determinacji płci, wynikają zatem z szerszego kontekstu kulturowego oraz – najogólniej mówiąc – z ducha narodu, bo jak pisze Hertz: „tradycje szlacheckie wytworzyły tu [w Polsce – K.S.-S.] atmosferę pogardy dla handlu jako zawodu” (Hertz 1988: 96).

Inaczej widzieli ograniczenia w dyskursie handlowym żydowscy interlokutorzy. Jedynymi ograniczeniami branymi pod uwagę były te wynikające z kontekstu kulturowego związanego z płcią. Rzeczywiście Żydówki równie rzadko jak nie-Żydówki uczestniczą w rozmowach handlowych. Dochodzi do nich tylko wtedy, gdy wdowieństwo lub inne wypadki losowe nie pozwalają, aby reprezentował je mężczyzna. Pozostałe jednak ograniczenia nie wpływały w stopniu znaczącym na determinację w inicjowaniu targów przez negocjatorów pochodzenia żydowskiego w obrazach dyskursu handlowego przedstawianych na kartach analizowanych powieści. Nie miała znaczenia asymetria pozycji społecznej interlokutorów ani inne uwarunkowania kulturowe, a potwierdzeniem takich wniosków mogą być choćby krótkie targi żydowskiego dziecka i dorosłego nie-Żyda:

Wtem drzwi się otwierają i wchodzi młody Bajgele z niskim ukłonem i zwykłym zapytaniem:

– Czy pan nie potrzebuje zapalek?

– Wybacz mi mój Herszku, odrzekłem, ale mam jeszcze pół pudełka z przeszłego tygodnia, więc rzeczywiście nie potrzebuję ich, na drugi raz.

– Nu na co to na drugi raz, po co to odkładać? niech pan kupi na zapas.

– Kiedy ja nie chcę zapasów, a po wtóre wiesz jak teraz trudno o drobne, ja mam same ruble, a reszty mi pewno nie zdasz.

– No to ja panu zakredytuję, rzekł żydek stawiając paczkę na stole, a w procencie pan mi odda stare pudełko z przykrywką, ja panu bardzo wierzę, za kilka dni przyjdę się upomnieć.

No to musisz mieć wiele pieniędzy, – kiedy chcesz kredytować?

– A skąd taki biedny żydek jak ja może mieć pieniędzy, to wszystkich moich pieniędzy, rzekł wyciągając z kieszeni łapserdaka starą zabrudzoną portmonetkę, i wysypał z niej na stół kilka trzygroszniaków i dziesiątek [...]. (Szymanowski 1855: 5–7)

Rozmowy handlowe powstające w wyniku interakcji, w której bierze udział negocjator Żyd, prowadzone są często w niezwykle zaskakujący dla nie-Żydów sposób. Nad stanowiska i stan urodzenia przedkładali oni wiarygodność kontrahenta, widać to najwyraźniej w targach o pożyczkę pod zastaw lub pod weksel. Strategie negocjacyjne oraz zabiegi etykietalne zmieniały się wprost proporcjonalnie do zmniejszania się możliwości finansowych dłużnika. W niniejszym opracowaniu nie zajmę się jednak strategiami negocjacyjnymi interlokutorów

dwóch omawianych tu narodów, choć, jak można wnioskować z lektury materiału źródłowego, temat wydaje się nader interesujący i warto doń wrócić.

Ogląd kwestii inicjowania rozmów handlowych w perspektywie stylistyki dyskursu otwiera, jak się wydaje, możliwość poszukiwania źródeł interesujących mnie tutaj różnic kulturowych. Ciekawa, choć pewnie uproszczona, wydaje się interpretacja odsyłająca do Starego Testamentu, w którym Żydzi znajdują wyraźne przyzwolenie na inicjowanie targów bez względu na brak symetrii pozycji negocjatorów – myślę o słynnych targach Abrahama z Bogiem w Księdze Rodzaju. Abraham, goszcząc w swoim domu niecodziennego gościa, pozwala sobie na negocjacje z Bogiem w sprawie losów Sodomy. Bóg nie tylko nie widzi w tym niczego niestosownego i wchodzi z Abrahamem w interakcję, co więcej uznaje argumenty swego gospodarza:

„Czy zamierzasz wygubić sprawiedliwych wespół z bezbożnymi? Może w tym mieście jest pięćdziesięciu sprawiedliwych; czy także zniszczysz to miasto i nie przebaczysz mu przez wzgląd na owych pięćdziesięciu sprawiedliwych, którzy w nim mieszkają? O, nie dopuść do tego, aby zginęli sprawiedliwi z bezbożnymi, aby stało się sprawiedliwemu to samo, co bezbożnemu! O, nie dopuść do tego! Czyż Ten, który jest sędzią nad całą ziemią, mógłby postąpić niesprawiedliwie?” Pan odpowiedział: „Jeżeli znajdę w Sodomic pięćdziesięciu sprawiedliwych, przebaczę całemu miastu przez wzgląd na nich”. Rzekł znowu Abraham: „Pozwól, o Panie, że jeszcze osmielę się mówić do Ciebie, choć jestem pyłem i prochem. Gdyby wśród tych pięćdziesięciu sprawiedliwych zabrakło pięciu, czy z braku tych pięciu zniszczysz całe miasto?” Pan rzekł: „Nie zniszczę, jeśli znajdę tam czterdziestu pięciu”. Abraham znowu odezwał się tymi słowami: „A może znalazłoby się tam czterdziestu?” Pan rzekł: „Nie dokonam zniszczenia przez wzgląd na tych czterdziestu”. Wtedy Abraham powiedział: „Niech się nie gniewa Pan, jeśli rzeknę: może znalazłoby się tam trzydziestu?” A na to Pan: „Nie dokonam zniszczenia, jeśli znajdę tam trzydziestu”. Rzekł Abraham: „Pozwól, o Panie, że osmielę się zapytać: gdyby znalazło się tam dwudziestu?” Pan odpowiedział: „Nie zniszczę przez wzgląd na tych dwudziestu”. Na to Abraham: „O, racz się nie gniewać, Panie, jeśli raz jeszcze zapytam: gdyby znalazło się tam dziesięciu?” Odpowiedział Pan: „Nie zniszczę przez wzgląd na tych dziesięciu”. Wtedy Pan, skończywszy rozmowę z Abrahamem, odszedł, a Abraham wrócił do siebie. (Rdz 18, 23–33)

Dwie różne kultury, dwa różne światy – w jednym o pewnych sprawach się nie dyskutuje, wstyd mówić o pewnych kwestiach, w drugim znajdują one pełne uprawomocnienie w najstarszych i najświętszych księgach narodu. Oba narody od wieków żyjące obok siebie (celowo piszę „obok”), wchodzące w interakcje, czasami się lubiące, czasami nie. Żydzi mieli pełne kulturowe przyzwolenie na wchodzenie w interakcje negocjacyjne, Polacy wręcz przeciwnie. Często mówimy, że ten kto ma głos, ma władzę – współcześnie wydaje się to prawdziwe –

ale czy tak też jest w przypadku targów, których przykłady zaczerpnięto z literatury przełomu XIX i XX wieku. Czy ten, który nie boi się mówić, ten, który bez skrpułów inicjuje rozmowę handlową, posiada realną władzę? Wydaje mi się, że w dyskursie handlowym przełomu wieku XIX i XX władza ta była mniej jednoznaczna niż współcześnie. Sądzę, że inspirująca badawczo w tym kontekście może okazać się teoria dyspozytywu społecznego, na którą u schyłku swojego życia zwrócił uwagę Michel Foucault. Twórca koncepcji archeologii wiedzy i genologii władzy (Foucault: 2010) widział w dyspozytywie wszystkie wypowiedziane i niewypowiedziane w dyskursie emanacje władzy; mogą one np. materializować się w hierarchizującej ludzi modzie lub np. w architekturze. Dyspozytyw jest kompozycją relacji między tym, co dyskursywne i niedyskursywne (wedle socjologów niedyskursywne jest to, co pozbawione słów). Owa kompozycja – nazywana przez Foucaulta *ansambl* – pełni rolę mechanizmu generującego (socjologowie piszą często o urządzeniu produkującym) pewną wiedzę o świecie, społeczeństwie i człowieku, która narzuca temu ostatniemu normy racjonalności i legitymizuje konkretne praktyki społeczne. Wiedza wytwarzana w ramach dyspozytywu ma funkcję strategiczną, jest zatem labilna, a jej zadania ulegają przemianom⁴.

Wróćmy zatem do tego, w jaki sposób teoria Foucaultowskiego dyspozytywu może się przydać w opisie relacji dochodzenia do głosu uczestników dyskursu handlowego. Wydaje mi się, że to właśnie dyspozytyw wiedzy może tłumaczyć jednoczesne posiadanie władzy w dyskursie handlowym przez interlokutorów Żydów, jak i jej pozorną. Zetknięcie każdego aktu negocjacji między Żydami i nie-Żydami z dyspozytywem wiedzy tych drugich sprawiało, że akt ten tracił na ważności, na ważności traciły też kwestie wiarygodności i prawdy (przynajmniej jeden z uczestników takich rozmów handlowych zakładał, najczęściej zresztą już w trakcie negocjacji, że warunków umowy dotrzymać nie będzie musiał). Wtedy to dyspozytyw wiedzy kontekstualnie sprawiał, że władzę nad dyskursem mieli właśnie ci, którzy kulturowo głosu byli pozbawieni.

Literatura

Biłas-Pleszak E., Sujkowska-Sobisz K., 2009, *Interkulturowość w polskiej lingwistyce tekstu – rekonesans badawczy. – Lingwistyka tekstu w Polsce i w Niemczech. Poję-*

⁴ Przykładem dyspozytywu wiedzy jest dla Foucaulta np. ujarznienie i kontrola tego, co jest uważane za szaleństwo, neurozę i chorobę psychiczną.

- cia, problemy, perspektywy*, red. Z. Bilut-Homplewicz, W. Czachur, M. Smykała, Wrocław.
- Dobrzyńska T., 1992, *Gatunki pierwotne i wtórne. (Czytając Bachtina). – Typy tekstów, zbiór studiów*, red. T. Dobrzyńska, Warszawa.
- Duszak A., 1998, *Tekst, dyskurs, komunikacja międzykulturowa*, Warszawa.
- Foucault M., 2010, *Bezpieczeństwo, terytorium, populacja*, Warszawa.
- Grabias S., 1994, *Język w zachowaniach społecznych*, Lublin.
- Gruszecki A., 1900, *Dla miliona*, Warszawa.
- Hertz A., 1988, *Żydzi w kulturze polskiej*, Warszawa.
- Kaczkowski Z., 1872, *Żydowscy. Kronika rodzinna*, t. 1, 2, Lwów.
- Konopnicka M., 1949, *Nasza szkapą. – Taż, Nowele*, Warszawa.
- Kraszewski I., 1857, *Choroby wieku. Studium patologiczne*, Wilno.
- Labocha J., 1996, *Tekst, wypowiedź, dyskurs. – Styl a tekst*, red. S. Gajda, M. Balowski, Opole.
- Orzeszkowa E., 1984, *Nad Niemnem*, Warszawa.
- Pieścikowski E., 1989, *Posłowie. – Arcydziała nowelistyki pozytywizmu*, wybór E. Pieścikowski, Szczecin.
- Prus B., 1974, *Kamizelka. – Tenże, Nowele*, Warszawa.
- Prus B., 1981, *Lalka*, t. 1–3, Wrocław–Warszawa–Kraków.
- Prus B., 1984, *Placówka*, Warszawa.
- Reymont W., 1991, *Chłopi*, t. 1, Wrocław–Warszawa–Kraków.
- Reymont W., S., 1987, *Ziemia obiecana*, t. 1, 2, Łódź.
- Rejter A., 2003, *Autostereotyp i heterostereotyp Żyda w tekstach folkloru. – Żydzi w literaturze*, red. A. Szawerna-Dyrszka, M. Tramer, Katowice.
- Sandig B., Seltig M., 2001, *Style dyskursu. – Dyskurs jako struktura i proces*, red. T. van Dijk, Warszawa.
- Sujkowska-Sobisz K., Gry prywatnością w internetowych serwisach aukcyjnych, w druku.
- Szymanowski W., 1855, *Szkice współczesne: Lichwiarze*, Warszawa.
- Witosz B., 2009, *Dyskurs i stylistyka*, Katowice.

*Two worlds – two negotiation styles – about cultural limitations
in initiating a commercial discourse*

The author defines a commercial discourse as a model which can be described thanks to analyzed texts which preceded the sales process between tenderers and texts which are or could be results of the sales.

In this study, the author is interested in expressions with which – at least two persons in a direct contact during speaking – try to achieve a common financial and sales goal.

The author concludes that limitations in initiating commercial talks usually result from:

- interlocutors' social inequality and, therefore, are directly related to the specific context of the speech act,
- restrictions and sex determination, thus resulting in a wider cultural context,
- broadly speaking the spirit of the nation.

The author analyzes also differences in the initiation of a commercial discourse in the context of two cultures, using the research category proposed by Michael Foucault, that is dispositif of knowledge.

Keywords: *stylistics, commercial discourse, text linguistic, intercultural linguistic.*