

RiMe

Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea

ISSN 2035-794X

numero 1, dicembre 2008

Le lettere di Gio Francesco Di Negro
tra linguaggio tecnico e registro confidenziale

Grazia Biorci

Direzione

Luciano GALLINARI, Antonella EMINA (Direttore responsabile)

Responsabili di redazione

Grazia BIORCI, Maria Giuseppina MELONI, Patrizia SPINATO BRUSCHI,
Isabella Maria ZOPPI

Comitato di redazione

Maria Eugenia CADEDDU, Clara CAMPLANI, Monica CINI, Alessandra CIOPPI,
Yvonne FRACASSETTI, Luciana GATTI, Raoudha GUEMARA, Giovanni GHIGLIONE,
Maurizio LUPO, Alberto MARTINENGO, Maria Grazia Rosaria MELE,
Sebastiana NOCCO, Anna Maria OLIVA, Riccardo REGIS,
Giovanni SERRELI, Luisa SPAGNOLI, Massimo VIGLIONE

Comitato scientifico

Luis ADÃO da FONSECA, Sergio BELARDINELLI, Michele BRONDINO, Lucio CARACCILO,
Dino COFRANCESCO, Daniela COLI, Miguel Ángel DE BUNES IBARRA, Antonio DONNO,
Giorgio ISRAEL, Ada LONNI, Massimo MIGLIO, Anna Paola MOSSETTO, Michela NACCI,
Emilia PERASSI, Adeline RUCQUOI, Flocel SABATÉ CURULL, Gianni VATTIMO,
Cristina VERA DE FLACHS, Sergio ZOPPI

Comitato di lettura

In accordo con i membri del Comitato scientifico, la Direzione di RiMe sottopone a *referee*, in forma anonima, tutti i contributi ricevuti per la pubblicazione

Responsabile del sito

Corrado LATTINI

Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea: Luca CODIGNOLA Bo (Direttore)

RiMe – Rivista dell'Istituto di Storia dell'Europa Mediterranea (<http://rime.to.cnr.it>)
c/o ISEM-CNR - Via S. Ottavio, 20 - 10124 TORINO (Italia)
Telefono 011 670 3790 / 9745 - Fax 011 812 43 59
Segreteria: segreteria.rime@isem.cnr.it
Redazione: redazione.rime@isem.cnr.it (invio contributi)

Indice

Luca Codignola Bo <i>Presentazione</i> 	5-23
Grazia Biorci - Pierangelo Castagneto <i>Introduzione</i>	25-28
Pierangelo Castagneto <i>«a sola riserva della perduta libertà». La schiavitù nel Mediterraneo nella seconda metà del Settecento</i>	29-50
Maura Fortunati <i>«Non potranno essere gettati». Assicurazione e schiavitù nella dottrina giuridica del XVIII secolo</i>	51-66
Silvana Fossati Raiteri <i>I genovesi e il mercato degli schiavi nel Vicino Oriente (secc. XIV-XVI)</i>	67-75
Ricardo Court <i>The Language of Trust: Reputation and the Spread and Maintenance of Social Norms in Sixteenth Century Genoese Trade</i>	77-95
Grazia Biorci <i>Le lettere di Gio Francesco Di Negro tra linguaggio tecnico e registro confidenziale</i>	97-111
Antonella Emina <i>Mentalità e prassi mercantili nella francofonia letteraria: le parole dei mercanti di Amin Maalouf</i>	113-120
Giovanni Serreli <i>Le opere di difesa delle attività produttive nel Regno di Sardegna nel XVI secolo. Il caso di Capo Carbonara</i>	121-131
Patrizia Spinato Bruschi <i>La pratica diaristica nei viaggi di commercio. L'America di Ubaldo Moriconi</i>	133-145
Luciano Gallinari <i>Alcune considerazioni economico-commerciali di viaggiatori italiani sull'Argentina</i>	147-170

Le lettere di Gio Francesco Di Negro tra linguaggio tecnico e registro confidenziale

Grazia Biorci

Si presentano qui i primi risultati di un'analisi sul lessico di venti lettere di Gio Francesco Di Negro, mercante genovese, conservate nel registro 149 nell'archivio Doria della Facoltà di Economia dell'Università di Genova¹. L'obiettivo è verificare quantitativamente e qualitativamente, quali lessemi attestati nelle lettere contribuiscono a denotare e connotare il rapporto fiduciario nelle trattative epistolari tra persone, in particolare tra mercanti o uomini d'affari e tra parenti. Gio Francesco di Negro, membro di una antica famiglia genovese di antica nobiltà, gestisce una rete di relazioni molto articolate fra i suoi clienti, i suoi agenti, i parenti che, in località cruciali da un punto di vista economico e finanziario, rappresentano non solo gli interessi, ma soprattutto lo stile e le modalità imprenditoriali di Gio Francesco.

Da Genova, Gio Francesco tiene quotidianamente rapporti con i suoi agenti in giro per l'Italia e per il Nord Europa². Quotidianamente inoltre alcuni interlocutori privilegiati, più frequentemente suo cugino Nicolò di Negro prima a Palermo e poi a Messina, o Battista Toriglia a Palermo, vengono aggiornati e resi partecipi non solo delle trattative commerciali per le quali essi sono chiamati a fare gli interessi di Gio Francesco, ma anche delle sue preoccupazioni, a volte dei suoi sentimenti, spesso delle sue lamentele. A queste seguono molto frequentemente le istruzioni per i relativi provvedimenti disciplinari, più spesso pecuniari, nei confronti dei "disubbidienti".

Il Registro

Il registro in carta cucito sul bordo con uno spago ha l'aspetto di un quaderno della grandezza di circa cm 35 x 25 porta l'etichetta

¹ Questo lavoro nasce dalla collaborazione con Ricardo Court, Università di Madison, Wisconsin durante il suo periodo *fulbright* trascorso a Genova nel 2007.

² Alla fiera di Besanzone in particolare Gio Francesco aveva due agenti fissi, di cui uno è il figlio Geronimo. Ad Anversa Gio Francesco ha contatti molto frequenti con Gio d'Acser. In questi mercati la presenza dei genovesi era elevata. Cfr. Fernand BRAUDEL, *I giochi dello scambio*, Torino, Einaudi, 1981, p. 141.

«Registro di Lettere del Sig. Francesco di Negro del 1563 in 1565», vergata con lo stile di una delle note grafie del registro.

Le pagine sono numerate a mano nel foglio di destra e solo sul *recto*. Tutte le volte che in questo contributo si farà riferimento a una pagina, essa corrisponderà al foglio *recto* o *verso* che porta quel numero.

La trascrizione delle lettere è ad opera di diverse mani, se ne individuano distintamente tre: una di queste crediamo di poterla attribuire a Gio Francesco perché è quella che appare con uno stile che ricorda molto la grafia medioevale e che per questo appare anche quella più difficile da trascrivere. Più leggibili, invece, sono le altre due grafie, seppure ricche di abbreviazioni non sempre di facile interpretazione.

Nel registro 149, le lettere vanno dal 13 gennaio 1563 al 13 dicembre 1565 in un totale di 46 fogli *recto* e *verso* ben conservati se si escludono la lacuna del foglio 26r-v e il danneggiamento del foglio 46r in alto.

Il Registro appare come un documento trasversale: non è un vero e proprio "libro di conti" tenuto da un «mercante scrittore»³, ma neppure un "libro di famiglia"⁴. Il Registro contempla infatti entrambi i generi; si trovano lettere di carattere prettamente commerciale e tecnico e altre lettere miste, nelle quali alle trattative commerciali si alternano considerazioni più personali. Anche la finalità del Registro contempla i due generi: si scrive per registrare movimenti e averi, ma anche per ricordare; si scrive per gli altri componenti della famiglia nel tempo presente e per il futuro. Un registro facilmente consultabile – tutte le lettere sono datate – ma destinato a essere conservato, testimonianza di trattative, ordini, ricevute. Completamente autografo, il registro non presenta la firma di nessuno scrivente; gli autori delle copie scrivono con sicurezza: non ci sono errori né cancellature. L'uso di abbreviazioni sembra regolare e secondo i canoni – sebbene non riconducibili alla mercantesca poiché la grafia appare personale –, le invocazioni e le formule di chiusura sono riportate per intero.

³ Cfr. Christian BEC, "I mercanti scrittori", in Alberto ASOR ROSA (a cura di) *Letteratura Italiana*, vol. II, *Produzione e consumo*, Torino, Einaudi, 1983, pp. 268-297.

⁴ Cfr. Angelo CICHETTI - Raul MORDENTI, "La scrittura dei libri di famiglia", in Alberto ASOR ROSA (a cura di), *Letteratura Italiana*, vol. III, *Le forme del testo*, tomo II, *La Prosa*, Torino, Einaudi, 1983, pp. 1117-1125.

Il contenuto delle lettere

L'argomento contenuto nelle lettere è prevalentemente commerciale e contrattuale. Nella maggior parte di esse Gio Francesco Di Negro fa affari, contratta i prezzi e gestisce la compravendita di alcuni beni comprati o venduti per sé o per conto di altri. Spesso, infatti, Gio Francesco, personalmente e non a nome della ditta *Gio Francesco e Ambrogio*, si fa garante o procuratore per altri. In particolare ha una contrattazione privilegiata per e con le monache del convento di S. Paolo a Genova. Egli sovrintende e gestisce per conto delle monache, non ricevendone, apparentemente, alcun ritorno economico, la fornitura di beni di consumo come miele, lane, tessuti o grano. Egli non solo procura alle monache quanto serve loro, ma protesta, se necessario, presso i fornitori quando la merce consegnata non è all'altezza.

In altre contrattazioni Gio Francesco parla a nome della ditta, ma si intuisce, dal tono e dai verbi coniugati solo alla prima persona singolare, che il referente è Gio Francesco che suggerisce il possibile valore del denaro nelle contrattazioni delle fiere di Pasqua e d'agosto, istruendo in tal senso i suoi procuratori o "dipendenti" a investire o a trattare secondo i suoi criteri.

Pur trattandosi di lettere di carattere professionale e commerciale, non è raro che nel messaggio veicolato dalla missiva ci siano accenni a fatti o persone note; oppure pensieri legati più alla propria sfera emotiva e individuale. Gio Francesco è stato definito un «teorizzatore del mugugno», una pratica assai comune a Genova, quasi una nota caratteriale di questa popolazione in tutti i tempi. Le funzioni del mugugno, soprattutto nelle lettere di un grosso mercante come Gio Francesco, potrebbero essere molteplici: da un lato potrebbe essere una strategia che tende ad indurre il destinatario del messaggio a tenere un atteggiamento indulgente, presentando la trattativa su un piano di apparente svantaggio, cosicché l'interlocutore è portato a essere meno aggressivo; dall'altro potrebbe essere un elemento caratteriale, un modo disincantato e relativo di interpretare la vita e le sue vicende, effetto dell'aria di mare, dello scirocco e del cielo plumbeo che induce uno stato di perenne malinconia.

Nessuna delle 140 lettere registra un momento di soddisfazione o di inaspettata gioia. Quando la contrattazione va a buon fine non c'è da rallegrarsi, è normale, è aver lavorato secondo le regole; quando la contrattazione non va bene, o se la merce non corrisponde alle aspettative, allora è lecito lamentarsi e cercare soluzioni alternative, è giusto e normale sottolineare e comunicare il proprio disappunto.

I destinatari delle lettere

Gli interlocutori di Gio Francesco sembrano appartenere a diverse categorie di persone che si trovano socialmente in posizione gerarchica differente, non sempre inferiore, rispetto a Gio Francesco. Si sono individuate almeno tre categorie di destinatari: i parenti suoi pari, cugini, come Nicolò di Negro a Messina, forse suoi coetanei, con i quali egli si rivolge in modo confidenziale e corretto, nella tranquillità della conoscenza e condivisione di alcuni "valori". In particolare Nicolò è protagonista in queste prime lettere di una serie di incomprensioni e preoccupazioni di Gio Francesco nei confronti del figlio Geronimo. In queste lettere, Gio Francesco chiede a Nicolò di controllare e vigilare sul figlio, pur non chiedendogli di assumere il ruolo del padre. La fiducia di Gio Francesco nei confronti di Nicolò sembra assoluta. Sa che Nicolò farà e si comporterà come chiede Gio Francesco, ma non perché ubbidiente, ma perché ne condivide valori e atteggiamenti "parentali".

Altri interlocutori sono parenti "discendenti": figli, nipoti, cugini di cugini, che ricoprono ruoli di fiducia all'interno "dell'impresa" familiare, ma che ancora sono soggetti alle indicazioni, se non agli ordini di Gio Francesco. Nelle lettere, Gio Francesco li chiama "i nostri", appartengono a lui, alla sua ditta.

Interlocutori di più alto rango o nei confronti dei quali Gio Francesco usa toni deferenti, si individuano nel tenore della prosa delle lettere, nella misura del lessico – non utilizza infatti verbi come *ordino, voglio*, ma piuttosto *desidererei, vorrei* –, nelle formule di apertura e chiusura.

I destinatari gerarchicamente in posizione meno elevata, probabili venditori o compratori occasionali, sottoposti e dipendenti della ditta, si riconoscono dalle frasi asciutte, dai contenuti normativi distribuiti in una sintassi paratattica molto lineare ed essenziale.

La gerarchia dei corrispondenti di Gio Francesco è suggerita anche dall'*incipit* delle lettere e dai titoli con i quali Gio Francesco si rivolge loro e dalle formule di chiusura. In particolare l'intestazione stessa rivela la posizione sociale del destinatario, più la posizione è in alto, maggiori e complesse sono le formule di apertura e maggiormente deferenti quelle di chiusura.

In appendice a questo contributo, uno specchietto con i corrispondenti di Gio Francesco, la città di destinazione, la formula di apertura, la ragione, sintetizzata in parole chiave, di ogni lettera.

La struttura delle lettere

Ogni lettera del registro inizia con la formula vocativa rivolta a Gesù, una consuetudine stereotipata e comune nella corrispondenza e negli atti formali del XVII secolo, che conserva la funzione di formula apotropaica a garanzia della correttezza morale e relazionale dello scritto che segue. La formula tipica adottata da Gio Francesco è una croce seguita dal nome di Cristo *Ihus*; poi la data e il luogo in cui si scrive la lettera e il destinatario della stessa.

Dopo l'invocazione al divino, la lettera prosegue solitamente con una nuova formula, questa volta rivolta al destinatario della lettera che viene chiamato *Honoratissimo*, *Honorevole*, *Nobili honorandi*, *Nobili honorati*, *Magnifico Messer*, *Molto Magnifico Signor mio osservantissimo*, *Nobili fratelli carissimi*, *Nobile cugino onorato*, ecc. a seconda della posizione sociale gerarchica cui il destinatario appartiene. Le gradazioni di deferenza sono attestate oltre che dalla consuetudine del tempo, anche dalla sequenza e dal valore degli elementi che formano la formula stessa. Anche la frequenza nelle lettere dà indicazioni sulla posizione gerarchica dei diversi destinatari delle lettere. L'intestazione più frequente è *honorando* o *nobile honorando* o *honoratissimo*, seguito da *nobile cugino* o *nobili fratelli carissimi*; molto più raramente si incontrano lettere destinate a un *Magnifico Messer* o a un *Molto Magnifico Signor*. Sarebbe importante verificare, attraverso ulteriori ricerche in archivio, la rete di relazioni di Gio Francesco e la posizione sociale ricoperta da ciascun interlocutore, cercando di interpretare se l'appellativo usato da Gio Francesco è quello appropriato della prassi o se l'appellativo è un fatto emotivo personalizzato dell'autore delle lettere. In questo modo si potrebbe tracciare una linea di demarcazione fra gerarchia effettiva e gerarchia vissuta o attribuita dall'autore delle lettere.

All'appellativo segue generalmente il riferimento alla lettera (*gratta vostra* o *gratia vostra*) seguita dalla data o più comunemente dal mese in cui la lettera è stata recapitata a Gio Francesco.

Inizia quindi, senza soluzione di continuità, il corpo della lettera vero e proprio dove Gio Francesco si esprime e comanda a seconda della ragione della lettera.

Per tutte le lettere, indipendentemente dal destinatario, il registro è quello della *koiné*: una comunicazione con lo stile e l'immediatezza del parlato, una vera e propria trascrizione del parlato, senza ambizioni letterarie, con alcuni inserimenti dialettali (*dare recatto*;

mandilli). La punteggiatura – linee orizzontali a indicare il punto fermo (*paragraphus*) virgole o barre oblique e punti e virgola – ha funzione pausativa, più che sintattica: sembra infatti essere coerente con la prosa della *koiné* trascritta e con la necessità che il messaggio non appaia ambiguo o equivocabile al destinatario. Nella comunicazione, specialmente se strettamente commerciale, è essenziale che nessun sottintendimento, nessuna espressione implicita o interpretabile in più di un modo, possa essere veicolata al destinatario.

I verbi adoperati nelle frasi principali della maggioranza delle lettere esaminate sono: *affermare, dire, ordinare, stimare*. Naturalmente i tempi utilizzati, il condizionale è preferito all'indicativo nelle lettere rivolte a persone in posizione superiore, o valutata tale, rispetto a Gio Francesco. Come prosa della *koiné*, l'architettura delle frasi è molto complessa e tendente all'ipotattismo: un susseguirsi di subordinate molto spesso prolettiche e anaforiche, cioè spostate a sinistra rispetto alla proposizione principale. Molto diffuso è l'uso di parentetiche, naturalmente non segnalate dal corrispondente segno diacritico.

Le lettere di Gio Francesco da un punto di vista sintattico, come molta della prosa comunicativa del tempo, appaiono come un gioco di scatole cinesi che si immettono le une dentro le altre, in una logica che può essere compresa correttamente, solo se pensata come un parlato trascritto.

La grafia della trascrizione è una sorta di stenografia, ricca di abbreviazioni, trattini soprascritti, grafemi composti.

Una volta esaurito il messaggio della comunicazione scritta, questa volta segnalato con un segno di interpunzione (una virgola o più facilmente una barra obliqua) si passa dall'atto perlocutorio alla formula di chiusura e saluto:

et qui faccio fine e vi raccomando [a Dio]; non altro per hora e statti a Dio; fin di questa e state a Dio, restando a vostri comandi a Dio vi raccomando.

Nuovamente stereotipata, benché più libera rispetto a quella di apertura, la formula di chiusura adottata da Gio Francesco si presenta più frequentemente con una raccomandazione dell'interlocutore a Dio:

a voi mi raccomando; et a voi mi raccomando adio vi raccomando statevi a dio; me ne raccomando con tutti di casa; et me gli raccomando restando così a piaceri a dio; stati dio; statevi a dio;

talvolta con auguri di buona salute, felicità o buona sorte: «supplicando Dio nostro Signore la conservi felice; mi raccomando et offero dio vi contenti; dio vi contenti, ecc.»

In altre, soprattutto quelle rivolte a parenti stretti o affettivamente più vicini, Gio Francesco nomina Lichineta, la moglie, e talvolta Poretino, facendoli partecipi nella formula di saluto.

Il lessico

I rapporti di fiducia sono stati la base sulla quale si è iniziata la ricerca. Mi era stato proposto di indagare sul lessico delle lettere di Gio Francesco per dimostrare quanto il rapporto fiduciario fosse alla base delle relazioni fra uomini d'affari.

Studiando il lessico di Gio Francesco e contando le occorrenze di sostantivi e verbi paradigmaticamente legati ad un ambito di relazioni di fiducia, ci si accorge che in realtà la fiducia è qualcosa che il protagonista in posizione dominante, il personaggio più potente in qualche modo, elargisce alle persone con le quali entra in relazione. Gio Francesco si rivela sempre nelle sue lettere come un "patron", un superiore che gestisce i rapporti, che decide e che muove le diverse trattative, in una posizione di predominanza rispetto agli altri interlocutori. Le venti lettere di Gio Francesco qui esaminate sembrano testimonianze di atti perlocutori, di "ordini" impartiti con autorevolezza, se non con autorità.

La fiducia sta nel controllo che tutto avvenga secondo i termini stabiliti da Gio Francesco secondo gli accordi presi a voce (il verbo *dire* nelle diverse forme appare molto più frequentemente 63 occorrenze di cui 20 alla 1° persona singolare – *dico, dirò* – nelle venti lettere esaminate rispetto al verbo *scrivere*, 31 occ.), e che rimangono testimonianza anche di una deferenza e di una obbedienza degli altri nei suoi confronti.

Dalle lettere, Gio Francesco sembra dirigere i giochi. Abituamente, adopera verbi come *dire* 63 occ., *volere* 26 occ., *affermare* 6 occ., *ordinare* 4 occ.; *dimostrare* 4 occ., *approvare* 2 occ., *stimare* 2 occ., alla 1° persona singolare, tempo presente indicativo: *dico, voglio, affermo, stimo*, ma gli stessi verbi si trovano anche al condizionale, specialmente *volere vorrei* 6 occ.

La parola di Gio Francesco è importante, il suo modo di vedere e gestire l'affare è il modo, è la norma da seguire, la norma condivisa anche sulla quale tutti sono d'accordo fiduciosamente: egli stesso

sembra essere il garante di questa fiducia.

Che cosa succede, però, quando i sottoposti disattendono la norma, che succede quando la fiducia/deferenza sottesa nei rapporti fra affaristi viene meno e Gio Francesco avverte un potenziale "pericolo"? I toni da normativi pacati e condivisi, da fermi e cortesi diventano tesi:

(negozierete molto più cauto; fino a quando non si rischiarì questo grandissimo fosco; guardatevi molto bene; ecc.) e duri (chi dimostra molta ingordigia; eseguisca questo mio ordine; ubbidire a me; grave errore con detrimento grandissimo del honore, ecc.)

e l'atto perlocutorio diventa un ordine perentorio:

(non gli diate per conto mio più denari né sussidio alcuno; gli ho espressamente ordinato e comandato; quando perseverì disubbidiente havette commissione (...) non lo sovengna ibi li soi bisogni; non sovvenirlo de un soldo; ecc.).

Gio Francesco sembra passare improvvisamente da un registro confidenziale e bonario della pragmatica fiduciaria alla imposizione del carattere, all'ingiunzione di un comportamento correttivo, se non addirittura alla sanzione. I passi in cui Gio Francesco si lascia trascinare dalla rabbia e dal fastidio di un comportamento altrui sono quelli in cui si sfoga e si lamenta con il cugino Nicolò contro il figlio Geronimo che evidentemente gli procura non pochi grattacapi. La rabbia e le sanzioni contro il figlio sono affidate in lettere allegate e chiuse (non copiate nel registro) che Gio Francesco affida a persone di fiducia chiedendo loro di mandare indietro le lettere senza consegnarle al figlio, nel caso questi dimostrasse coi fatti di volere cambiare e di riprendere comportamenti e prassi approvate dal genitore. Gio Francesco continua, anche all'apice dello sconforto, a fidarsi di suo figlio nella certezza di poter contare sul rapporto fiduciario del suo interlocutore che Gio Francesco sa che farà esattamente quello che lui chiede, come se fosse lui stesso. Questa convinzione deriva da prove di lealtà sperimentate nel passato? Oppure da una fiducia fondata sulla benevolenza del "patron" sulla sua generosità, una fiducia paternalistica concessa "per elezione" dal patron stesso, una fiducia a cui il beneficiario tiene molto e che vuole mantenere intatta?

La relazione di fiducia nelle venti lettere di Gio Francesco qui esaminate è sempre presente implicitamente, spesso è esplicitata da

espressioni come:

faciate la volontà di; compir la mia commissione; haverei caro; acomodandovi; comodo; accettare; assicurare; avvisare; beneficio; benignità; ragionevole; alargare; provvedere; aprovar; satisfatione; favore; acordio; solito

Per ciascuna di queste espressioni sembra che la posizione gerarchicamente più in alto del nostro mercante possa garantire e rinnovare le modalità della relazione fiduciaria, rinforzando coi fatti una prassi e una mentalità precisa, manifesto e "regola" per tutta la comunità mercantile.

Il lessico tecnico

Le venti lettere qui esaminate sono state divise in due tipologie: le lettere di pura transazione commerciale e lettere miste nelle quali lo scrivente aggiunge tratti di comunicazione con caratteristiche più personali. In entrambe, i messaggi comunicati da Gio Francesco appaiono chiari e trasparenti.

Nelle lettere più marcatamente di carattere tecnico, dove cioè l'argomento è prevalentemente mercantile e il lessico è specializzato in questo senso, i toni sono per la maggior parte asciutti e distaccati, il contenuto è quello dello scambio o dell'ordine commerciale, la terminologia adottata, sempre coerente, è la terminologia eletta per il commercio.

Fra i verbi maggiormente attestati in questo gruppo di lettere più tecniche, prevalgono i verbi *dire* e *mandare* 63 e 44 occorrenze rispettivamente a confermare quanto la pratica della parola data, dell'accordo in cui il *ben fidar*⁵ è la norma, sia quantitativamente e qualitativamente riscontrato nelle lettere.

Nello specchio le frequenze di sostativi, aggettivi e verbi delle lettere con *marcatura* tecnica:

⁵ Cfr. Ricardo COURT, *The language of trust*, cit., pp. 77-96.

Sostantivi/ aggettivi	Verbi
Conto/conti 21	Dire 63
Costo 15	Mandare 44
Negotio / 14	Scrivere 31
Debito 12	Dare 25
Ordine/ordene 10	Intendere 15
Partita 10	Negoziare 14
Ragionevole/ ragione 10	Comprare 13
Commissione 9	Pagare 13
Tempo/tempi 9	Remettere 12
Comodo/comodità 8	Avisare 10
Satisfazione 7	Rispondere 11
Caro /carissimo 6	Mancare 9
Denari 6	Provvedere 9
Galeone/galere 6	Pigliare 8
Solito 6	Caricare/carrigare 7
Esperientia /esperienza 5	Ricevere 7
Pretio /prezzo 5	Contentare 6
Credito 4	Valere 6
Danno 4	Accettare 4
Discount /scondo 4	Certificare 4
Occasione 4	Guadagnare 4
Rispetto 4	Ordinare 4
Credito corrente 3	Procurare 4
Travagli 3	Obligare 3
Volontà 3	Offrire 3
Contratto 2	Perdere 3
Fidèle 2	Spettare 3
Honore 2	Abonare 2
Informatione 2	Alargare 2
Offerta 2	Aprovare 2
Procuratore 2	Assicurare 2
Rationi 2	Informare 2
Recatto /recato 2	Nolegiare 2
Servitio/ Servitio 2	Perseverare 2
Spese 2	Revocare 2
Acordio 1	Sborsare 2
Beneficio 1	Vendere 2
Benigratia 1	Declinare 1
Cedule 1	Procacciare 1
Cautione 1	Rimborsare 1
Falimento 1	
Favore 1	

Honesto 1	
Inganno 1	
Ingordigia 1	
Protestato 1	
Provisione 1	
Requesta 1	
Riscontro 1	

Il lessico confidenziale

In altre lettere, quelle denominate "miste", che sono la maggioranza nelle venti qui esaminate, Gio Francesco affianca a disposizioni e istruzioni precise su uno scambio commerciale o su una trattativa in corso, delle note personali fortemente connotate emotivamente. Nella lettera del 28 luglio 1565, per esempio, indirizzata al cugino Nicolò di Negro a Messina, oltre alla solita terminologia e alle solite comunicazioni di tecniche e di carattere prettamente commerciale o finanziario rese nelle prime righe, Gio Francesco indugia su considerazioni personali e su ripensamenti riguardanti eventi accaduti o su comportamenti tenuti in alcune circostanze. La confidenza e la familiarità del suo interlocutore permettono a Gio Francesco di esprimersi in tono molto emotivo, in un registro di *koiné* ancora più ampio rispetto alle lettere *tecniche*. Questa lettera in particolare è caratterizzata da espressioni e lessemi non rilevati nelle altre diciannove lettere: «io spero; non trovandovi in buona disposizione; ansietà; non mi quieterò; suplico (...) me consoli». Inoltre alcune di esse esprimono sentimenti davvero unici nel Registro: Gio Francesco sembra mettere a nudo la sua fragilità emotiva con la stessa forza e incisività adoperate nelle lettere più illocutorie:

(ho intetione de ritirarmi da negotii; veggio li mei travagli poco graditi; a me resa grandissima ingratitude; sono stato duro intorno alle mie satisfationi; ho rinegata la mia volontà; haverei potuto ritirarmi a vita più quieta; ne essere così rigido censore de me medesimo).

La lettera del 25 agosto 1564 nel foglio 19r del Registro inviata al cugino Nicolò di Negro a Messina in particolare, presenta un lungo inciso personale che dura diverse righe, in cui Gio Francesco scopre il proprio sentimento di preoccupazione e disappunto, per poi ritornare repentinamente al tono normativo e distaccato dell'uomo d'affari. Inizia infatti il resoconto di una trattativa sulle *partizioni* di una

partita di 80 salme di grani, destinate alle «monache di S. Paolo heredi di Gio Fiesco, e a noi». Dal momento che i grani erano «divenuti carissimi» rispetto al prezzo pattuito, Gio Francesco si compiace di non aver portato a termine la trattativa (e di non aver perso denaro). Poche righe sotto, però, terminata la soddisfazione del buon affare, Gio Francesco riprende il tono emotivo delle righe iniziali e reagisce duramente contro la negligenza e la disubbidienza di suo figlio Geronimo, che si rifiuta di raggiungere il cugino, come gli è stato più volte ingiunto, per curarsi anziché «indurarsi nelle sue ostinazioni» nonostante i consigli di molti che «l'avvisavano e amonivano a cambiare maniera di vivere». Gio Francesco giudica «sia minor male» che Geronimo «conosca per esperienza come per se medesimo non basta a mantenersi».

Poiché Gio Francesco non vuole più scrivere a Geronimo «perché conosco che farei effetto contrario a questo e lo suo bene» chiede al cugino Nicolò di occuparsi del figlio, e se Geronimo continuerà a non ubbidire come stabilito, gli scrive: «non gli diate per conto mio più denari ne sussidio alcuno».

Nella seguente tabella sono raccolte le frequenze delle lettere miste. La scelta lessicale in questo *sottocorpus* è molto diversa rispetto a quella delle lettere tecniche. In particolare è la scelta dei verbi adoperati che connota il registro confidenziale e marcatamente emotivo delle lettere. La presenza così importante del verbo *parere*, ad esempio, suggerisce un atteggiamento prudente dello scrivente nei confronti dell'interlocutore: lo scrivente sembra proporsi, non imporsi come nelle altre lettere. Cautamente, se non ostentatamente (o falsamente) in maniera umile, esprime opinioni e rammarichi, distribuendo abbondanti *supplicare, gravare, pentire, obligare*.

Sostantivi/ aggettivi	Verbi
Gratia 13	Volere (condiz.) 8
Male 5	Parere 10
Bene 5	Supplicare 9
Amico 4	Gravare 6
Esperientia 4	Persuadere 6
Giovane 3	Pensare 5
Mira 3	Conoscere 5
Ansietà 2	Bisognare 4
Carissimi 2	Desiderare 4
Cortesia 2	Aver caro 4
Effetto et opinione 2	Giudicare 3
Persona fidele 2	Gradire 3
Amiratione 1	Pentire 3
Censore 1	Obligare 3
Diligentia 1	Abonare 2
Grandissimo fosco 1	Sperare 2
Indetrimento 1	Pregare 2
Indulgentia 1	Ringraziare 2
Inganno 1	Gratificare 2
Ingordigia 1	Perseverare 2
Ingratione 1	Risolvere 2
Leggi oscure 1	Allegrarsi 1
	Cagionare 1
	Congratulare 1
	Diffidare 1
	Despiace /depiace 1
	Esaltare 1
	Nuocere 1
	Temere 1
	Tenermi importuno 1
	Retirarsi 1
	Rincuorare 1
	Uscire di mente 1
	Contentare 1
	Giovare 1

In chiusura della lettera, Gio Francesco ritorna nella consueta posizione gerarchicamente alta dell'uomo d'affari; il ruolo prevale sull'uomo e tutte le dinamiche, legate alla pragmatica dei rapporti fiduciari espressi o sottintesi, sono ristabilite.

Conclusioni

La trascrizione recentemente ultimata dell'intero Registro permetterà lo studio sistematico del lessico delle lettere di Gio Francesco sull'intero *corpus* formato dalle centoquaranta lettere.

Dopo una prima fase di "normalizzazione" delle occorrenze presenti nel testo, che comprenderà lo scioglimento delle abbreviazioni, un uso moderno della punteggiatura e l'introduzione delle lettere maiuscole per denotare i nomi propri e i toponimi, si procederà a studiare ulteriormente il lessico di Gio Francesco al fine di individuare e quantificarne il lessico tecnico e quello più confidenziale. Si potranno analizzare quantitativamente le modalità di relazione fra gli interlocutori di Gio Francesco, delineandone posizioni sociali, livello di fiducia, livello di amicizia o parentela. Si potranno inoltre preparare dei glossari sulle merci e i manufatti che vengono trattati nelle lettere. L'analisi merceologica dei traffici di Gio Francesco offrirà anche uno spaccato sulle peculiarità manifatturiere delle diverse regioni italiane. Si potranno delineare le rotte che le navi a nolo compivano nei traffici gestiti da Gio Francesco e potranno esserne individuati i capitani.

Infine ci si potrà concentrare sulle relazioni familiari di Gio Francesco: quanto l'appartenenza al *clan* possa aver influito sui messaggi inviati per lettera; quanto di quello che non è esplicitamente descritto o scritto è comunque condiviso e accettato come norma da entrambi gli interlocutori; attraverso quali formule o stilemi si intuisce quanto la norma venga ribadita e rimanga stabile nella relazione e in che misura Gio Francesco continui ad esercitare l'autorità attraverso la scrittura nella certezza della fiducia reciproca.

Foglio	data	destinatario	Destinazione	oggetto della contrattazione	intestazione
5v	8 luglio 1563	Battista Toriglia	Palermo	crediti, formaggio, tonnina, maccheroni, fidelini	Battista -tu
6r	3 agosto 1563	Alli nostri di Besanzone	Besanzone	crediti, cauzione fiera d'agosto	Nobili fratelli carissimi
6r	27 agosto 1563	Martino, Amelio, Gasparo Fieschi	Nessuna indicazione	miele per le monache S.Paolo	Nobili honorandi
7r	4 settembre 1563	Gio d'Acser	Anversa	Serviette, mandrilli, camixie	Honorando messer Giovanni
7 v	4 settembre 1563	Gio d'Acser	Anversa	refrescatto	Honorando messer Giovanni
7v	3 novembre 1563	Alli nostri di Besanzone	Besanzone	crediti fiera di Pasqua	Nobili fratelli carissimi
8r	12 novembre 1563	Battista Torrilia	Palermo	Galeone de Florio e possibile passaggio per Geronimo in Sicilia	Battista , - tu
8r	17 novembre 1563	Pietro de Franchi	Napoli	salati e prosciutti comprati per sé	Nobile Honorando
8r	19 novembre 1563	Giacomo della Rocca	Gavi	grano	Magnifico messer Giacomo honorando
8v	22 novembre 1563	Geronimo Oligrano	Ventimiglia	lino via nave di Patron Gio Bartolomeo	Nobile honorando
9r	22 novembre 1563	Messer Giacomo (della Rocca?)	Gavi	grano e tozella	Magnifico Messer Giacomo honorandi
9r	3 dicembre 1563	Nessun destinatario		donazione per le monache di S.Paolo in cambio di indulgenze	Molto magnifico signor mio osservantissimo
9r	10 dicembre 1563	Battista Torrilia	Palermo	Tonnina, macaroni, fidelini, caciocavallo, semola per via delle galere di Florio	Battista, -tu
15r	21 luglio 1564	Petro de Franchi de Rovo	Messina	seta e lamentele su Geronimo	Nobile honorandi
16v	28 luglio 1564	Pietro di Franchi di Rovo	Messina	seta e lamentele su Geronimo	voi
18v	11 agosto 1564	Usodimari e Vivaldo	Palermo	grano e noleggi	Copia
	11 agosto 1564	Battista Turrilia	Palermo		copia
19r	25 agosto 1564	Nicolò di Negro	Messina	Commissione di grano pr le monache di s.paolo e lamenti su Geronimo	Nobili honorandi
24r	29 settembre 1564	[Nicolò di Negro]	Messina		Nobile cugino honorando
40r	11 luglio 1565	Lazaro Gheri	Barcellona	Fiera di Pasqua , travagli per litigi; stadali di cera	Honorandi
40v	19 luglio 1565	Nicolò di Negro	Messina	cedola contratti	Nobile cugino honorando

