

domi ogni soddisfazione, così in quella come in tutte le altre cose che io ho avuto a trattar seco. Che se allora io non fossi proceduto in quel modo, avrebbe dappoi conosciuto la serenità vostra con quanto disavvantaggio, ed indignità io avrei trattato li negozj suoi.

Mi ricordo averle scritto nei passati tempi, che quando io arrivai in Costantinopoli, il negoziato con li Turchi era simile a chi giocava con una palla di vetro, che quando il compagno la manda con forza, non bisogna violentemente ribatterla e nemmeno lasciarla cadere in terra, perchè nell'uno e nell'altro modo si viene a romperla; e che perciò era necessario destramente rispondere alla superbia ed ignoranza dei Turchi, senza soffiare nel fuoco coll'irrompere apertamente, e senza nutrir l'arroganza loro con il negoziar fiacco e debole. Io abbondò in questa parte, poichè ben si conosce quanto aggrandisca un principe la riputazione con la quale si trattano li negozj suoi. E per venire anco a qualche altro particolare del modo di negoziare coi Turchi, dirò che certa cosa è che fra di loro medesimi è talmente posto in uso, e però fatto in loro natura, il donare, che in vero non si può ottenere cosa alcuna senza questo mezzo. Ma quanto al modo d' eseguire azion tale, questo è ben considerabile, non convenendo alli ministri della serenità vostra di usar quei termini servili ed abietti che fra di loro, come schiavi, usano, donando ad ognuno senza frutto, nè usar altri termini indegni per intertenerli, li quali non sono meno dannosi che vergognosi. Distinguerò dunque con due parole a chi ed in qual modo si deve usare questa gratitudine. Sono tre o quattro i ministri a quella Porta per le mani dei quali occorre passare bene spesso per diversi negozj. Questi laudo