

Un racconto che mette in luce il rapporto tra un commesso viaggiatore ed i suoi clienti. Un'esperienza di vita ancora oggi attuale

PORTA A PORTA

"Il venditore portava nelle case una ventata di umanità, a lui, che venuto dal nulla vi sarebbe ritornato, si potevano confidare pene grandi e piccole"

Continua la collaborazione tra il Sindacato nazionale scrittori, sezione regionale dell'Umbria e il Giornale. In Umbria rispetto alla sua estensione e al numero di abitanti si registra un alto numero di scrittori e di editori, se è vero che ogni italiano ha un libro nel cassetto, gli umbri ne hanno due.

In Italia non c'è ancora una legge sull'editoria, ne si è ancora arrivati alla riforma del diritto d'autore, consentendo in tal modo l'esistenza di una vasta zona di alegalità che danneggia gli scrittori e quello che è più grave impedisce agli stessi di poter vivere, se lo desiderano, del loro lavoro, anzi questa situazione non consente neanche di considerare il lavoro dello scrittore come tale. Questo spazio messo coraggiosamente a disposizione dal Giornale dell'Umbria servirà anche a facilitare la conoscenza degli autori locali e delle loro opere, consentendo loro nei limiti del contenitore e in forma opportuna, di proporle al pubblico.

*Gian Filippo Della Croce
Presidente SNS Umbria*

Non dimenticherò mai quegli originali compagni di lavoro, compagni di un lavoro altrettanto originale: bussare alle porte, tutte le porte possibili per farsi accogliere e farsi ascoltare, queste sono le quali-

tà necessarie per il porta a porta, che prevede anche la capacità di ascoltare se si incontra un interlocutore capace di contrastare o integrare il discorso che noi del porta a porta avevamo ben stampato in mente.

Avete in mente cosa sia un menù? Bene, adesso immaginate che dopo aver suonato il campanello, esservi presentati e venire cordialmente accolti (non insistete troppo se chi vi apre ha problemi a lasciarvi entrare, ditegli che ripasserete in un'altra occasione) voi cominciate a parlare con il vostro interlocutore e potenziale cliente, illustrandogli la gamma di prodotti che volete presentargli. Come deve essere presentata?

Come un menù

Bravo! Cioè prima gli antipasti, poi il primo, secondo, contorno, dessert

Frutta, caffè, ammazzacaffè

Molto spiritoso... ma torniamo a noi. Il menù dovrà essere confezionato con la stessa tecnica di uno chef che sa armonizzare la presenza dei vari piatti ed è capace all'occorrenza di personalizzarli...

Il capo area era un omeone alto e grasso, una montagna di carne e di esperienza, la sua voce aveva un timbro perentorio, i suoi occhi ti frugavano nell'anima, le sue grandi mani roteavano nell'aria come due grasse farfalle.

Allora ricapitoliamo, cosa farebbe

lei quando la porta viene aperta?

Mi presento

Bravo, poi?

Se quello mi fa entrare...

Se lo fa entrare?

Beh, se mi fa entrare, entro

Abbiamo capito, poi?

Se mi fa accomodare mi siedo...

Lasciamo stare le ovvietà per favore, poi?

Poi estraggo dalla borsa i cataloghi e...

"A volte la vendita era percepita come una specie di ringraziamento per aver dedicato parte del nostro tempo ad ascoltare"

E...?

Faccio il menù?

Come?

Comincio dall'antipasto, poi il primo, il secondo e...

Mi descriva i piatti

Prima le collane di romanzi, poi le grandi opere, poi l'enciclopedia, poi le opere per ragazzi, poi quelle specialistiche...

Prima la polizza verde, poi quella d'argento, poi quella oro...

Prima le cause dei dolori da postura errata, poi i rimedi, poi i materiali impiegati infine il materasso...

Prima la qualità del caffè, poi la sua confezione salvavoma, poi la macchina...

Prima la provenienza nazionale, poi la tessitura e la lavorazione, poi l'uso specifico

Prima le tecnologie di fabbricazione, poi l'utilizzo poi la dimostrazione pratica...

Sì, con il porta a porta, si può vendere tutto, dai libri, alla biancheria, agli aspirapolvere, ai materassi, alle polizze assicurative, alle macchine per il caffè espresso. E noi vendevamo tutto, anche parti di noi stessi, per raggiungere l'obiettivo agognato: la vendita.

Lei dovrà lasciare solo un piccolo anticipo in contanti per favore, il resto lo pagherà in comode rate attraverso bonifico o bollettino...

I soldi passavano dalle mani del cliente alle nostre, lentamente, come ci avevano insegnato e il cliente apponeva con la penna stilo che noi gli fornivamo la firma in calce al contratto, un complesso foglio fitto di scrittura minuta e arricchito da un questionario. Quei soldi erano il nostro guadagno, taglieggiato dalle spese per la benzina e per il vitto quando si lavorava fuori sede.

Per gli spostamenti c'era la macchina della ditta, di solito una utilitaria che ci veniva assegnata in comodato, le riparazioni, qualsiasi tipo di riparazione era a nostro carico.

Ma eravamo giovani e i nostri capi e maestri erano meno giovani di noi e noi guardavamo loro e pensavamo che se loro facendo quel lavoro erano arrivati alla loro età, si poteva guardare al futuro. La macchina in comodato faceva troppo comodo, soprattutto nel fine settimana quando si usciva con le ragazze. C'erano anche delle donne fra noi che facevano lo stesso lavoro, ma quelle non si potevano neanche guardare, i capi area erano rigorosi sul lavoro niente scherzi e soprattutto niente sesso.

Tortora, il capo area della casa editrice, ci esortava ogni mattina a fare una intensa caccia al salmone. No, non si trattava di andare a pesca, ma di fare contratti, ognuno dei quali avrebbe portato nelle nostre tasche il salmone, cioè il biglietto da diecimila lire che di solito costituiva l'anticipo del cliente.

Cosa vede in questa illustrazione?

Degli animali...

Lo faccia dire a suo figlio...cosa vedi piccolo? Cos'è questo?

Un cavallino

No, è un puledro, e questo?

Una pecorella

No, è un agnello, e questo?

Una mucchetta

No, è un vitello. Vede signore, suo figlio non conosce propriamente i veri nomi degli animali...

E' vero ma...

Non si preoccupi, è così per tutti, si pensa che i bambini imparino presto e da soli, ma non è così, lo ha visto, ci vogliono i sostegni culturali necessari, la nostra enciclopedia

Non dimenticherò mai la soddisfazione della vendita, della firma