

QUEL CHE CONTA  
È IL CONSENSO.  
NON INFORMATO.



# VUOI ISTRUirti? METTICI UNA FIRMA



**ESSEREVENTO.it**

**A**lcune esperienze lavorative sono come certe intense storie d'amore: spesso sono brevi ma ti lasciano comunque un segno dentro.

La differenza sta nel fatto che nelle storie d'amore ti rimbalza in testa il nome e il viso della ragazza che ha fatto palpitare (e parecchio) il tuo cuore mentre nell'esperienza lavorativa ti rimbalza in testa un solo nome: Mondoclub/Eurolibri. E, in questo caso, se il cuore palpita potrebbe essere solo ansia o tachicardia.

Parto dal principio: dal colloquio, effettuato a Bergamo, in cui mi spiega che lo scopo è quello di pubblicizzare la libreria di Olginate e che c'è da proporre un'offerta tramite il "porta-a-porta". Servono solo buona volontà. E deve piacere il contatto col pubblico. Tutto qui. Ma forse già l'abbinamento "Mondoclub" (gruppo Montatori) e "porta-a-porta" di vespiana memoria poteva farmi saltare una pulce nell'orecchio.

Accetto la giornata di prova, vediamo come funziona.

Mi ritrovo così martedì a Bergamo alle ore 9 alla sede Eurolibri. Si presenta un ragazzo che dice di essere il capo-squadra (a dire il vero per niente antipatico, anche se sullo stile "Corona de-noaltri") e mi dice che si lavora in gruppo: siamo infatti in cinque giovani (tre - io incluso - novizi) ad imbarcarci per la volta di Olginate. Sarò affiancato al capo-squadra per apprendere il lavoro.

Come si deve svolgere il lavoro (ovvero come lo svolge il capo-squadra e il collega esperto): il promoter si trova in un appartamento, ovviamente con portone chiuso. Citofona ma non a caso. Si deve citofonare - se possibile - agli extracomunitari, perchè c'è più probabilità che aprano il portone che porta agli appartamenti interni.

**Scopo numero 1  
è riuscire ad entrare nello stabile.**

Per farlo c'è uno stratagemma. Quando il padrone di casa risponde al citofono si deve dire *"Buongiorno, incaricato statistiche, mi apra grazie"*. C'è un mondo in questa frase.

Perchè *"incaricato statistiche"* e non *"promoter Mondoclub"*?

E perchè *"Mi apra"* e non *"Mi può aprire?"*

Per raggiungere lo scopo numero 1 bisogna far credere di essere "qualcuno di ufficiale", qualcuno che sta compiendo un censimento, un sondaggio per conto di un organo ufficiale come il Comune o l'Istat per esempio. E l'uso dell'imperativo anziché del più cortese condizionale rafforza questa possibilità.

L'ignaro al citofono non pone domande (se non italiano poi men che meno) e apre il portone. Scopo 1 raggiunto.

### **Scopo numero 2: farsi aprire la porta di casa**

Ovviamente anche qui c'è il meccanismo. Si scampanella e da dietro la porta arriva un inevitabile *"Chi è"*.

La frase cambia *"Incaricato statistiche. Mi raggiunga alla porta per cortesia"*. Imperativo d'obbligo.

Ammettiamo che non risponda nessuno al primo tentativo. Si chiama la persona per cognome e si bussa alla porta.

I più non aprano e fiutano la non-ufficialità, ma chi apre si trova di fronte a questa frase *"Buongiorno signora, stiamo facendo un sondaggio a tutti gli abitanti del paese e le faccio anche lei queste poche domande. Lei che genere di libri legge?"*... (notare che non ci si deve interrompere in questa frase per evitare che l'interlocutore possa obiettare. Anche se nella maggioranza dei casi la porta si chiude lo stesso).

L'importante è aver raggiunto lo Scopo 2. Le domande successive (base, perchè poi se ne possono aggiungere altre 2 o 3) sono *"Usa i libri come articolo da regalo, magari per i bambini?"* e *"Quanti libri acquista in un anno? La media italiana è 7-8..."*. Se la risposta dell'interlocutore è minore di 5 si saluta e si passa oltre. Se invece è maggiore o uguale a 5 si passa allo

### **Scopo 3: entrare in casa**

La frase successiva infatti è *"Beh signora, allora visto che acquista 5 libri all'anno allora le lascio la nostra CARTA SCONTI, con la quale può avere sconti dal 20% al 50%, nella nostra nuova Libreria di*

*Olginate"* (o Lecco se si è a Lecco...). *Dove posso appoggiarmi signora per lasciargliela?"*

Forse commenti qua non ne servono... faccio notare solo due cose: la frase finale, fondamentale per raggiungere lo scopo 3; più efficace ancora se - come indicava il foglio del promoter - a questa frase si abbinava *"un deciso passo in avanti"*; e la frasetta apparentemente innocente *"nuova libreria di Como"*, che da' l'idea di uno sconto promozionale per invogliare la clientela nei confronti della concorrenza (in realtà "Eurolibri" a Bergamo ormai è lì da 3 anni buoni).

### **Si passa allo Scopo numero 4, quello finale, la firma**

Appena entrati in casa si stacca la CARTA SOCIO MONDOCLUB (quella che inizialmente si chiamava "Carta Sconti"), si dice *"Questa tessera le da' diritto a 10 sconti sino al 50%"* e si prende il catalogo... si mostra alla padrona di casa, puntando sul genere che ella affermava privilegiare in precedenza.

Si fa leva sugli effettivi sconti dei libri e si dice *"Lei ci può venire a trovare direttamente in libreria a Bergamo, ma noi per sua comodità le mandiamo a casa - gratuitamente - 5 cataloghi all'anno così è costantemente informata sulle ultime uscite. Dove glielo faccio mandare il catalogo?"* e si prende la cedolina per i dati del "Socio".

In realtà - anche qui - i dati servono non per sapere dove mandare il catalogo, ma per iscrivere la poverella al Mondoclub.

Compito del promoter è spiegare, ora, velocemente come funziona il servizio Mondoclub e lo si fa più o meno con queste parole *"Signora, vede ha tutto scontato, compresi dvd e libri giochi per i nipotini"* (fondamentale sfogliare il catalogo, trovando i punti di maggior interesse della quasi-Socia). *"La Carta Sconti è sua, le ricordo che vale solo su 10 articoli. Visto che lei legge d'ora in poi anziché passare alla Camillo B. o alla Carlo C., passa da noi e ha i libri scontati. Può anche riceverli a casa, ce li ordina via Internet..."*.

Ovviamente per essere iscritta ci vuole la firma e ammettiamo che ciò avvenga. Non avrebbe motivi per non farlo: chi rinunciarebbe a 10 sconti su dei libri?

Beh non è proprio così.  
Nello sfogliare il catalogo, il promoter dice questa frase *"Lei ogni volta che riceve il nostro catalogo faccia una scelta"*.  
Che vuol dire? Sembra un consiglio.  
Sembra un augurio da parte di Mondoclub. Invece è un obbligo d'acquisto. Spiegato senza nominare né la parola *"obbligo"* né la parola *"acquisto"*. Parole vietate, off-limits, censurate. L'importante è aver raggiunto lo scopo 4. La firma.

Che succede se non si acquista nulla dopo aver avuto il catalogo?

Eurolibri spedisce a casa i 2 libri dell'Offerta Premium (nome tipico berlusconiano), che hanno valore di almeno 30 euro. Ma - viene rassicurato il cliente - *"li può tranquillamente cambiare..."* (N.B. con valore uguale o superiore, aggiungo io).

### **E poi si passa allo scopo 5 L'attivazione**

Il promoter dice *"Signora, facciamo assieme la prima scelta. Scegliamo un libro da catalogo, e lei ha altri 2,50 euro di sconto più un altro libro omaggio"*.  
La signora sceglie e passa in libreria a ritirare il libro o lo riceverà il sabato successivo a casa.

Ok, acquisto iper scontato ma intanto primo acquisto effettuato.

Se la signora si rendesse conto di essersi "impegnata" con Mondoclub per 2 anni (10 acquisti obbligatori, uno per ogni catalogo) potrebbe avvalersi della possibilità di recesso.  
Ma intanto un acquisto lo ha fatto (e il libro ce l'ha in mano).

Non sto qua a specificare che il promoter non dice della possibilità di recesso, che comunque è riportata sul cedolino, come richiede la Legge.

Il gioco è fatto.  
Anzi il Socio è fatto.  
Prima di uscire si ricapitola che riceverà 5 cataloghi l'anno, che la Carta vale sino a 10 acquisti e che *"mi raccomando, ad ogni catalogo lei passi a trovarci"*.

O meglio, in teoria si chiede al neo-Socio di ricapitolare tutto, ma - visto coi miei occhi - nessuno ci capisce nulla se non che ha in tasca degli sconti su dei libri.  
Ed ecco che - in un tempo variabile fra i 5 e i 10 minuti - varcando l'uscita dell'abitazione l'incaricato statistico si trasforma in promoter Mondoclub.

Inutile dirti io come me la son cavata.

Ho resistito 3 giorni.

Il primo ero affiancato, il secondo ho provato da solo ma assolutamente a modo mio: *"Buongiorno, sto facendo un sondaggio per Mondoclub sul mondo dei libri, mi può aprire per cortesia?"*.

Cambia un po' lo scenario no? Anche se i miei "Vada via albanese" e il mio "Esca dalla proprietà privata che chiamo i Carabinieri" li ho sentiti su... almeno non mi presentavo per ciò che non ero.  
Il terzo giorno metà affiancato e metà da solo. Ovviamente Zero contratti.

Non è solo la metodologia di lavoro comunque a lasciar perplesso.  
Era terrificante anche il resto.

**Gli orari di lavoro:** da lunedì a venerdì dalle 9 alle 19, il sabato dalle 9 alle 17.  
Lunedì, target Olginate, mi dovevo trovare alla sede di Bergamo (zona Stadio); sono arrivato a casa alle 21,30.

Non ho nemmeno mangiato, son andato a letto diretto. Poi martedì e mercoledì eravamo a Oggiono e mi sono accordato per trovarci direttamente là.

Ci si incontrava la mattina tutti assieme e consultando la cartina ci si spartiva le vie e le zone. Nell'arco di un anno si doveva coprire tutta le province di Lecco e di Como. Poi alle due ci si re-incontrava per fare il punto della situazione.  
E idem alle sette di sera.

Obiettivo: ogni singolo promoter doveva raggiungere la produzione di 4 contratti cioè 4 soci. Era quanto richiesto (ovviamente non ai nuovi).

*"Produzione"* era il termine utilizzato.  
A fine settimana si stilava una classifica personale.

Il mio capo-squadra stava secondo a livello provinciale. Questo serviva, secondo me, a creare un alto livello competitivo.

Si mostrava agli altri l'importanza di evitare che il Socio rescinda il contratto entro i 10 gg. previsti per legge: *"Chi annulla deve star sotto al 10%, è fondamentale"* si diceva.

Ops!! altro punto che dimenticavo tu dirai: finiti i due anni, i 10 libri obbligati e scontati finita la storia. Qui casca l'asino. L'offerta ti veniva automaticamente rinnovata un catalogo alla volta fino a una disdetta scritta del Socio.

E sai meglio di me che le disdette prima di essere ufficialmente attuate seguono un iter abbastanza lungo, pieno di disguidi e documenti persi o non arrivati...

**Si vede che loro hanno talmente a cuore la cultura che praticamente ti obbligano a leggere**

Un organico fatto completamente da ragazzi (cacchio io, che ho 28 anni, ero tra gli "anziani" anagraficamente), molti semplici altri molto più arrivisti.

Mi è capitato di sentire epiteti d'ogni tipo nei confronti di chi non apriva (90% dei casi) o non accettava il contratto.

Pagheranno bene dirai.

**Lo stipendio**, anche se qui non ho visto nulla di scritto ma tutto è stato a parole, dipendeva esclusivamente dai contratti fatti.

Non c'era un prezzo fisso: più ne facevi più la provvigione saliva. I primi valevano 9,5 euro lordi (circa) e potevano arrivare a valere sino a 18 euro (lordi).

Poi c'erano i *"premi produzione"*: con 65 contratti mensili premio produzione di 50 euro, a 75 altri 50 euro e così via.

E un altro premio per il primo a livello provinciale (presumo idem a livello regionale).

Poi: primo mese di contratto senza fisso. Quindi benzina e pranzi *"metticeli tu"*.

Il secondo e terzo mese (di eventuale proroga) invece ti proponevano 500 euro di fisso. Al quarto mese (o con oltre 6000 euro di stipendio lordo, cosa che lasciava perplesso il sindacalista CGIL) ti devi aprire una partita iva (cosa che mi lascia personalmente molto dubbioso) pure a me).

Tipologia di contratto: procacciatore d'affari.

*"Non è il tuo lavoro"* me l'han detto in tanti e me lo diresti pure tu che mi conosci abbastanza bene per filosofia e carattere. Ma spesso la situazione non facile ti porta a fare anche quello che non vorresti.

Quello che mi terrorizza è la mancanza di prospettiva: i giovani sono semi-costretti a gettarsi in queste cose, a trasformarsi in "aggressivi", "irrispettosi" ed "invadenti" pur di portarsi a casa la pagnotta. Vendi un libro ad una vecchietta non-vedente?

*"E chi se ne frega, ero a tre contratti, dovevo arrivare a quattro"*

E poi una continua competizione l'uno con l'altro: c'è un obiettivo minimo, uno-due-tre premi, devi arrivare prima degli altri... come ai campionati di calcio (sarà il periodo?). E molto "berlusconizzata" come metodologia di lavoro.

Un'intera giornata con la parola "profitto" inculcata periodicamente.

Chi non c'era già diventato rischiava di diventarlo: degli pseudo-"Corona", pseudo-"Briatori"... prima il profitto e poi tutto il resto. Calpesta e ottieni, frega e ottieni, imbrogli e ottieni, nascondi e ottieni, prevali e ottieni. L'importante è ottenere, infischiatene di tutto il resto. C'è un po' la teoria "Mors tua vita mea".

Per questo lavoro non vado bene, devi avere la faccia tosta. Volgarmente direi che bisogna avere la faccia come il culo. Mah, io il culo ormai ce l'ho per terra, spero almeno di salvarmi la faccia.

