

«NON SONO AVVEZZO A PREZZOLARE, MI DICA L'ULTIMO PREZZO». LA NEGOZIAZIONE NEI DIALOGHI DI COMPRAVENDITA IN ITALIANO L1/L2/LS TRA XVII E XX SECOLO

*Michela Dota*¹

1. INTRODUZIONE

Gli studi di pragmatica storica, in cui il presente lavoro situa i propri riferimenti e intende collocarsi, sono ormai fiorenti nel contesto italiano (Bertuccelli Papi, 2000; Paternoster, 2015; Paternoster, Saltamacchia, 2018; Paternoster, Fitzmaurice, 2019; Alfonzetti, 2009, 2013, 2016 e 2017; Wehr, Nicolosi, 2012; Alfieri, Alfonzetti, Motta, Sardo, 2020). Il nucleo tematico più frequentato concerne la scortesia storica e la codificazione e variazione in diacronia di alcuni atti linguistici tendenzialmente persistenti nel tempo, come i saluti, i ringraziamenti e i complimenti, coinvolti in più eventi linguistici (Hymes, 1967). Questi ultimi, invece, possono non essere costanti nel tempo, in relazione a una data situazione comunicativa: una situazione può richiedere certi tipi di eventi e non altri, ma gli eventi richiesti, o ammessi e attesi, possono mutare nel tempo, in relazione ai cambiamenti socio-economici, di rapporti sociali e di potere che possono istituirsi o meno tra i partecipanti del raggruppamento sociale coinvolto in una data situazione (Goffman, 2000). Nella fattispecie della presente indagine, per la situazione comunicativa relativa al commercio, o meglio alla compravendita al dettaglio, in alcune linguo-culture è (ancora) ammesso, e persino auspicabile, l'evento comunicativo della negoziazione del prezzo (Chakrani, 2007); lo stesso evento, in contesto europeo e genericamente occidentale, oggi potrebbe apparire inopportuno o comunque non è incentivato, né codificato tra le ritualità previste dalla norma discorsiva tipica della situazione. Attualmente un dialogo tipico di italiano L2/LS inerente a un acquisto in un negozio si articola in questo modo:

cliente - [...] vorrei anche una camicetta.
commesso - preferisce quella gialla o quella nera?
cliente - ho già una camicetta nera, preferirei quella gialla.
commesso - perfetto!
cliente - quanto costa?
commesso - 65 euro.
cliente - è un po' cara, vorrei spendere meno.
commesso - mi dispiace, al momento è la più economica che abbiamo. Però tra 15 giorni inizieranno i saldi.
cliente - bene, allora prendo solo la gonna e per la camicetta tornerò per i saldi.
commesso - come desidera signora, le occorre qualcos'altro?²

¹ Università degli Studi di Milano.

² Fonte: <https://www.learnita.net/phrases-shopping-in-italian-video-lesson/>.

Alla risposta del commesso alla richiesta del prezzo, può seguire una lamentela (misurata, visti i mitigatori *un po'* e *vorrei*) sulla dispendiosità dell'articolo, ma essa non comporterà l'avvio della negoziazione sul prezzo: non funzionerà come richiesta indiretta, verosimilmente urgente per l'acquirente eppure al contempo rituale, che presuppone l'intento perlocutorio di abbassare il costo. Ne consegue che oggi, tra i *saper fare* con la lingua in questa particolare situazione comunicativa del quotidiano (compravendita), per l'italiano non è necessario coltivare, come *abilità corrente* (QCER 5.1.2), l'abilità del saper mercanteggiare: l'apprendente odierno di italiano tipicamente non ne avrà bisogno, né sarà invitato a possederla per comunicare in modo efficace in questo particolare ambito.

Ciò poteva non essere vero in passato: leggendo i manuali di conversazione in italiano L2/LS editi tra il XVII secolo e la prima metà del XX secolo, nonché le grammatiche che ospitano sezioni dialogiche, ci si accorge che è venuta meno una ritualità, in altre linguo-culture ancora ben salda, e che quello stesso atto assertivo (*è un po' caro*) dava l'abbrivo a un evento comunicativo ben codificato: la negoziazione del prezzo, con quantità e tipologie di mosse ammissibili ricorrenti. Un dialogo prototipale, infatti, sarebbe stato il seguente:

Questo le darà un mantello splendido.
Quanto lo vende al metro?
Lo vendo venti scellini al metro.
Lo trovo molto caro. Quale è l'ultimo prezzo, perché non mi piace stracchiare sul prezzo?
Signore, non chiedo mai troppo.
Non ho che un prezzo. (Ho soltanto prezzi fissi).
Può ella darmelo per sedici marchi?
Le darò venti franchi.
Davvero, non posso venderla a meno.
Non posso cederlo a meno.
Lei sa che sono un buon cliente.
È vero, ma non è giusto che io venda con perdita.
Ebbene, dividiamone la differenza.
Allora l'avrà al prezzo di costo. [...] (Connor, 1903: 137 e ss.)

2. OBIETTIVI DELLA RICERCA E CORPUS DI INDAGINE

A fronte delle premesse illustrate, la presente ricerca intende indagare come poteva articolarsi l'evento comunicativo della negoziazione del prezzo; in particolare, si cercherà di rispondere ai quesiti seguenti:

- a) Quali mosse comunicative e atti linguistici erano ammessi per trattare, sia da parte del cliente sia da parte del venditore?
- b) Le mosse cambiano nel tempo?
- c) Le mosse variano per tipologia di esercizio commerciale e /o destinatario del manuale?
- d) Le mosse variano in relazione alla lingua coinvolta oltre all'italiano o in relazione agli obiettivi del manuale?
- e) Che cosa fanno gli interlocutori per salvare la propria e l'altrui faccia? Ci sono strategie di cortesia ricorrenti e quindi presumibilmente codificate?
- f) A che altezza cronologica viene meno la codifica della negoziazione sul prezzo? È scomparsa completamente o è ammissibile solo in alcuni contesti (non più negli

esercizi commerciali stanziali, ma ancora nei mercati rionali, al minuto ecc.)? Quali motivi extra-linguistici hanno concorso alla progressiva regressione di questo evento comunicativo nella situazione connessa alla compravendita?

Per rispondere ai quesiti è stato raccolto un *corpus* di testi *ad hoc*, costituito da manuali di conversazione e grammatiche bilingui o trilingui (dove l'italiano può ricoprire sia il ruolo di L1 sia di L2/LS), editi tra XVII e XX secolo e destinati principalmente a tre gruppi di utenti: apprendenti generici (autonomi o studenti coinvolti in un ciclo di istruzione), viaggiatori e commercianti. L'estremo cronologico inferiore è stato scelto considerando che, almeno per la grammaticografia italiana per il pubblico inglese, la produzione cinquecentesca si rivolgeva precipuamente alla nobiltà, con l'intento di contribuire alla *polite education* (Pizzoli, 2004: 57-58); alle situazioni comunicative più pratiche, come la compravendita, non poteva essere riservata la cittadinanza viceversa accordata nella produzione seicentesca, i cui destinatari comprendevano anche i viaggiatori e i mercanti (ivi: 59-60; Pizzoli, 2018: 103-104).

Tutte le opere, digitalizzate, sono depositate negli archivi di Google libri, Archive.org e *Early English Book Online*, per l'individuazione delle grammatiche ci si è avvalsi degli studi di Palermo, Poggiogalli (2010), e di Pizzoli (2004) e Mattarucco (2003) in particolare per le grammatiche rivolte a inglesi e francesi. Non sempre è stato possibile reperire le prime edizioni ma, poiché l'obiettivo della ricerca è mappare l'esistenza e la persistenza in diacronia di determinati modi e atti linguistici, sono state ritenute ugualmente valide, anche in assenza delle prime edizioni, le riedizioni successive.

Nella tabella seguente si riportano i dati principali (dati bibliografici, principali lingue coinvolte, notizie ricavabili sugli autori e destinatari dichiarati o presumibili) relativi ai testi considerati, tutti contenenti dialoghi sulla situazione *Del comprare e del vendere*; essa può essere tematizzata, inoltre, nei dialoghi situazionali quali *Dal calzolaio*, *Dal gioielliere*, *Dal mercante di panni*, *Dal tappezziere* e simili (cfr. par. 3.1). In totale sono state considerate 40 opere. Altri materiali rintracciati, pur nominalmente pertinenti agli scopi della ricerca ma non contenenti dialoghi (o non contenenti dialoghi inerenti alla compravendita, oppure contenuti soltanto fraseologia sparsa), non sono inclusi nella tabella; saranno però menzionati tra i riferimenti bibliografici del presente studio e nominati all'occorrenza.

Tabella 1. Corpus di indagine

| LINGUE | ANNO DI PUBBLICAZIONE | AUTORE | TITOLO | DESTINATARI PRESUMIBILI O DICHIARATI | DIALOGHI CON NEGOZIAZIONE DEL PREZZO |
|---------------------------------------|-----------------------|-------------------|---|--------------------------------------|--------------------------------------|
| ITALIANO LS/L2 E FRANCESE L1 | 1696 ⁴ | Claude Lancelot | <i>Nouvelle methode de messieurs de Port Royal, pour apprendre facilement & en peu de temps la langue italienne</i> | Apprendenti generici | 1 |
| | 1696 ⁷ | Giovanni Veneroni | <i>Le Maitre Italien dans sa derniere perfection.</i> | Apprendenti generici | 4 |
| | 1760 | Giovanni Veneroni | <i>Il Maestro italiano del signor Veneroni. riveduto, corretto, ed accresciuto di un maestro francese col</i> | Apprendenti generici | 1 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|--|--|----------------------|---|
| | | | <i>parere da D. Lodovico Dalla Spina</i> | | |
| | 1769 ¹⁷ 1774 ¹⁸ 1779 1787 1797 | Giovanni Veneroni | <i>Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne</i> | Apprendenti generici | 4 |
| | 1777 | Marcel Borzacchini, professore di lingua italiana e inglese a Parigi | <i>Le maitre toscan ou nouvelle méthode pour apprendre la langue italienne</i> | Studenti | 3 |
| | 1787 | Ludovico Goudar | <i>Grammatica francese, e italiana seconda edizione</i> | Apprendenti generici | 2 |
| ITALIANO E FRANCESE SIA L1 SIA LS/L2 | 1854 | Charles Morand | <i>Dialogues italiens-français</i> | Studenti | 3 |
| ITALIANO L1, FRANCESE E INGLESE L2/LS | 1842 | Giovanni Perrin | <i>Elementi della conversazione italiano, francese ed inglese con nuovi dialoghi facili e famigliari / di Giovanni Perrin; accuratamente rivista ed accresciuta di dialoghi da Mad. De Genlis e d'un elenco dei verbi italiani irregolari e d'un vocabolario domestico</i> | Studenti | 6 |
| | 1846 | Adolfo Tavernier | <i>L'italiano a Parigi o Lezioni di lingua francese: metodo facile per imparare a parlare e a scrivere il francese quasi senza l'aiuto del maestro</i> | Apprendenti generici | 1 |
| | 1856 | Salvatore Torretti, professore lingua francese | <i>Corso completo di lingua francese ad uso degl'italiani, quinta edizione</i> | Apprendenti generici | 1 |
| ITALIANO L1 E GIAPPONESE L2/LS | 1868 | Leone De Rosny (trad. da Antelmo Severini) | <i>Guida della conversazione giapponese preceduta da una introduzione sulla</i> | Apprendenti generici | 1 |

| | | | | | |
|--|-------------------|--|---|------------------------------------|---|
| | | | <i>pronuncia in uso a Yedo ridotta ad úso degli italiani</i> | | |
| ITALIANO, GRECO-VOLGARE, LATINO E TURCO SIA L1 SIA L2/LS | 1781 | Bernardino Pianzola (prefetto delle missioni orientali dei minori conventuali) | <i>Dizionario grammatiche, e dialoghi per apprendere le lingue italiana, latina, greca-volgare e turca il tutto disteso in due tomi in carattere latino tomo primo che contiene il greco -volgare, e l'italiano</i> | Missionari | 2 |
| ITALIANO E GRECO-VOLGARE, SIA L1 SIA L2/LS | 1815 | | <i>Vocabolario italiano e greco portatile e necessario a chi brama imparare con facilità la greca e l'italiana favella</i> | Apprendenti generici | 2 |
| ITALIANO LS/L2 E INGLESE L1 | 1640 | Giovanni Torriano, professore di italiano a Londra (su cui vd. Pizzoli, 2004: 38-41; 2018) | <i>The Italian tutor</i> | Studenti e apprendenti generici | 1 |
| | 1657 | Giovanni Torriano | <i>Choyce Italian dialogues</i> | Viaggiatori | 5 |
| | 1673 | Giovanni Torriano | <i>The Italian Reviv'd</i> | Viaggiatori | 5 |
| | 1805 ³ | Gaetano Ravizzotti, insegnante di lingue | <i>A new Italian grammar, in English and Italian, on a plan different from any hitherto published</i> | Apprendenti generici e viaggiatori | 1 |
| | 1844 | Richard Taylor | <i>Esercizi della conversazione in italiano, inglese e maltese, con dialoghi facili e famigliari, ad uso delle scuole</i> | Studenti | 1 |
| | 1846 | Giovanni Veneroni – P.L. Rosteri | <i>Veneroni's complete Italian grammar: containing the best and easiest rules</i> | Apprendenti generici | 2 |
| | 1861 | A. Ronna | <i>Vergani's Italian grammar</i> | Studenti | 2 |

| | | | | | |
|-----------------------------------|------|----------------------------------|---|-------------------------------------|---|
| | 1877 | Eugenio Camerini | <i>L'eco italiano. Fiore del parlar familiare e della conversazione civile in Italia</i> | Apprendenti generici | 2 |
| | 1890 | Francesco Gaffino | <i>A new grammar of the Modern Italian language</i> | Studenti | 1 |
| | 1895 | Andrea Scartazzini | <i>Novissimo manuale di conversazione inglese-italiano</i> | Apprendenti generici | 1 |
| | 1903 | James Connor | <i>Conversation book in English and Italian for the use of schools and travellers Revised by Prof. G. Cattaneo</i> | Studenti, viaggiatori, commercianti | 3 |
| | 1909 | D.J. Rees | <i>The Canadian in Italy</i> | Viaggiatori | 8 |
| | 1917 | Ruth Shepard Phelps | <i>An Italian grammar</i> | Apprendenti generici | 1 |
| | 1918 | Charles Hugo | <i>Hugo's Italian simplified</i> | Apprendenti generici | 1 |
| ITALIANO L1 E INGLESE LS/L2 | 1701 | Arrigo Pleunus maestro di lingue | <i>Nuova, e perfetta grammatica inglese, che contiene con metodo, tutta la teorica, e pratica di questa lingua; dedicata all'altezza reale di Cosimo 3. gran-duca di Toscana</i> | Commercianti | 5 |
| | 1873 | John Millhouse | <i>Dialoghi Inglese ed italiani colla pronuncia segnata a norma del nuovo. Quarta edizione arricchita d'un viaggio a Londra</i> | Apprendenti generici | 4 |
| | 1916 | Angelo De Gaudenzi | <i>Nuovissima Grammatica accelerata Italiana- inglese. Guida pratica dell'italiano in America. Corso completo per imparare a scrivere, parlare e comprendere la lingua inglese in breve tempo senza maestro</i> | Immigrati italiani in America | 1 |

| | | | | | |
|---|------|--|--|------------------------------------|---|
| ITALIANO L1 E SPAGNOLO LS/L2 | 1626 | Lorenzo Franciosini, professore in Siena della lingua italiana e spagnuola | <i>Dialoghi piacevoli, composti in castigliano e tradotti in toscano</i> | Apprendenti generici | 1 |
| ITALIANO L2/LS E TEDESCO L1 | 1748 | Giovanni Tommaso Di Castelli | <i>Nuova e perfetta grammatica reggia italiana e tedesca</i> | Apprendenti generici | 2 |
| | 1875 | | <i>Conversationsbuch für reisende in vier sprachen, deutsch, französisch, englisch, italienisch nebst einem wortverzeichnis kurzen fragen etc</i> | Viaggiatori | 2 |
| ITALIANO L1 E TEDESCO L2/LS | 1707 | Mattia Chirchmair, maestro di lingue | <i>Vocabulario italiano e tedesco, scritto secondo la lezione italiana, con alcuni dialoghi e Istoriette, che facilitano lo imparare la lingua tedesca</i> | Apprendenti generici | 1 |
| | 1782 | Ferdinando Sanftleben | <i>Grammatica tedesca, ovvero introduzione sincera, e chiara per imparare con facilità li fondamenti veri, e buoni della lingua tedesca</i> | Apprendenti generici | 2 |
| | 1873 | s.a. | <i>Dialoghi italiani-tedeschi con modelli di lettere ad uso degli studiosi</i> | Apprendenti generici | 4 |
| ITALIANO E TEDESCO SIA L1 SIA L2/LS | 1853 | Carlo Bertani | <i>Il nuovo dialogista tedesco-italiano</i> | Apprendenti generici e viaggiatori | 3 |

3. ANALISI DEI DATI

3.1. Dove e con chi si poteva trattare sul prezzo

Buona parte dei manuali considerati contiene un dialogo intitolato *Del comprare e vendere*, ma transazioni connesse alla compravendita sono verosimilmente attese in tutti quei raggruppamenti sociali in cui uno o più partecipanti prestano un servizio e/o vendono un bene materiale specifico; nell'analisi, dunque, sono stati considerati tutti i dialoghi situazionali rientranti nella suddetta tipologia, tra i quali sono trasversalmente ricorsivi *dal calzolaio, dal gioielliere, dal quantaro, dal libraio, con la lavandaia, con un medico, con un mercante di*

panni, col sarto, dal tappezziere, per prendere un cavallo a nolo o per comprarlo, per prendere un traghetto, del conto con l'oste e per l'affitto di una camera³. In verità, non tutte le situazioni comunicative menzionate inscenano sistematicamente una negoziazione del prezzo: essa non compare mai per quei servizi la cui erogazione è rappresentata all'interno dell'ambiente domestico (quindi con la lavandaia, col medico e tendenzialmente col sarto/colla sarta), mentre compare sempre col mercante di panni e naturalmente con l'oste (senza il quale, proverbialmente, non si fanno i conti), e sporadicamente con gli altri esercenti. Questa prima differenziazione suggerisce che l'evento della negoziazione del prezzo fosse ammissibile solo in spazi esplicitamente deputati al commercio (fondachi, negozi, botteghe) o alla prestazione di servizi (posta dei cavalli, porto, case in affitto), e non nei casi in cui l'acquirente o cliente chiamava presso di sé il/la professionista. D'altra parte, in questi casi, come nei molti contesti commerciali in cui la negoziazione non figura con sistematicità, il focus didattico è più incentrato su altre ritualità e soprattutto sulla fraseologia e sul lessico peculiari di ciascun contesto comunicativo e delle sue interazioni più tipiche (per esempio, come chiedere al sarto di stringere o accorciare un abito; come far notare alla lavandaia che non si è soddisfatti del bucato; come chiedere al libraio di rilegare i volumi acquistati nel modo preferito ecc.).

Si è detto, invece, che nei dialoghi con l'oste e con il mercante di panni la negoziazione del prezzo è sempre presente; il mercante di panni, inoltre, è l'unico tipo di commerciante che compare nei dialoghi più genericamente intitolati *Del comprare e del vendere*. Ciò sembra suggerire che le due figure incarnino gli attori prototipici con i quali è ammessa la trattativa sul prezzo; la negoziazione, però, risulta essere condotta in due diverse (se non proprio antipodiche) modalità, con l'oste e col mercante.

3.2. Quale tipo di negoziazione e con chi

Sul piano teorico è possibile distinguere due tipi principali di negoziazione: la negoziazione integrativa (*integrative negotiation*, anche detta *win-win negotiation* o ancora *expanding the pie negotiation*), in cui le parti raggiungono una soluzione che soddisfa i bisogni e gli interessi di ciascuno, e la negoziazione distributiva (*distributive negotiation* o *slicing the pie negotiation* o anche *win-lose negotiation*), in cui ogni parte cerca di tutelare i propri bisogni e interessi, assicurandosi i propri benefici e ignorando gli interessi dell'altra parte. Il primo tipo, vantaggioso per tutti, richiede l'impiego di strategie e dispositivi di cooperazione linguistica per raggiungere i risultati di entrambe le parti negoziali; prevede, inoltre, l'esistenza di un alto grado di fiducia e una sorta di relazione che garantisca alle parti negoziali una riconciliazione vantaggiosa per tutti. Il secondo tipo di trattativa, invece, si basa su varie strategie e manovre manipolative e persuasive, che implicano già l'intenzione di ciascuna parte negoziale di imporsi sull'altra.

Tornando ai nostri dialoghi, notiamo che le negoziazioni con gli osti (e con i noleggiatori di cavalli) sono sempre integrative, mentre è sempre distributiva con i mercanti di panni (e con tutti gli altri esercenti per i quali è ammessa la negoziazione del prezzo). A riprova della generalizzazione, si riproducono due dialoghi esemplari:

Sopra li far li conti con l'Oste

[...] La spesa non è molta; li conti li faccin [sic] da loro stessi; e vedranno che non importa meno di tre Reali.

³ In genere, i vari esercizi commerciali non sono situati in località precise e reali, sebbene sia possibile formulare qualche ipotesi sulle ambientazioni, considerando le monete menzionate nell'interazione (ducati, fiorini, scudi ecc.; vd. par. 3.3.2). La prassi di Torriano (1657) di localizzare i suoi dialoghi in precise città italiane, e in particolare in svariati «luoghi della Roma antica e moderna» (Pizzoli, 2018: 112), non ha epigoni.

Mi sembra un po [sic] troppo.
Io detto [sic] poco.
Portatevi un'altra bottiglia di buon vino, e dimani mattina dopo che avrem
fatta colazione, vi daremo le tre piastre.
Come comandano lor Signori⁴. (Pianzola, 1781: 312)

La negoziazione con l'oste riprodotta è pressoché identica in tutti i manuali e grammatiche che includono un dialogo sul tema⁵ (cfr. *Per contar con l'oste/coll'Hoste* in Di Castelli, 1748: 557-558 e in Veneroni, 1696: 339; 1769: 355; 1774: 355; 1779: 371; 1787: 355; 1797: 329; *Del conto con l'oste* in Sanftleben, 1782: 356; *Per fare i Conti coll'Oste* in Veneroni, 1846: 339-340; senza titolo in Ronna, 1861: 166): alla dichiarazione della spesa, dopo la rituale coppia di mosse complementari agite dalle due parti (vd. *infra* par. 3.3.2), il cliente chiude la negoziazione con un atto commissivo («dimani mattina [...] vi daremo le tre piastre»), preceduto da un atto direttivo (la richiesta esplicita di avere un'altra bottiglia di vino e di includere nel prezzo la colazione del giorno successivo), che soddisfa entrambe le parti negoziali.

Analoga è la mossa sfoderata dal potenziale acquirente di un cavallo:

*Per prendere un cavallo a nolo o per comprarlo*⁶

[...]

Quanto ne chiedete?

Che prezzo ne domandate?

Quanto lo volete vendere?

Me ne hanno esibito più d'una volta cinquanta luigi d'oro, e li ho ricusati:
glielo lascerò per sessanta.

È carissimo.

È un prezzo che mi spaventa.

Osservi la testa, le orecchie, la criniera, il petto, le gambe di questo cavallo. È
perfetto in tutte le sue parti. Egli ha una bocca da bere in un bicchiere.

Lo prenderò a nolo per quindici giorni; e, se avrà quelle buone qualità ch'io
desidero, ci aggiusteremo. Quanto volete di nolo?

Dieci franchi il giorno, ed è a buonissimo prezzo. (Perrin, 1842: 182)

Simili negoziazioni non sembrano plausibili con i mercanti, con i quali è possibile tanto perdere (come nell'esempio riportato nel par. 1, in parte integrativo) quanto vincere o non arrivare a nessuna risoluzione, come nello stralcio seguente in Goudar (1787: 334-336):

Si parla con un mercante di gioie

[...] A. Mi dica l'ultimo prezzo.

B. Molti Cavalieri, che se n'intendono, me n'hanno esibito più d'una volta
dodici zecchini di peso.

A. Quel prezzo è esorbitante.

B. Ci dia un'occhiata; io gliela mantengo legata in Londra.

A. Bisognerebbe vederne l'impronta.

⁴ In questo stralcio e nei successivi scampoli secenteschi e settecenteschi la grafia è stata normalizzata all'uso moderno. Sono stati conservati soltanto gli accenti, laddove presenti.

⁵ Fanno eccezione i dialoghi più datati *Il Forastiero discorre con un Hoste Italiano, per farsi dar da magnare e bere* in Torriano (1657: 41; 1673: 193 ss.) e *In osteria* in Plenus (1701: 244), in cui la negoziazione sul prezzo, sfrontata nel primo caso e timida nel secondo, è di tipo distributivo e a favore dell'oste.

⁶ Sullo stesso tema cfr. anche il dialogo più animato in Torriano (1657: 599 e ss.; 1673: 203 e ss.).

- B. Quanto me ne vuol dare?
A. A dargliene sei zecchini, crederei di pagarla bene.
B. Mi rincresce infinitamente di non poterla servire.
A. Bisogna vendere a convenevol prezzo, per non disgustar gli avventori.
B. V.S. dice benissimo; ma non mi torna a conto di vender la roba con iscapito.

Nei casi rappresentati (non rari) di vittoria del mercante, si può rilevare quanto spesso quest'ultimo suggelli l'esito della negoziazione con una mossa di supporto alla propria faccia positiva e, al contempo di cortesia negativa nei confronti dell'acquirente (vd. *infra* par. 3.), quasi come riparazione della supremazia dimostrata dal proprio potere discorsivo sul verosimilmente maggior potere sociale dell'acquirente. Difatti, la disparità di modi di negoziazione con osti e mercanti sembra suggerire una diversa considerazione e reputazione sociale dei primi (che nell'immaginario occidentale medievale e moderno sono talvolta disonesti e affaristi come i mercanti, ma pure onesti e ragionevoli: cfr. Pucci Donati, 2017), rispetto ai commercianti in genere, con i quali i clienti non esitano a esercitare il proprio potere sociale.

3.3. *Le sequenze tipiche di una negoziazione distributiva con i mercanti*

Pur nella varietà di soluzioni, è possibile individuare uno schema generale di mosse comunicative e atti linguistici ricorrenti, che di seguito analizziamo in dettaglio.

3.3.1. *L'apertura dell'evento comunicativo*

L'evento comunicativo della trattazione del prezzo comincia tipicamente con un atto direttivo esplicito del personaggio acquirente, ossia con una domanda sul costo della merce; essa può essere posta in forma personale, cioè esibendo l'*io/ noi*, soprattutto nei manuali più datati («Che abbiamo noi a dare dell'oncia, di queste pezze?» in Franciosini, 1626: 33; «Quanto ho da dare per la canna di quel panno?» in Pleunus, 1701: 228), o più spesso impersonale

- «quanto montano questi drappi» (Torriano, 1640: [111]);
«Quanto vale il braccio?» (Pianzola, 1781: 102);
«Qual e il prezzo di questo? or di che prezzo e questo? or quanto costa questo?» (Ravizzotti, 1805: 368);
«Quanto mi costerà messo in ordine?» (Bertani, 1853: 215);
«Quanto costa questo?» (s.a., 1873: 316);
«Quanto costa quello?», «(Cotesto quanto fa?)», «Quanto vale quella pezza di stoffa?» (De Rosny, 1868: 50);
«Quanto costa questa tabacchièra?» (Millhouse, 1873: 89; cfr. anche Pleunus, 1701: 328; Morand, 1854: 135; Scartazzini, 1895: 2)

oppure chiamando direttamente in causa il fattore volitivo del mercante

- «Quanto ne vuole di questi?» (Torriano, 1657: 13; 1673: 174);
«Quanto volete di questa spada?» (Chirchmair, 1707: 8-12);

- «Ebbene: ditemi adesso quanto ne volete?» (Borzacchini, 1777: 422);
«Quali ribassi fa ne' suoi cataloghi?» (Bertani, 1853: 215; Morand, 1854: 215);
«Quanto la vendete al braccio?» (Veneroni, 1760: 141; 1846: 333; Millhouse, 1873: 73);
«Quanto lo vende il metro?» (Morand, 1854: 143);
«Quanto fa pagare questo nanchino in ispiga?» (Torretti, 1856: 446)⁷

e più raramente la sua buona disposizione verso l'acquirente – come suggerisce l'affioramento occasionale del dativo di vantaggio: «Quanto mi venderete la canna *ou* il braccio» (Veneroni, 1696: 351; Lancelot, 1696: 140), «Quanto melo venderete la canna *ou* il braccio?» (Veneroni, 1769: 349; 1774: 349; 1779: 363; 1787: 349; 1797: 323), «Quanto me lo vende al braccio?» (Sanfleben, 1782: 240; identico, ma con l'allocutivo *voi*, in s.a., 1815: 349 e 352), «Quanto me lo venderete la canna?» (Tavernier, 1846: 370).

Se generalmente l'atto direttivo dell'acquirente è piuttosto scoperto (fin quasi all'ingiunzione: «Ditemi dunque il prezzo» in Pleunus, 1701: 231 o «Ora mi dica il prezzo al più giusto» in Veneroni, 1769: 361; 1774: 361), non mancano esempi (per quanto sporadici) in cui l'evento comunicativo della trattazione è introdotto in modo indiretto, attraverso un atto assertivo che insinui la volontà di una spesa non esosa: «Voglio un diamante vistoso assai, e di poca spesa» (Perrin, 1842: 178; identico in s.a., 1873: 283).

3.3.2. La dichiarazione del prezzo

Se l'acquirente dispone di un certo spettro di possibilità per interrogare il mercante sul costo, sostanzialmente invariate nel tempo, quest'ultimo reagisce per lo più replicando con un atto assertivo, quasi sempre impersonale, attuando quindi una strategia di cortesia negativa nei confronti dell'acquirente e al contempo glissando sull'arbitrio talvolta imputatogli. La formula preferita è la semplice enunciazione del prezzo o la stringa 'vale x', peraltro credibili come riproduzione mimetica della schiettezza e dell'economia di parole del parlato conversazionale informale:

- «al più basso prezzo 10, lire il drappo» (Torriano, 1640: 111);
«Una mezza pezza» (Pleunus, 1701: 230);
«Dieci ducati la canna» (Ravizzotti, 1805: 368);
«Sessanta franchi» (Perrin (1842: 172);
«Dodici scellini a testa» (Perrin, 1842: 186);
«Sessanta scellini» (Taylor, 1844: 71);
«Un luigi, 24 franchi» (Bertani, 1853: 215) e Morand (1854: 135);
«Dieci scudi» (Bertani, 1853: 227);
«Trenta lire» (Morand, 1854: 144);
«Dodici lire e mezzo alla pezza» (Torretti, 1856: 446);

⁷ Vd. anche in Pleunus (1701: 230), Di Castelli (1748: 548), Perrin (1842: 160, 172, 182, 185), Taylor (1844: 71), Bertani (1853: 226), Torretti (1856: 448), s.a. (1873: 316), Millhouse (1873: 76) s.a. (1875: 279), Camerini (1877: 64), Goudar (1878: 332), Connor (1903: 138, 140), Gaudenzi (1916: 99), Hugo (1918: 9).

- «Ventisette lire e mezzo al braccio» (Torretti, 1856: 448);
«Venticinque scellini» (Millhouse, 1873: 73);
«Dódicì ghinée» (Millhouse, 1873: 76);
«Trenta franchi» (s.a., 1875: 279);
«Quindici franchi il braccio» (Camerini, 1877: 64);
«Due dollari» (De Gaudenzi, 1916: 99);
«Vagliano _____» (Pleunus, 1701: 233);
«Costano ...» (Pleunus, 1701: 328);
«Vale venti franchi» (De Rosny, 1868: 51).

Nondimeno la dichiarazione del prezzo può essere didascalicamente più verbosa («Il conto è tre fránchi e cinquánta centésimi» in Millhouse, 1873: 79; «Il prezzo è di dodici ghinee» in Connor, 1903: 139), nonché mitigata, più spesso dal generico allocutivo di rispetto *signore* («Signore, questa spada vale sei doble» in Chirchmair, 1707: 9; «Tre lire e mezzo, signóre» in Millhouse, 1873: 98), e più raramente con soluzioni più originali: si veda la costruzione analitica ‘venire a costare’ declinata al futuro (plausibile ma non certo) e l'avverbio *circa* in «Essi verranno a costare circa 10 fiorini il braccio» (s.a., 1873: 316).

La modulazione dell'atto assertivo può essere affidata inoltre a una mossa di supporto, sempre impersonale, a garanzia dell'onestà o della convenienza del dichiarato: «Trenta lire; quest'è il suo prezzo» (Goudar, 1787: 332), «Venti doppie, ed è a buonissimo prezzo» (s.a., 1875: 283), «Venti luigi, ed è a buonissimo prezzo» (Perrin, 1842: 178).

È più frequente, però, l'uso di un *opener*, tendenzialmente espresso in forma impersonale che, nell'estrinsecarsi come atto di cortesia negativa verso l'acquirente, al contempo sostiene la faccia positiva del mercante:

- «hora a farle piacere quattro Giulii il paro, perche è lei avventore di bottega, come stimò» (Torriano, 1657: 13; 1673: 174);
«Per non soprafarla d'un grosso, ella vale trè scudi e sedici grossi» (Di Castelli, 1748: 548);
«Per non sopraffarla, vale sette Fiorini» (Sanftleben, 1782: 240);
«Senza dire a V.S. troppo d'un soldo, ella vale vinti [sic] franchi» (Veneroni, 1696: 351; 1779: 363 con *venti*; Lancelot 1696: 140);
«Senza dire a V.S. un soldo di troppo, vale venti franchi» (Veneroni, 1769: 349; 1774: 349; 1887: 349);
«Non voglio dirvi troppo, vale tre piastre al braccio» (Pianzola, 1781: 102);
«Senza dirvi un soldo di più, vale sei piastre» (s.a., 1815: 349);
«Senza dirvi un soldo di più, vale venti franchi» (Tavernier, 1846: 370);
«Senza dire a V. S. un soldo di più, vale trénta scellini» (Veneroni, 1846: 333).

Quest'ultimo può enfatizzare la propria faccia positiva formulando l'atto assertivo, preceduto dal medesimo *opener*, in forma personale («Senza dirvi un fiorino di più, ve lo lascio per 55. Fiorini» in s.a., 1815: 352). Quando però il mercante manifesta scopertamente il proprio io enunciante, esordisce con preamboli articolati («Me ne hanno esibito più d'una volta cinquanta luigi d'oro, e li ho ricusati: glielo lascerò per sessanta» in Perrin, 1842: 182), eventualmente conditi con mitigatori (nell'esempio successivo, si veda l'imperfetto di pianificazione) e allusioni alla faccia positiva del cliente («Contavo di

venderlo a due ghinee e mezza. Ma siccome Lei prende parecchi altri libri, glielo lascerò a due ghinee» in Connor, 1903: 151) o alle sue buone intenzioni («V. Signore: le ho appigionate sempre per quarantadue lire al mese: mà se Ella starà lungo tempo gliele darò per trent'otto» in Borzacchini, 1777: 423-424).

Va detto, però, che la formulazione personale (cioè che non nasconde l'io enunciante) è più rara in diacronia («Me ne darà cinque Giulii» in Torriano, 1673: 242; «La vendo &c.» in Veneroni, 1760: 141; «Le vendo diciotto scellini» in Perrin, 1842: 160; «Lo vendo venti scellini al metro» in Connor, 1903: 138). Parimenti esigue, e circoscritti ai manuali più antichi, sono le risposte formulate come atti direttivi espliciti, eventualmente attenuati dal titolo deferente nell'allocuzione: «Per l'oncia delle pezze lisce V.S. m'hà à dare cento reali, per le cesellate quindici ducati, e per gl'indorate trenta ducati» (Franciosini, 1626: 33), «V. Sig. ne darà tre pezze» (Pleunus, 1701: 226), «Lei mi darà_____» (Pleunus, 1701: 231).

Le diverse enunciazioni viste sono comunque accomunate dall'esplicita richiesta del denaro: è emerso, infatti, un solo caso di formulazione indiretta e allusiva, cioè «Molti Cavalieri, che se n'intendono, me n'hanno esibito più d'una volta dodici zecchini di peso» (Goudar, 1787: 335).

3.3.3. L'avvio della negoziazione

Dopo la coppia di mosse complementari “domanda-risposta”, il turno di parola ritorna all'acquirente, che solitamente replica con un atto assertivo, talmente sistematico e trasversale in diacronia da suggerire che si tratti di una mossa rituale per avviare la trattativa sul prezzo: l'atto, pur essendo morfologicamente assertivo, equivale a una prima richiesta, indiretta, di abbassare il prezzo; consiste, come detto nel par. 1, in una lamentela sull'esosità della merce. Diversamente dal corrispettivo attuale visto nel par. 1, la lamentela non è mai camuffata, anzi, è sempre rafforzata da avverbi (*assai, molto, troppo*), da lessemi iperbolici (per morfologia o semantica) o da dichiarazioni, anche ricorrenti in diacronia e ugualmente enfatiche come *questo prezzo mi spaventa*, o ingiunzioni, che fungono da intensificatori. Generalmente anche quest'atto è formulato in modo impersonale, per non ledere la faccia del mercante, ed è per lo più conciso:

«E troppo» (Torriano, 1640: 111; Pleunus, 1701: 226);

«È un prezzo troppo rigoroso» (Torriano, 1657: 13);

«è troppo caro/a» (Pleunus, 1701: 328; Di Castelli, 1748: 548; Sanftleben, 1782: 240; s.a., 1873: 316; Torretti, 1856: 446; Camerini, 1877: 64);

«è molto caro» (Veneroni, 1760: 141; Ravizzotti, 1805: 368; Bertani, 1853: 215, 227; Morand, 1854: 136, 144);

«è troppo; si metta alle cose del dovere» (Goudar, 1787: 332);

«È un poco troppo caro» (Ravizzotti, 1805: 368);

«È assai caro» (Anselmi, 1868: 50);

«è carissimo» (Perrin, 1842: 179);

«È un prezzo stravagante» (Pleunus, 1701: 232);

«Quel prezzo è esorbitante» (Goudard, 1878: 334);

«Questo è un prezzo esorbitante» (Morand, 1854: 448);

«Due ghinee! È più che non sia costato nuovo» (Connor, 1903: 151);

«Questo è troppo caro» (Rees, 1909: 77).

Minoritarie, ma ammesse, sono le formulazioni personali, in cui il disappunto (mitigato da *hedge* o *siepi*) è espresso con la prima persona («O questo nò poi, mi pare che uscite de' termini» in Torriano, 1673: 242; «Mi páre molto cáro» in Millhouse, 1873: 73; «Lo trovo molto caro» in Connor, 1903: 138), oppure attraverso enunciati o interiezioni che esprimono lo sgomento (vero o rituale) dell'acquirente:

«Fate celia? Sono molto care» (Borzacchini, 1777: 424);

«Questo prezzo mi spaventa; è esorbitante» (Perrin 1842: 173; s.a., 1875: 279; Taylor, 1844: 72);

«È carissimo. È un prezzo che mi spaventa» (Perrin 1842: 182);

«Oh! È trôppo càra» (Millhouse, 1873: 98);

«Ma è troppo caro, per bacco. Ciò è troppo» (Scartazzini, 1895: 2)

Non mancano, d'altra parte, formulazioni che accusano esplicitamente l'avidità del mercante o lo invitano a ravvedersi, ma sono più rare e più attardate: «Eh via mettetevi al dovere, quattro Giulii è troppo» (Torriano, 1657: 14; Torriano, 1673: 175), «Due libbruccioli piccinini duodeci Giulii, dove state col cervello?» (Torriano, 1657: 113; 1673: 244), «Voi sete sì caro, ch'io non so per me quello che io mi v'offerisca, se non è una bassa» (Franciosini, 1626: 33), «Davero siete troppo caro» (Pleunus, 1701: 232), «Voi siete troppo caro, voi chiedete troppo della vostra mercanzia» (Chirchmair, 1707: 11).

Meno preferibili sono pure le richieste esplicite di abbassare il prezzo (come in «Può farmelo qualcosa meno?» in Anselmi, 1868: 51; «Non potéte dàrla a ménò?» in Millhouse, 1873: 76; «Non può darlo a meno?» in Camerini, 1877: 64; «E perché? Non hanno il ribasso?» in Id., 1877: 106; «Non può cederlo a meno?» in Connor, 1903: 140), che seguono le contestazioni citate o, più di rado, le sostituiscono. Ciò depone a favore di una generale preferenza per le formulazioni impersonali o indirette, in grado di salvaguardare maggiormente la faccia degli interlocutori. In questo senso, si comprendono le reazioni degli acquirenti che replicano alla dichiarazione del prezzo con un altro enunciato rituale, chiedendo cioè di dichiarare l'ultimo prezzo o il prezzo ristretto (vd. *infra*, par. 3.3.4) e rimandando di un turno la consueta constatazione (come accade in s.a., 1815: 350 «È molto», e in Di Castelli, 1748: 548; Sanftleben, 1782: 241; Tavernier, 1846: 370 e Veneroni, 1846: 333 «è troppo caro», cui seguono quindi le controproposte: vd. *infra* par. 3.3.4).

Quale sia la collocazione di questi enunciati nel dialogo, l'enfasi che veicolano mostra quanto non vi sia alcun pudore nel compiere l'atto linguistico: la lamentela, oltre che lecita, è così teatralizzata da apparire un turno rituale dell'evento comunicativo, senz'altro atteso dal mercante.

3.3.4. La dinamica della negoziazione: costanti e possibilità

Anche la seconda coppia di mosse dell'evento comunicativo sembra altamente rituale: al primo tentativo dell'acquirente di chiedere indirettamente una diminuzione del prezzo, si oppone sempre il primo rifiuto del mercante. L'atto assertivo con cui il mercante ricusa la richiesta indiretta è quasi sempre impersonale e poggia sulla presunta oggettività del prezzo o su motivazioni oggettive inerenti alla qualità della merce o alla particolare contingenza. La risposta può essere più o meno articolata e includere mosse di supporto in cui il mercante usa una formulazione personale a sostegno della propria faccia positiva. Frequente è poi l'uso di un allocutivo di rispetto, come *opener* e mitigatore del rifiuto, funzioni che possono essere assolute occasionalmente da formule per segnalare l'accordo

(segnali discorsivi o espressioni concessive). Di seguito si riproducono gli estratti dai manuali:

«Anzi è un prezzo honesto, non si lamenti, li faccia stimare da chi sen'intende, che vedrà se son uomo da bene» (Torriano, 1657: 14; Torriano, 1673: 174);

«Nolli posso dar à meno di quattordici Giulii, salvo che ci volessi rimetter del mio» (Torriano, 1657: 15; Torriano, 1673: 176);

«Questo è il giusto prezzo. Non l'ingannerei» (Pleunus, 1701: 328);

«Signore, io chieggo il giusto, dite, quanto me ne volete dare?» (Chirchmair, 1707: 10);

«Non sà V.S. che siamo qui nel centro della Città, e che le pigioni sono assai care in questa contrada?» (Borzacchini, 1777: 424);

«Questi panni sono rincarati a cagione della guerra» (Goudar, 1787: 333);

«Le ho detto l'ultimo prezzo» (Perrin, 1842: 161);

«È il suo prezzo, non posso darlo a meno» (Bertani, 1853: 215);

«Non pòsso, Signóre. Il più ristretto prèzzo è marcáto sópra ciascun articolo della mia bottéga» (Millhouse, 1873: 76);

«Ma è un panno sopraffino. E della prima fabbrica di Lione» (Camerini, 1877: 64);

«È il suo prezzo, non pèssò darlo a mèno» (Morand, 1854: 135);

«Questo col manico di bambù e anch'esso di seta nostrale, ma e più fino e costa tre lire di più di quello col manico di spina nera» (Gaffino, 1890: 228);

«Signore, non chiedo mai troppo» (Connor, 1903: 138);

«Non lo posso, signore. Il prezzo più ristretto è indicato su ogni articolo in bottega» (Connor, 1903: 140);

«È vero; ma esso diviene così raro che il prezzo aumenta di giorno in giorno» (Connor, 1903: 151);

«Abbiamo un piccolo ribasso, ma sa bene che le spese di trasporto, di dogana, ecc. ecc. créscono il prezzo. Sono articoli a prezzi così ridotti che noi li teniamo per assortimento, non per guadagnarci» (Camerini, 1877: 99).

Il mercante può anche rivolgersi direttamente all'acquirente, anche per sollecitare una eventuale controproposta o per impegnarsi su un evento futuro (compiendo, quindi, un atto commissivo):

«Non fosse che lei fa compra di più libri, non glielo darei neanche per sette, mà glielo do per quel tanto di meno, perche sù» (Torriano, 1657: 111; Torriano, 1673: 243);

«Non è certo, quanto m'offerisce» (Pleunus, 1701: 226);

«V. Sig. non sà quanto mi costano» (Pleunus, 1701: 232);

«In verità non potrei dargliele per questo prezzo, quando Ella fosse anche mio fratello» (Borzacchini, 1777: 424);

«Ci dia un'occhiata; io gliela mantengo legata in Londra» (Goudar, 1787: 335);

«Signore, questo è l'ultimo prezzo. Sia persuaso ch'io non so sopraffare; il mio guadagno è regolato. Le tocca della roba migliore che sia in tutti i fondachi della città, e a giusto prezzo» (Perrin, 1842: 173-174; Taylor 1844: 72);

«Si prenda l'incomodo di esaminare la roba. lo gliela do al costo» (Torretti, 1856: 446);

«Creda pure che il guadagno è meschinissimo. Ricavo appena l'interesse del mio capitale. Non posso levarne un soldo» (Torretti, 1856: 448);

«Signore, questo è l'ultimo prezzo. Sia persuaso che noi non strafacciamo mai; il nostro guadagno è regolato» (s.a., 1875: 279);

«Nossignore. Le lo troverà a buon mercato, se ne considera la grandezza. I tappeti sono un articolo costoso» (Connor, 1903: 141).

Si sarà notato che in alcune risposte il mercante menziona “l'ultimo prezzo”, anticipando quella che appare come un'altra mossa altamente codificata nell'evento comunicativo sulla trattazione del prezzo (cioè *mi dica l'ultimo prezzo* o il [*prezzo*] ristretto) e così rituale che il mercante può anticiparla; per esempio, in Camerini (1877: 64), è il mercante a chiedere «Devo dirle il ristretto? l'ultimo prezzo?»; così in Ravizzotti (1805: 368) è il mercante a dichiarare «Lo stesso, e questo è l'ultimo prezzo». Generalmente, infatti, si tratta di una mossa formulare avanzata dal cliente, talvolta già dopo la prima dichiarazione del prezzo; è quindi una richiesta diretta, ma al contempo funziona come implicito rifiuto del prezzo dichiarato dall'interlocutore:

«Signóre, io non sono avvezzo a prezzoláre, dítemi di gratia l'último prezzo» (Veneroni, 1696: 351);

«Ditemi l'ultimo prezzo di queste due cravate [sic]» (Pleunus, 1701: 232);
«Signore, io non sono avvezzo a prezzolare, ditemi, di grazia, l'ultimo prezzo, con poche parole» (Di Castelli, 1748: 548);

«Diteci l'ultimo prezzo» (Veneroni, 1760: 141);

«Signore, io non sono avezzo a mercantare (prezzolare), ditemi di grazia l'ultimo prezzo» (Veneroni, 1769: 349; 1774: 349; 1779: 363 col solo *prezzolare*; 1787: 349; 1797: 323, con *prezzolare* in Lancelot, 1696: 140);

«Ditemi l'ultimo prezzo» (Pianzola, 1781: 102; s.a., 1873: 316);

«Mi dica l'ultimo prezzo, e vedrò se può convenirmi» (Perrin, 1842: 179; s.a., 1875: 283);

«Signore, io non sono avvezzo a mercanteggiare, ditemi di grazia l'ultimo prezzo» (Tavernier, 1846: 370);

«Ditemi, di grazia, l'ultimo prezzo» (Veneroni, 1846: 334);

«Mi dica l'ultimo prezzo» (Bertani, 1853: 227);

«Non mi piace di stare a mercantare; mi dica a dirittura il prezzo ristretto» (Torretti, 1856: 446);

«Mi dica l'ultimo prezzo» (Goudar, 1787: 335);

«io non son solito a far molte parole; vi prego di dirmi l'ultimo prezzo» (s.a., 1815: 350);

«Qual è il più rístrétto prèzzo?» (Millhouse, 1873: 74);

«È il prèzzo più rístrétto?» (Millhouse, 1873: 80);

«Quale è il ristretto (l'ultimo prezzo)? Dite l'ultimo prezzo» (Scartazzini, 1895: 2);

«Quale è l'ultimo prezzo?» (Connor, 1903: 138);

«Quale è l'ultimo prezzo di queste scarpe?» (Connor, 1903: 144);

«È questo il prezzo ristretto?» (Hugo, 1918: 9).

Questa mossa rituale palesa la legittimità e la normalità dell'evento comunicativo della negoziazione del prezzo (almeno per tutto il Settecento e l'Ottocento), che si presuppone quindi più elevato del necessario. Nondimeno si riserva al mercante l'allocutivo formale *signore*, talvolta mitigando ulteriormente la richiesta con segnali discorsivi (*di grazia*). L'invito a dichiarare l'ultimo prezzo, ossia quello giusto, adeguato, affiora nel nostro campionario a partire dal Settecento: le opere seicentesche non ne hanno traccia.

Laddove presente, a questa mossa generalmente il mercante replica con un rifiuto, mitigato dai soliti allocutivi (*Vostra Signoria*, più arcaico, e *signore*):

«L'ho detto a V.S. tanto vale» (Lancelot, 1696: 140; Veneroni, 1696: 351; 1779: 363 con «l'ò detto»; Di Castelli, 1748: 548);

«Non c'è troppo da levare» (Veneroni, 1760: 141);

«L'ho detto a V.S. ou gliel'ho detto, tanto vale» (Veneroni, 1769: 349; 1774: 349; 1787: 349; 1797: 323);

«L'ho detto» (Pianzola, 1781: 102);

«Ve lo dissi signore [sic]. tanto vale» (s.a., 1815: 350);

«Ve l'ho detto, signore, tanto vale» (Tavernier, 1846: 370);

«Gliel'ho detto; questo è il prezzo ristretto» (Veneroni, 1846: 334);

«Non c'è niente da levare, è un prezzo fisso» (Bertani, 1853: 227);

«Non usiamo di domandare più del valore. /Non vi domando un soldo di più del valore» (Torretti, 1856: 446);

«Questo è il prezzo giusto; non domandiamo mai di più» (s.a., 1873: 316);

«Signóre, non dimándo mai più di quèllo che préndo» (Millhouse, 1873: 74);

«Sì, Signóre, è il prézzo ordinário» (Millhouse, 1873: 80);

«Noi abbiamo prezzi fissi» (Scartazzini, 1895: 2);

«Signore, non chiedo mai troppo. Non ho che un prezzo (Ho soltanto prezzi fissi)» (Connor, 1903: 138);

«Sì signore (signora); i nostri prezzi sono ristrettissimi, e non possiamo ridurli di più» (Hugo, 1918: 9).

Tendenzialmente, la trattativa prevede tre tentativi da parte del cliente di intervenire sul prezzo⁸; oltre alle tipologie di mosse già menzionate, l'acquirente può compiere un atto commissivo, cioè un'offerta di prezzo ribassato, per lo più formulata in modo personale:

«È troppo caro, vene darò sei scudi» (Veneroni, 1696: 351; 1769: 349; 1774: 349; 1779: 363; 1787: 349; 1797: 323);

«Ne darò _____ e non più» (Pleunus, 1701: 226);

⁸ Può però capitare che, pur lamentando il costo eccessivo, il cliente non «ribatterà niente», con la promessa che andranno «cassate alcune altre partite» (Torriano, 1640: [111]).

- «Le darò ancora» (Pleunus, 1701: 227);
«Vi darò ___» (Pleunus, 1701: 230);
«Ve ne darò otto pezze» (Pleunus, 1701: 236);
«Ve ne darò quattro doble, perché così ci potremo stare voi, ed io» (Chirchmair, 1707: 11);
«Le prenderò almeno per un'anno [sic], e vene darò undici scudi al mese» (Borzacchini, 1777: 424);
«Fate una cosa: contentatevi di dodici scudi» (Borzacchini, 1777: 424);
«Ve ne darò, &c. » (Veneroni, 1760: 141);
«Io gliene darò venticinque lire» (Goudar, 1787: 333);
«A dargliene sei zecchini, crederei di pagarla bene» (Goudar, 1787: 336);
«vi voglio dare cento parà» (Pianzola, 1781: 102);
«gliene darò cinque Fiorini e mezzo» (Sanfleben, 1782: 241);
«È molto, vi darò quattro piastre (s.a., 1815: 350);
«Vi darò quindici scellini» (Perrin, 1842: 160);
«Gliene darò quindici, e la pagherò dentro questo mese» (Perrin, 1842: 179);
«Se me le date per diciassette scellini, questa volta ne prenderò due para» (Perrin, 1842: 161);
«È troppo caro; ve ne darò venticinque» (Veneroni, [1846: 333];
«È troppo caro, ve ne darò sei scudi» (Tavernier, 1846: 370);
«Gliene darò venticinque franchi» (Morand, 1854: 144);
«Ventitré lire e niente di più» (Torretti, 1856: 448);
«Se me la date per sedici franchi la prenderò» (s.a., 1873: 316);
«Se me li dà per lo stesso prezzo, li prendo tutti due» (Gaffino, 1890: 228);
«Le darò venti franchi» (Connor, 1903: 138).

Più sparuti sono gli atti commissivi in forma impersonale: «Bisogna darmelo per venti lire» (Bertani, 1854: 216); «Convienè darmelo per vènti lire» (Morand, 1854: 136); «Tre lire» (Millhouse, 1873: 99). La sproporzione tra le due modalità (personale e impersonale) è un chiaro segnale che l'acquirente (e l'apprendente che lo imiti) non deve temere di perdere la faccia avanzando una proposta che vada soprattutto a proprio vantaggio.

La negoziazione può essere molto articolata e prevedere un lungo alternarsi di proposte, rifiuti e controproposte (agite anche dal mercante), esteso ben oltre i tre rilanci, come in Franciosini, 1626, in Torriano, 1673: 241-243 e in Pleunus, 1701), prima che si giunga alla risoluzione. Come già anticipato in 3.2., gli esiti possono essere tre: il mancato affare per entrambi i contendenti, il prevalere dell'offerta dell'acquirente o, viceversa, della volontà del mercante. In questi ultimi due casi, sono interessanti le diverse mosse di supporto sfoggiate dal mercante nel suo turno conclusivo. Per la prima possibilità, si vedano a titolo esemplificativo i due dialoghi seguenti, in cui prevale la volontà dell'acquirente:

| Col cappellajo | Con un Mercante |
|--|--|
| <p>Quanto mi costerà messo in ordine? Un luigi, 24 franchi. E' molto caro. E il suo-prezzo, non posso darlo a meno. Bisogna darmelo per venti lire. Dividiamo la differenza. Non voglio darne di più. Ebbene, lo prenda. Fo un sacrificio, perché é la prima vendita di questo giorno</p> <p>(Bertani, 1854: 215-216; cfr. anche Morand, 1854: 135-136)</p> | <p>Queste mi piacciono molto; quanto le vendete? Sono tutte dello stesso prezzo. Vi darò quindici scellini. Le ho detto l'ultimo prezzo. In verità non posso, io dimando il giusto. Questo è quello che dicono tutti i mercanti. Se me le date per diciassette scellini, questa volta ne prenderò due parà. Spero dunque ch'ella sarà mio avventore un'altra volta. Voi potete esserne sicuro, e ne procurerò ancora degli altri. Io gliene sarò obbligatissimo.</p> <p>(Perrin, 1842: 160-161)</p> |

L'accordo del mercante, segnalato esplicitamente nell'esempio a sinistra («Ebbene, lo prenda») e implicitamente nell'altro, è sempre accompagnata da una mossa di supporto a sostegno della propria faccia negativa, che giustifichi l'aver ceduto alla volontà del cliente, per propiziarsi le future vendite (giornaliere o più a lungo termine) con un atto generoso. In Perrin (1842), la chiosa «io gliene sarò obbligatissimo» allude al rapporto sociale convenzionale tra mercante e acquirente altolocato, ossia quello di servitore e padrone, in cui talvolta il mercante si colloca più esplicitamente, sempre a giustificazione per aver ceduto terreno: «Farò a suo modo per avere il vantaggio di servirla» (Goudar, 1787: 333); «Faccio a modo suo per avere il piacere di servirla» (Torretti, 1856: 448). Con acquirenti di altro rango sociale, infatti, la trattativa al ribasso sul prezzo potrebbe non essere ammessa, come suggerisce il seguente commento metapragmatico presente in due dialoghi ambientati nelle librerie: «Ella può mandare a comperare da un ragazzo; non pagherà più caro di lei» (Bertani, 1853: 264; Morand, 1854: 215).

D'altra parte, il ricorrere a lessemi come *servire* e affini (come *padrone* e *servitore*) punteggia altri momenti del dialogo («del restante, se li vuol in dono, n'è Patrone» in Torriano, 1673: 174; «obbligatissimo servitore, Signori miei» in Chirchmair, 1707: 12; «Mi dispiace Signore che non posso servirla» in s.a., 1815: 350; «Per mostrarvi il genio, che ho di servirvi, ve lo lascio a 52» in s.a., 1815: 353; «non comanda nulla più, signore?» in Taylor, 1844: 73; «La ringrazio, padrone, e le desidero un buon giorno» in Ravizzotti, 1805: 369), a ribadire un rapporto di subalternità codificato nei modi locutivi, benché non sempre riflesso sul piano perlocutorio. Non di rado, infatti, è il mercante a imporre il suo volere e a trarre tutto il profitto dalla compravendita; soprattutto in questo frangente le mosse finali sono orientate a difendere la propria faccia positiva da eventuali accuse di avidità, nonché la faccia negativa del cliente, qui, più che altrove, salvaguardata dall'epiteto *signore*. Di seguito si riproducono due dialoghi tratti dal manuale italiano-greco del 1815:

| Per comprare (s.a., 1815: 349-351) | (s.a., 1815: 352-354) |
|---|--|
| <p>E' buono: quanto me lo vendete al braccio? Senza dirvi un soldo di più, vale sei Piastre. Io non son solito a far molte parole: vi prego di dirmi l'ultimo prezzo.</p> | <p>A quanto me lo vendete? Senza dirvi un fiorino di più, ve lo lascio per 55. fiorini.</p> |

| | |
|---|--|
| <p>Ve lo dissi gignore [sic]. tanto vale. E' molto, vi darò quattro Piastre. Ma Signore m'avete domandato l'ultimo prezzo, ed io ve l'ho detto. Eh via, tagliatemenne quattro bracci. Mi dispiace Signore che non posso servirla. Perchè? [sic]^p Perchè mi costa più di cinque Piastre. Possibile? Vi giuro da uomo d'onore che se ve lo lascio per cinque Piastre, non guadagno neppure un soldo. Eh bene, vi do cinque Piastre, per non andar da bottega in bottega. [...]</p> | <p>Come 55. fiorini? Io ne ho comprato oggi a 40. Può essere, signore, ma non già di questa qualità. Vi è poca differenza. Ma, Signore, vi è poca differenza anche tra li 50. e li 55. fiorini. Se me lo lasciate a 50. vi assicuro che non solo avrete i vostri danari in contanti, ma ancora ogni anno ne comprerò varj cantari. Per mostrarvi il genio, che ho di servirvi, ve lo lascio per 52. Bene, vi do 52. fiorini, con un però che da ora innanzi io sia sicuro per la buona qualità, prezzo mediocre, e sollecita spedizione. Se avrete la bontà di notificarmi la qualità, che bramate, e la quantità, che vi occorre ogni anno, resterete contento.</p> |
|---|--|

I due campioni riprodotti esibiscono le due tipologie principali di mosse cui ricorre il mercante: nel primo caso egli compie un atto dichiarativo (*vi giuro*), rafforzato dal sintagma *da uomo d'onore*, che al contempo sostiene la sua faccia positiva, incrinabile dalla prospettiva del guadagno, increscioso perché ottenuto ai danni dell'acquirente di turno; per questo motivo, qui e altrove, il mercante giura di non guadagnare nulla con la vendita: «Le giuro che non guadagno dieci soldi per braccio nel panno» (Veneroni, 1769: 361; 1774: 361; 1787: 361), «Le giuro da galantuomo che non guadagno un fiorino con lei» (Sanftleben, 1782: 241), «Le giuro da galantuòmo, che non guadagnò uno scúdo con lei» (Veneroni, 1769: 350; 1774: 350; 1779: 363 con *galant'uomo*; 1787: 350; 1846: 334; ma già in Veneroni, 1696: 351 e in Lancelot, 1696: 140 con *galant'huomo*), «Sono articoli a prezzi così ridotti che noi li teniamo per assortimento, non per guadagnarci» (Camerini, 1877: 106).

In queste circostanze anche l'acquirente fornisce una giustificazione al proprio comportamento (cioè all'aver ceduto alla volontà del mercante), a tutela della propria faccia negativa, cioè il non dover essere obbligato a peregrinare tra diverse botteghe, citato nel dialogo; oppure avanza una richiesta aggiuntiva, come in questi stralci: «Sia pure; ma ella potrà incaricarsi di farmi il sopràbito?» (Camerini, 1877: 64) o «Bisogna dunque far quello che vuole. Ne tagli il bisognevole, e misuri bene» (Bertani, 1853: 229).

Il secondo dialogo, invece, tematizza l'atto commissivo compiuto dal mercante in favore del cliente, quasi a riparazione del mancato ribasso del prezzo; sulla stessa linea si collocano gli estratti seguenti: «ed ora che la compra è fatta, mi permetta una piccola soddisfazione. Se vi osserva qualche imperfezione, le cambierò l'opera» (Bertani, 1853: 226), «Si porteranno subito alla di lei casa, Se vi osserva qualche imperfezione, la cambierò l'opera» (Morand, 1854: 216), «Veda, a noi resterebbe uno scampolo di un mezzo braccio. E bene ch'ella prenda tutto il taglio. Le faremo una facilitazione di due franchi sull'avanzo. A lei potrà sempre servire. Se non altro potrà farne una sottovesta» (Camerini, 1877: 64).

Non sembra esservi una chiara partizione cronologica delle risoluzioni appena illustrate della negoziazione del prezzo; ciò dimostrerebbe che, al di là del reciproco *status*

⁹ A questa altezza cronologica, e almeno per tutto l'Ottocento, l'accento grave sulle parole tronche terminanti in *-ché* è normale.

sociale, il potere discorsivo del mercante e quello dell'acquirente (e quindi dell'apprendente che vi si immedesima) restano inalterati nel tempo. La conservatività generale, e quindi l'accettabilità di tali convenzioni su un lungo arco temporale, è poi consolidata dalla riproposizione di uno stesso dialogo in manuali editi in decenni diversi, e persino concernenti lingue diverse, oltre all'italiano: ne sono esempi i dialoghi *Per comprare* e *Per contar coll'hoste* in Di Castelli (1748), riprodotti pressoché identici in Sanftleben (1782), anch'esso incentrato sull'italiano e sul tedesco; il dialogo *Per comprare* in Tavernier (1846), manuale di italiano e francese, ripropone il dialogo omonimo ne *Il maestro italiano* in Francia di Veneroni (1760)¹⁰; il dialogo *Con un librajò* nel manuale italiano-francese di Morand (1854) è identico all'omonimo pezzo nel *dialogista italiano-tedesco* di Bertani (1853) ecc.

3.4. Quando e perché viene meno la negoziazione del prezzo

A partire da metà Ottocento, alla domanda su quale sia l'ultimo prezzo, il mercante (il libraio e il mercante di panni in particolare), può controbattere di avere solo prezzi *fissi* o *fatti*:

«Quindici scellini: è prezzo fatto» (Perrin, 1842: 163);

«Non c'è niente da levare, è un prezzo fisso» (Bertani, 1853: 227);

«tutti i miei prezzi sono fissi» (Bertani, 1853: 265; Morand, 1854: 215);

«Non c'è niente da difalcare, è un prezzo fisso» (Morand, 1854: 144),

«Noi abbiamo prezzi fissi» (Scartazzini, 1895: 2);

«Non ho che un prezzo», «Ho soltanto prezzi fissi» (Connor 1903: 138).

Tale dichiarazione si inserisce nell'evento comunicativo della negoziazione sul prezzo, ma di fatto la inibisce, sancendo senz'altro uno spartiacque nel modo di concretarsi di quest'evento comunicativo, configurandosi come avvisaglia della regressione di tutto l'evento della negoziazione. Già in un manuale del 1916, infatti, la contrattazione non compare neppure: alla dichiarazione del costo della merce, l'acquirente acconsente subito («Io le prenderò, qui è il vostro denaro», in De Gaudenzi, 1916: 99; si veda anche Phelps, 1917: 196); d'altra parte, anche se il prezzo non è gradito, l'acquirente si limita a chiedere «Non ne avete più a buon mercato?» (Rees, 1909: 77).

Al lettore più accorto non sarà sfuggito che l'affermarsi di questa ritualità segue immediatamente la nascita del grande magazzino (il primo sorse a Parigi nel 1852), moderno spazio commerciale con più tipologie di merci, che superò la specializzazione dei negozi ordinari e impose prezzi fissi, esposti sulle etichette, che azzeravano ogni possibilità di negoziazione (poi sublimata, per così dire, nell'eventualità dei saldi). I prezzi fissi, per altro, ispirerebbero fiducia, come racconta Zola ne *Al paradiso delle signore*, «poiché tolgono il sospetto della frode»¹¹ (Zola, 1883/2007: 116); attraverso i pensieri di Mouret, direttore de *Al paradiso delle signore*, lo scrittore ne illumina i tratti rivoluzionari per il settore (ivi: 115):

¹⁰ Già Pizzoli (2004: 71-73) fa notare come molte grammatiche per inglesi, a partire dal Settecento, si fossero uniformate, più o meno vistosamente, al modello del *Maitre italien* di Veneroni, proprio nei dialoghi.

¹¹ Anche l'odierna definizione di *prezzo fisso* in Wikipedia insiste sull'aspetto di «protezione per l'acquirente che non rischia di pagare più del dovuto un bene od un servizio» (https://it.wikipedia.org/wiki/Prezzo_fisso#:~:text=Un%20prezzo%20fisso%20%C3%A8%20un,e%20principalmente%20del%20Medio%20Oriente).

la grande rivoluzione delle “novità” partiva dal prezzo fisso. Se il vecchio commercio, il commercio minuto, era sul punto di agonizzare, ciò era dovuto al fatto che esso non poteva sostenere la guerra dei bassi costi mossagli dal cartellino in cifra chiara. La concorrenza avveniva sotto gli occhi stessi del pubblico: chiunque passeggiasse davanti alle vetrine sapeva i prezzi dei singoli oggetti, e questo obbligava gli altri magazzini al ribasso, cioè a contentarsi del guadagno più piccolo possibile; niente più trappole, niente più “colpi di fortuna” preparati da tempo, sotto sotto, su una stoffa venduta poi al doppio del suo valore: bensì affari logici, un ragionevole tanto per cento su tutte le merci, il guadagno “agganciato” al buon procedere di una larghissima vendita cui giovava l'esser fatta in vista di tutti e a chiare note. Non era, quella, una stupenda invenzione?

Nei manuali considerati nessun dialogo è ambientato in un grande magazzino¹² ed è perciò ancora più significativo che la novità effettiva del prezzo fisso, inventata in quel contesto specifico, sia stata (forzosamente) assorbita dai mercanti al dettaglio, e quindi riflessa nelle loro ritualità comunicative, per rimanere al passo coi tempi (e coi commerci).

D'altra parte, alla progressiva scomparsa dell'evento della negoziazione potrebbe aver contribuito un altro elemento, pure ricorsivo nei dialoghi, già a partire dal Settecento: come si sarà notato dagli stralci riprodotti finora, la richiesta di dichiarare l'ultimo prezzo può essere accompagnata da una mossa di supporto, una giustificazione sull'inabilità, o la refrattarietà consapevole, a mercanteggiare:

«Signore, io non sono avvezzo a prezzolare, ditemi, di grazia, l'ultimo prezzo, con poche parole» (Di Castelli, 1748: 548);

«Ora mi dica il prezzo al più giusto. Sa che non amo molto a stiracchiare» (Veneroni, 1769: 361; 1774: 361; 1787: 361 con *il più giusto*);

«Signore, io non son solito a prezzolare; Mi dica, di grazia, l'ultimo prezzo» (Sanftleben, 1782: 350);

«io non son solito a far molte parole; vi prego di dirmi l'ultimo prezzo» (s.a., 1815: 350);

«Signore, io non sono avvezzo a mercanteggiare, ditemi di grazia l'ultimo prezzo» (Tavernier, 1846: 370);

«Signóre io non sóno avvèzzo a stiracchiare; dítemi, di grázia, l'último prèzzo» (Veneroni, 1846: 333);

«Mi dica l'ultimo prezzo; non amo il discutere sul più, o sul meno» (Bertani, 1853: 227);

«Questo metodo mi piace, perché non amo a discutere i prezzi» (Bertani, 1853: 264];

«Non mi piace di stare a mercantare; mi dica a dirittura il prezzo ristretto» (Torretti, 1856: 446);

«Dite l'ultimo prezzo, perché non mi piace mercanteggiare» (Scartazzini, 1895: 2);

«Qual è l'ultimo prezzo, poiché non mi piace stiracchiare sul prezzo?» (Connor, 1903: 138).

¹² Tra i manuali raccolti, solo il corso di conversazione di Bassani *et al.* (1939) vi ambienta un dialogo; non vi è però traccia di negoziazioni.

Se da un lato tali mosse di supporto potevano risultare gradite all'apprendente che per indole si immedesimasse nell'acquirente poco disinvolto, dall'altro lato l'emergere di questa mossa di supporto è riconducibile all'immagine sociale della classe di appartenenza dell'acquirente comunemente rappresentato, ossia la nobiltà o la borghesia benestante, per le quali tirare sul prezzo poteva essere (ed è tuttora) disdicevole, poiché interpretato come indice di taccagneria e grettezza, o di inautenticità e cialtroneria¹³, e non come una pura abilità discorsiva. Pure la componente di genere non andrà sottovalutata: alla condotta della donna modello del tempo (la cui immagine è ben immortalata nello stesso romanzo zoliano) non si addirebbe un simile 'saper fare'; non è tuttavia possibile trovare un riscontro nei nostri dialoghi, dove l'acquirente è sempre un *signore*.

3.5. Aspetti di pragmatica interculturale

La rappresentazione dell'evento comunicativo della negoziazione non sembra sensibile alla variabile della tipologia di destinatario; lo è, in minima parte in relazione alle linguo-culture coinvolte: nei dialoghi con italiano L1 e tedesco LS, la negoziazione sul prezzo sembra più rara. Del tutto assente è nel manuale di conversazione italiano-giapponese (De Rosny, 1868: 50-51), per apprendere la lingua nipponica: sebbene l'acquirente richieda una riduzione del prezzo con un atto direttivo esplicito, leggermente mitigato («Può farmelo a minor prezzo?»), la replica assertiva e impersonale del mercate («È impossibile») sancisce l'inadeguatezza della negoziazione e provoca la rinuncia del cliente («Allora non posso prenderlo»). Non ci sono, tuttavia, commenti meta-pragmatici che confermino queste inferenze circa l'inadeguatezza della trattativa sul prezzo per queste specifiche linguo-culture. Eventuali conferme potrebbero provenire da indagini su un *corpus* più esteso e opportunamente calibrato.

Va detto, però, che nel *corpus* i commenti metapragmatici in generale, e ancor di più interculturali, scarseggiano; oltre a quello citato nel par. 3.3.4., se ne riscontra uno, sull'uso dell'allocutivo più adeguato, nel manuale di conversazione seicentesco italiano-spagnolo: a proposito della mossa risolutiva «pigliate i vostri denari Signor Mercante» (che traduce il corrispettivo spagnolo «tomàd vuestro dinèro señor Mercadèr»), l'autore annota che è «Meglio, e più usato sarebbe in Italiano dire assolutamente pigliate, senza dir Mercante, ò vero dire Messer tale, che di Mercante» (Franciosini, 1626: 48).

3.6. Aspetti lessicali

Negli esempi sciorinati finora si saranno notate alcune tessere lessicali interessanti, sia di per sé, sia in quanto attestazioni verosimili della simulazione e della didattica del parlato quotidiano delle rispettive epoche. In particolare, spiccano i lessemi inerenti all'evento della negoziazione del prezzo: oltre a *mercanteggiare* nel significato di 'trattare l'acquisto mediante uno scambio di proposte tra venditore e acquirente' (Tavernier, 1846: 370; Scartazzini, 1895: 2), forma tuttora vitale nell'italiano contemporaneo come *stiracchiare* (Veneroni, 1769: 361; 1774: 361; 1787: 361; Connor, 1903: 138), si segnala *mercantare* (Costantini, 1741: 292; Veneroni, 1769: 326; 1774: 326; 1787: 326; 1797: 302; 1810: 295; Torretti, 1856: 446), forma alternativa ma già ritenuta meno comune dalla lessicografia secondottocentesca (cfr. P, TB *s.n.*; è infatti assente in GB). Più curioso l'equivalente semantico che affiora in alcuni manuali tra tardo Seicento e primo Settecento, persistendo

¹³ Lo rivelano alcune traduzioni letterali nei dialoghi in tedesco: l'acquirente afferma di non essere abituato a recitare a lungo («ich bin nicht gewohnt lang zu handeln»).

sino al primo Ottocento, ossia *prezzolare* (Lancelot, 1696: 140; Veneroni, 1696: 301; 1769: 326; 1774: 326; 1779: 334; 1787: 326; 1797: 302; 1810: 295; Costantini, 1741: 292; Di Castelli, 1748: 548; Baretti, 1771: *s.v.*; Sanfleben, 1782: 350; Santagnello, 1828⁴: 34; Graglia, 1851: *s.v.*; vd. anche *prezzolato* per *haggled* ‘contrattato’]): nel medesimo significato di ‘contrattare il prezzo’ (in Baretti, 1771: *s.v.*, ‘condurre il prezzo’) non è attestato nei dizionari storici o sensibili alla dimensione diacronica: è assente nei dizionari dell’Accademia della Crusca, nel dizionario di Alberti di Villanova, nel GDLI, nel TLIO, in TB e in P. Potrebbe trattarsi di un calco semantico dei compilatori (o del solo Veneroni, primo autore in ordine di tempo, poi riprodotto dai successivi), che aggiunge un significato al significante esistente *prezzolare* ‘condurre per prezzo’, senza che vi sia un legame necessario con la corrispettiva traduzione: se nei manuali per francofoni traduce, invece, *marchander*, e per gli anglofoni, come si è detto, *to haggle*, nei manuali per germanofoni l’enunciato «non sono avvezzo a prezzolare» traduce «ich bin nicht gewohnt lang zu handeln», lett. ‘non sono abituato a recitare a lungo’.

Effettivamente, non è peregrina l’eventualità di calchi traduzione dalle altre lingue verso l’italiano: in Franciosini (1626: 46) l’espressione idiomatica castigliana *hazer su Agosto* («ha hecho su Agosto») viene tradotta pedissequamente – ma consapevolmente – in italiano con *fare il proprio Agosto* («havete fatto il vostro Agosto»), fornendo una nota di commento: «Hazer su Agosto vuol dire allegoricamente fare bene il fatto suo, cioè far buon guadagno». Pure l’unità lessicale *prezzo fatto*, col significato di *prezzo fisso*¹⁴, è un calco traduzione, ma dal francese: compare solo in Perrin (1842: 163), sul modello di *prix fait*; nella storia della lingua italiana la locuzione è attestata solo alla fine del XIV sec., col significato di ‘a cottimo’ (vd. GDLI, *s.v.* prezzo). L’opzione *prezzo ristretto*, e la sua alternativa sostantivata *il ristretto*, sono invece autoctoni, e ancora documentati nei dizionari dell’uso (cfr. dizionario Treccani), benché etichettati con “non com.”, a riprova della desuetudine dell’intera pratica negoziale.

Al di là dei refusi (per esempio, *gignore* ‘signore’ in s.a., 1815), sono dunque varie le amenità linguistiche, talune decisamente aberranti dalla norma, di cui si è offerto un assaggio; se ne discuterà più ampiamente in altra sede.

4. DISCUSSIONE DEI DATI E CONCLUSIONE

I dialoghi, forse più di ogni altra tecnica sfruttata dai manuali glottodidattici, consentivano all’apprendente di osservare (e calarsi fittiziamente in) situazioni comunicative che avrebbe potuto sperimentare di persona. Ancora oggi, nel leggerli, l’apprendente si immedesima in uno o più personaggi, cercando di fare proprie le routine illustrate. Così doveva essere anche per l’apprendente che, leggendo i dialoghi incentrati sulla compravendita, provava a calarsi nei panni dell’acquirente di turno, imitandone alla bisogna le mosse comunicative, memorizzando le ritualità ritenute lecite e familiarizzando con le possibili repliche con cui avrebbe dovuto interagire. In questi dialoghi allora, l’apprendente di italiano LS o L2 (ma pure di L1) imparava, almeno fino a metà Ottocento, che l’abilità mercantile rientrava nella rosa dei ‘saper fare’ con la lingua italiana, da coltivare per poter possedere davvero la competenza sociolinguistica e comunicativa della lingua stessa. Imparava, quindi, dove e con quali categorie di commercianti era ammessa la trattazione del prezzo; che erano ammesse almeno due tipologie di negoziazione, integrativa e distributiva, e che ciascuna era preferibile, e attesa, a seconda del gruppo sociale e della situazione comunicativa in cui si era coinvolti. Doveva poi imparare a

¹⁴ GDLI ne conferma la diffusione in italiano solo a partire dal secondo Ottocento (cfr. GDLI, *s.v.* fisso, 9). Oggi è vitale nella locuzione *a prezzo fisso*, impiegata nel contesto della ristorazione (es. *menù a prezzo fisso*).

calibrare il grado di esplicitezza della propria richiesta di rimodulare il prezzo, e che questa richiesta sarebbe stata sicuramente rimbalzata più volte dal mercante, fino alla risoluzione, non necessariamente a suo vantaggio. Quale fosse l'esito della negoziazione, l'apprendente sapeva che esistevano delle ritualità discorsive, con le quali indurre il mercante a rivedere il prezzo: l'atto locutorio è *troppo caro* sottintendeva altro, se considerato per le sue intenzioni perlocutorie; *mi dica l'ultimo prezzo* sottintendeva che la negoziazione era lecita e che si poteva indurre il mercante a incontrare le proprie esigenze economiche.

L'apprendente della prima metà del Settecento poteva senz'altro essere più diretto ed esplicito, nelle proprie richieste o osservazioni sulla persona del mercante, di quanto avrebbe potuto fare il suo omologo un secolo più tardi: in diacronia si assiste a una progressiva spersonalizzazione degli atti linguistici, al prevalere di formulazioni basate su strategie di cortesia negativa e dunque impersonali, fino all'incrinarsi dell'evento comunicativo della negoziazione. L'avvento del *prezzo fisso*, congegnato per i grandi magazzini a metà Ottocento, approda anche nei singoli esercizi commerciali e nelle ritualità comunicative degli esercenti, sancendo di fatto la neutralizzazione della contrattazione e la scomparsa dell'intero evento comunicativo della negoziazione del prezzo, già nel primo Novecento.

Certo non sarà questo l'unico evento comunicativo, con le sue ritualità discorsive, a non aver raggiunto il mondo contemporaneo: ulteriori ricerche su questo *corpus*, o meglio su una sua rielaborazione ampliata (soprattutto alle lingue attualmente sottorappresentate), potranno far riaffiorare ritualità comunicative remote, legate ad altri istituti culturali, sociali ed economici non più attivi, oppure non più cruciali nel modellizzare lo stile di vita di riferimento (come potevano essere i dialoghi incentrati su "la passeggiata") o per l'attualità più spinosi (in che modo è lecito parlare delle "bellezze di una zitella [o signorina]" tra uomini). I ritrovati apriranno senz'altro altri scorci interessanti sull'evoluzione dell'italiano parlato quotidiano e della sua didattica.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Testi spogliati

- Altieri F. (1728), *A new grammar Italian-English and English-Italian*, William Innys, London.
- Altieri F. (1736), *Grammatica inglese che contiene un esatto e facil metodo per apprendere questa Lingua [...]*, Gio. Battista Pasquali, Venezia.
- Bachi P. (1838), *A grammar of the Italian language*, Charles C. Little and James Browe, Boston.
- Baretti G. (1771), *A dictionary of the English and Italian languages ... : improved and augmented with above ten thousand words omitted in the last edition of Altieri. To which is added an Italian and English grammar*, Printed for W. Strahan; J. and F. Rivington; W. Johnson [...], London.
- Baretti G. (1779), *Grammatica della lingua inglese*, Gio. Tommaso Masi, e Comp., Livorno.
- Barker Ed. (1771), *A new grammar of the English tongue*, John - Baptisti Sicchi, and Anton - Joseph Pagani, Florence.
- Bassani A.M. et al. (1939), *Linguaphone corso di conversazione Italiano*, London, Linguaphone Institute.
- Benelli Z., Marucelli-Petri A. (1909), *New Italian grammar*, vol. I, Hachette and Company, London.

- Bertani C. (1853), *Il nuovo dialogista tedesco-italiano Arricchito di una gramraatica in compendio, ad uso de' viaggiatori e degli studiosi d'ambidue le lingue, Compilato secondo i dialoghi classici di Boldoni, Morand, Zirardini*, Libreria Tendler & Comp., Vienna.
- Blank B. (1844), *Grammatik der Italiänischen sprache*, Salle.
- Borzacchini M. (1777), *Le maitre toscan ou nouvelle méthode pour apprendre la langue italienne*, chez Nyon l'aine, rue Saint-Jean de Beauvais, A Londres; et se trouve a Paris.
- Boschi A. (1850⁴), *A grammar of the Italian language*, printed for the author, Florence.
- Caetano de Lima D.L. (1734), *Grammatica italiana, e arte para apprendere a lingua italiana por meyo da lingua portugueza*, na officina da Congregação do oratorio, Lisboa occidental.
- Camerini E. (1877), *L'eco italiano fiore del parlar famigliare*, Wilhelm Violet-Trübner & Co., Leipzig-London.
- Casotti L. (1709), *A new method of teaching the Italian tongue to ladies and gentlemen*. [...], E. Everingham, at the author's expences, sold by James Round, & Joseph Archez, London.
- Chirchmair M. (1707), *Vocabulario italiano, e tedesco, scritto secondo la lezione italiana. Con alcuni dialoghi, & istoriette, che facilitano lo imparare la lingua tedesca del sig. Mattia Chirchmair maestro di lingue*. [...], a spese di Michele Luigi Mutio, In Vienna d'Austria.
- Christison J. (1845), *An easy grammar of the Italian language for the use of schools*, Simpkin and Marshall, London.
- Ciciloni F. (1838), *A grammar of the Italian language*, Ricordi and C., Florence.
- Cobbett J. P. (1830), *A grammar of the Italian language, or a plain and compendious introduction to the study of Italian*, printed tor the author, and published at 183, Fleet-street, London.
- Collot A.G. (1832), *Dialoghi disposti per facilitare lo studio della lingua italiana*, [...], tradotti da F. Mancinelli, Romano. Prima serie, Carey & Lea, Philadelphia.
- Connor J. (1903), *Conversation-book in English and Italian*, Julius Groos-Brentano's, Heidelberg-New York et al.
- Costantini A. (1741), *Le Maitre Toscan, Ou Nouvelle grammaire Française & Italienne*, Barrillot & fils, Geneve.
- Cuore L. B. (1868³), *Italian Conversation Grammar on Otto's system*, H. Holt, New York.
- De Gaudenzi A. (1916), *Nuovissima grammatica accelerata italiana-inglese*, Angelo De Gaudenzi & Co., s.l.
- De Rosny (1866), *Guida della conversazione giapponese preceduta da una introduzione sulla pronuncia in uso a Yedo per Leone de rosny; ridotta ad úso degli italiani da Antelmo Severini*, Ermanno Loescher, Firenze e Torino.
- Di Castelli G. (1748), *Nuova e perfetta grammatica reggia italiana e tedesca*, gedrucht bey Joh. Thomas Trattarn, Wien.
- Duez N. (1641), *Le guidon de la langue italienne*, chez Bonaventure & Abraham Elseuiers, Leyde.
- Edgren H. (1897), *A brief Italian grammar with exercises*, William R. Jenkins, New York.
- Elwes A. (1854), *A grammar of the Italian language, arranged in twenty lessons, with a course of exercises*, John Weale, 5 9, High Holborn, London.
- Filippi D.A. (1818), *Italienische Sprachlehre oder praktische und theoretische Anweisung zum gründlichen Unterrichte in der italienischen Sprache (Neueste vermehrte und verbesserte Auflage)*, Wien, s.e. [poi *Italiänische practisch-theoretische Sprachlehre für Deutsche*, Nürnberg, C.H. Zeh, 1819].
- Fogolari A. de (1869), *Grammatik der italianischen sprache: ein praktisches Lehrbuch zum Gebrauch für Schulen, wie zum Privat- und Selbstunterricht*, Julius Werner Leipzig.
- Fontana G.B. (1865), *An elementary grammar of the Italian language*, D. Appleton e co., New York.
- Foresti F. (1846), *Ollendorff's new method of learning to read, write and speak the Italian language, adapted for the use of schools and private teachers*, D. Appleton, New York.

- Franciosini L. (1626), *Dialogos apazibiles, compuestos en castellano, y traduzidos en Toscano*, Giacomo Sarzina, Venezia.
- Franciosini L. (1669), *La novissima grammatica delle trè Lingue Italiana, Francese e Spagnuola*, Michiel Miloco, Venezia.
- Franciosini L. (1734), *Grammatica spagnuola ed italiana, [...] nuova impressione diligentemente corretta, ed aumentata*, nella stamperia Baglioni, Venezia.
- Gaffino F. (1890), *A new grammar of the Modern Italian language*, Karl Jugel Publisher Frankfort on the Main.
- Gallenga A. (1862), *A practical grammar of the Italian language*, Williams and Norgate, London.
- Goudar L. (1787²), *Grammatica francese e italiana*, Presso Bouchard e Gravier, e Angelo Angeloni, Nizza.
- Graglia C. (1851), *Italian pocket dictionary [...] preceded by an Italian grammar*, Wilkins, Carter and Company, Boston.
- Grandgent C. H. (1896³), *Italian grammar*, D. C. Heath & Co., Boston.
- Guichet J. (1852), *An Italian and English grammar, of Vergani and Piranesi*, Charles H. Law, 131, Fleet Street, London.
- Hugo C. (1918), *Hugo's Italian simplified, complete--Consisting of: I.--A Simple but complete grammar ... II.--Italian reading made easy ... III.--Italian conversation simplified ... IV.--A Key to the exercises in the grammar*, David Mckay company, Philadelphia.
- Lancelot C. (1696⁴), *Nouvelle methode de messieurs de Port Royal, pour apprendre facilement & en peu de temps la langue italienne*, chez Denys Thierry, rue saint Jacques, Paris.
- Lanzini F. (1863), *Nuovissimo metodo di grammatica inglese*, Bartolommeo Montaldi, Cremona.
- Lemmi E. (1800¹⁴), *A theoretical and practical Italian grammar: with numerous exercises and examples, illustrative of every rule, and a selection of phrases and dialogues...*, James Gordon, Edinburgh.
- Marinoni A. (1920), *An elementary grammar of the Italian language*, Brentano's, Washington-New York, Paris.
- Marquard C. (1879⁴), *Italian conversation grammar*, Julius Groos, Heidelberg.
- Millhouse J. (1878⁴), *Dialoghi inglesi ed italiani*, Tipografia G. Bernardoni, Milano.
- Minola N. (1876²), *An Italian grammar, meant to afford the student an opportunity of learning the language theoretically and practically, and to enable him to hold varied conversations on the rules, daily phrases and history with tables of affinity, mnemonic phrases, etc*, Seton & Mackenzie-Whittaker & Co, Edinburgh-London.
- Monteith A. H. (1887), *A new practical and easy method of learning the Italian Language*, Allman & son, London.
- Morand C. (1854), *Dialoghi classici, familiari ed altri [...]*, Ancienne Maison Cormon et blanc, Paris et Lyon.
- Motti P. (1910²), *Elementary Italian grammar*, Wycil and company, New York.
- Panizzi A. (1828), *An elementary Italian grammar for the use of students*, Printed for John Taylor, London.
- Perini N. (1884), *An Italian conversation grammar*, Librairie Hachette & Cie., London-Paris-Boston.
- Perrin G. (1812¹⁴), *Elementi della conversazione in francese, italiano ed inglese*, Pacini e C., Colle.
- Phelps R.S. (c1917), *An Italian grammar*, Ginn and Company, Boston et al.
- Pianzola B. (1781), *Dizionario grammatiche, e dialoghi per apprendere le lingue italiana, latina, greca-volgare, e turca, [...]*, Dalli conzatti, Padova.
- Pleunus A. (1701), *Nuova e perfetta grammatica inglese*, Stamp. di S.A.R., Livorno.
- Prefumo A. (1829), *Grammatica da lingua italiana, para os portuguezes*, na typocrafia de Bulhões, Lisboa.

- Rampini J. (1852), *A grammar of the Italian language*, Oliver & Boid Tweeddale Court-Simpkin, Marschall & co, Edinburgh-London.
- Ravizzotti G. (1805³), *A new Italian grammar, in English and Italian, on a plan different from any hitherto published*. Third edition, carefully corrected, and considerably improved, printed by W. Spilsbury, 57, Snowhill, London.
- Rees D.J. (1909), *The Canadian in Italy: being a pocket interpreter and Guide to Italy, and its language [...]*, The Musson book company, Toronto.
- Ricci L. (1900a), *Pitman's commercial Italian grammar*, Sir Isaac Pitman & Sons, London.
- Ricci L. (1900b), *A first Italian course: containing a grammar, delectus and exercise book with vocabularies on the plan of Dr. William Smith's Principa Latina*, American Book, New York.
- Ricci L. (1904), *Italian grammar for English students*, The Walter Scott Publishing and Co, London and Newcastle-on-Tyne.
- Ronna A. (1861), *Vergani's Italian grammar, augmented and greatly improved*, Allan et al., London.
- Rostèri P.L. (1880⁹), *A new Italian grammar [...]*, Bettini et al., Florence-London.
- s.a. (1815), *Vocabolario italiano e greco portatile e necessario a chi brama imparare con facilità la greca e l'italiana favella. Aggiuntivi in fine dodici dialoghi, ed altre notizie utilissime*, para Nicolao Glykei toi ex Ioanninon, En Benetia.
- s.a. (1873), *Dialoghi italiani- tedeschi con modelli di lettere ad uso degli studiosi*, Giovanni Gnocchi Editore, Milano.
- s.a. (1875), *Conversationsbuch für reisende in vier sprachen, deutsch, französisch, englisch, italienisch nebst einem wortverzeichnis kurzen fragen etc*, Karl Baedeker, Leipzig.
- Sanftleben F. (1782), *Grammatica tedesca, ovvero introduzione sincera, e chiara per imparare con facilità li fondamenti veri, e buoni della lingua tedesca*, In Milano sotto il Coperto de' Figini : presso li fratelli Reycends, mercanti libraj.
- Santagnello M. (1828⁴), *A complete grammar of the Italian language*, Longman et al., London.
- Sauer Ch.M., Motti P. (1927¹²), *Italian Conversation grammar [...]* revised by Fernando De Arteaga y Pereira, Julius Groos, Heidelberg.
- Scartazzini A. (1895), *Conversation book in English and Italian*, Hugo Richter, Davos.
- Shortt L.M. (1919³), *A practical Italian grammar*, Heath Cranton, London.
- Taylor R. (1844), *Eservizi di conversazione in italiano inglese e maltese*, Malta.
- Tavernier A. (1846), *L'italiano a Parigi o lezioni di lingua francese*, Tipografia De' Gemelli, Napoli.
- Thimm F. (1884), *Italian at a glance. A new system on the most simple principles for universal self-tuition*, Excelsior Publishing House, New York.
- Torretti S. (1856⁵), *Corso completo di lingua francese ad uso degl'italiani*, Sonzogno, Milano.
- Torriano G. (1640), *The Italian tutor or a new and most compleat Italian grammar [...]*, Printed by Tho. Paine, and are to be sold by H. Robinson, at the signe of the Three Pidgeons in Paules Church-yard, London.
- Torriano G. (1657), *Choyce Italian dialogues accomodated to the modern stile of the best Cities and Courts of Italy [...]*, Printed by T.R. for J. Martyn, London
- Torriano G. (1673), *The Italian reviv'd, or, The introduction to the Italian tongue containing such grounds as are most immediately useful and necessary for the speedy and easie attaining of the same [...]*, Printed by T.R. for J. Martyn, London.
- Veneroni G. (1696⁷), *Le maitre italien dans sa derniere perfection. Reveu, corrige', et augmente' par l'auteur [...]*, De l'imprimerie de Jean Baptiste Cusson fils, ruè S. Jacques, à l'image S. Jean Baptiste, Paris.
- Veneroni G. (1769¹⁷), *Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne*, Jean-Marie Bruyset, Imprimeur-Libraire, Lyon.

- Veneroni G. (1774¹⁸), *Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne*, Jean-Marie Bruyset, Imprimeur-Libraire, Lyon.
- Veneroni G. (1779), *Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne*, [...], Nouvelle édition, Barrois, Paris.
- Veneroni G. (1787), *Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne*, [...], Nouvelle édition, Bruyset Freres, Lyon.
- Veneroni G. (1797), *Le maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne*, [...], Nouvelle édition, Gaetan Orgeas, Lyon e Turin.
- Veneroni G. (1810), *Maître Italien, ou la grammaire françoise et italienne [...] et revue par M.C...Professeur de Langue Italienne et de Grammaire générale, à Lyon*, Blache et Boget, Lyon.
- Vergani A. (1820²), *Grammatica inglese ad uso degl'italiani*, Glauco Masi, Livorno.
- Vergani A. (1835), *Grammatica inglese ad uso degl'italiani*, Sonzogno, Milano.
- Volpe G. (1863), *An Italian grammar*, Trübner ... [et al.], London.
- War Department (1845), *L'inglese parlato. Corso elementare*, United States States Government Printing Office, Washington.
- Wilkins E. H. (c1920), *First Italian book*, The university of Chicago press, Chicago.
- Woodhouse R. (1815), *A grammar of the Spanish, Portuguese, and Italian languages*, printed for black and co., booksellers to the hon. East India company, Leadenijall street., London.

Studi critici e strumenti lessicografici

- Alberti di Villanova F. (1797-1805), *Dizionario universale critico enciclopedico della lingua italiana*, 6 tt., dalla stamperia di Domenico Marescandoli, in Lucca.
- Alfieri G., Alfonzetti G., Motta D., Sardo R. (2020), *Pragmatica storica dell'italiano: modelli e usi comunicativi del passato*. Atti del XIII Convegno ASLI, Associazione per la storia della lingua italiana (Catania, 29-31 ottobre 2018), Franco Cesati, Firenze.
- Alfonzetti G. (2009), *I complimenti nella conversazione*, Editori riuniti university press, Roma.
- Alfonzetti G. (2013), "Compliments", in Sbisà M., Turner K. (ed.), *Pragmatics of Speech Actions*. Handbooks of Pragmatics, vol. 2, Berlin, Mouton de Gruyter, pp. 531-562.
- Alfonzetti G. (2016), *Mi lasci dire: la conversazione nei galatei*, Bulzoni, Roma.
- Alfonzetti G. (2017), *Questioni di (s)cortesia: complimenti e insulti*, Sinestesie, Avellino.
- Bertucelli Papi (2000), "Is diachronic speech act theory possible?", in *Journal of Historical Pragmatics*, 1, pp. 57-66.
- Chakrani B. (2007), "Cultural Context and Speech Act Theory: A Socio-pragmatic Analysis of Bargaining Exchanges in Morocco", in *Texas Linguistics Forum*, 51, pp. 43-53.
- Crusca = *Vocabolario degli Accademici della Crusca*, appresso Giovanni Alberti, in Venezia, 1612 (e impressioni successive): <http://www.lessicografia.it/>.
- GB = G.B. Giorgini, E. Broglio, *Novo vocabolario della lingua italiana secondo l'uso di Firenze*, Cellini, Firenze, 4 voll., 1870-1897.
- GDLI = *Grande Dizionario della Lingua Italiana*, 21 voll. (+ 2 suppl.), UTET, Torino, 1961-2009.
- Giglioli P., Fele G. (a cura di) (2000), *Linguaggio e contesto sociale*, il Mulino, Bologna.
- Goffman E. (2000), "La situazione trascurata", in Giglioli P., Fele G. (a cura di), pp. 63-68.
- Hymes D. H. (1967), "Models of the interaction of language and social setting", in *Journal of Social Issues*, 23 (2), pp. 8-38.

- Mattarucco G. (2003), *Prime grammatiche d'italiano per francesi (secoli XVI-XVII)*, Accademia della Crusca, Firenze.
- P = P. Petrocchi, *Novo Dizionario universale della lingua italiana*, Treves, Milano, 1887-1891, 2 voll.
- Palermo M., Poggiogalli D. (2010), *Grammatiche di italiano per stranieri dal '500 a oggi. Profilo storico e antologia*, Pacini, Pisa.
- Paternoster A. (2015), *Cortesi e scortesi: percorsi di pragmatica storica da Castiglione a Collodi*, Carocci, Roma.
- Paternoster A., Saltamacchia F. (a cura di) (2018), *Le leggi della cortesia: galateo ed etichetta di fine Ottocento: un'antologia*, Interlinea, Novara.
- Paternoster A., Fitzmaurice S. (2019), *Politeness in nineteenth-century Europe*, John Benjamins, Philadelphia.
- Pizzoli L. (2004), *Le grammatiche di italiano per inglesi (1550-1776). Un'analisi linguistica*, Accademia della Crusca, Firenze.
- Pizzoli L. (2018), "Giovanni Torriano e i *Choyce Italian Dialogues* (1657). Pratiche didattiche e modello di lingua usato da un maestro di italiano nell'Inghilterra del XVII secolo", atti del convegno di studi "Maestri di lingue tra metà Cinquecento e metà Seicento", a cura di G. Mattarucco, F. San Vicente, *Studi di grammatica italiana*, XXXVII, pp. 95-119.
- TB = N. Tommaseo, B. Bellini, *Dizionario della lingua italiana*, dalla Società l'Unione Tipografica editrice, Torino, 8 voll., 1861-1879 (si è consultata l'edizione digitale: <https://www.tommaseobellini.it/#/>).
- TLIO = *Tesoro della lingua italiana delle origini*, fondato da P.G. Beltrami, continuato da L. Leonardi: <http://tlio.ovi.cnr.it/TLIO/>
- Wehr B., Nicolosi F. (eds./Hrsg.), (2012), *Pragmatique historique et syntaxe : actes de la section du même nom du 31. Romanistentag allemand* (Bonn, 27.9-1.10.2009), Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Zola É (2007/[1883]), *Al paradiso delle signore*, a cura di Becker C., traduzione di Jeri A., BUR, Milano.