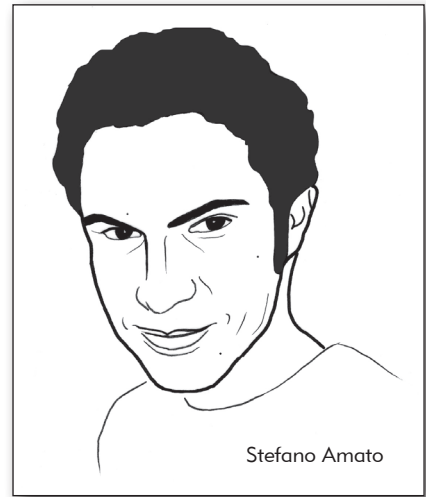




una rubrica di *Stefano Amato*  
(marzo 2010)



Una serie di racconti ambientati  
nella piccola libreria in cui lavoro.  
Una rubrica dedicata a tutte  
quelle persone che, appena  
sanno che mestiere faccio, chissà  
perché sentono il bisogno di dire:  
«accidenti, non sai quanto  
ti invidio!»

## A MANI VUOTE

**L**o scenario è questo: avete sfogliato decine di libri, ma nessuno vi ha convinto al punto da comprarlo. E forse è meglio così, perché vi sembra di ricordare che non avete molto denaro con voi. A dirla tutta non siete entrati in libreria per comprare veramente qualcosa. Sul comodino avete una pila alta così di libri da leggere che ogni sera vi fissa minacciosa, non avrebbe senso prenderne degli altri. Dite la verità: siete entrati solo perché vi trovavate a passare qui davanti, e a camminare in giro senza meta vi stavate annoiando da morire. Probabilmente farete lo stesso con Zara, pochi metri più avanti. Anzi, ora che ci pensate è un po' che non andate a vedere che aria tira da quelle parti. Sarà meglio sbrigarsi, prima che chiuda.

Il problema è che siete gli unici clienti della libreria. Lì dentro ci siete soltanto voi e il commesso. Va be', quello non ha mai staccato gli occhi dal monitor del computer – forse non si è nemmeno accorto che siete entrati – ma l'idea di uscire dal negozio a mani vuote vi fa stare male. E ora come si fa? Che cosa m'invento? Potrei sgattaiolare via lentamente ma... oh, no! Ecco fatto: il commesso mi ha appena guardato. Adesso non posso andarmene più. Devo trovare una soluzione. Ma quale?

Difficile a credersi, ma c'è un sacco di gente che si fa problemi del genere. E per quanto noi commessi possiamo sembrare distratti, svagati e con la testa fra le nuvole, in realtà ci accorgiamo di tutto. Anche dei trucchetti usati dai clienti per

sbrigarsela nella situazione di cui sopra. Eccone qualcuno.

Quello più famoso, forse usato in tutti i negozi del mondo – probabilmente anche da te che stai leggendo in questo momento – consiste nel dire: «Torno più tardi; a che ora chiudete?»

Ammetto che è un metodo abbastanza ingenuo per tirarsi fuori dai guai, perché qualunque commesso con un minimo di esperienza sa che quello che volete veramente dire è: «Nonostante io sia qui dentro da quasi un'ora, ti abbia domandato il prezzo di una cinquantina di libri (quando bastava leggere la cifra sul risvolto di copertina), e ti abbia chiesto un consiglio rifiutando senza neanche dargli un'occhiata qualunque cosa tu mi proponessi, adesso desidero uscire da questa libreria a mani vuote, ma allo stesso tempo vorrei farti credere che più tardi ripasserò a comprare qualcosa. Ti avverto però che questa non è una promessa, e qualunque orario mi dirai io non sarò sicuro di fare in tempo. Esatto, per questo sto scuotendo la testa con fare dubbioso: perché così quando non mi vedrai tornare penserai che non ce l'ho fatta. E sì, so benissimo che quindi potrei semplicemente comprare il libro adesso e amen, ma questo ci riporta alla questione iniziale: io non voglio comprare un bel niente».

Un altro trucco è quello di prendere un libro qualsiasi e chiedere quanto costa. E quando il commesso vi dice il prezzo, mettiamo venti euro, voi ve ne uscite con: «Mannaggia, ho solo diciannove euro e novanta con me. Va be', lo prendo la prossima volta. Arrivederci».

Vi avverto però che questo è un trucco abbastanza rischioso, perché dovete essere bravi a sparare la cifra giusta. Non deve essere né, come nell'esempio, troppo vicina al prezzo del libro (il commesso potrebbe decidere di farvi lo sconto e a quel punto sareste fottuti), né troppo bassa, perché passereste per stupidi (chi altri penserebbe che una prima edizione Mondadori possa costare cinque euro?). Quindi preparatevi prima. Dite di avere con voi circa il trenta per cento in meno del prezzo del libro, dato che nessuno a parte il Carrefour può permettersi di fare uno sconto simile, e poi prendete elegantemente la porta.

C'è poi il metodo da vigliacchi. Questo è semplice: aspettate che qualcun altro entri in libreria e attirare l'attenzione del commesso, quindi ve la svignate in scioltezza. Ma ripeto: noi commessi ci accorgiamo di tutto. Anche della vostra vigliaccheria. A voi la scelta di apparire tali.

Poi ci sono quelli che proprio non ce la fanno ad andare via a mani vuote. È più forte di loro. Vai a sapere che cosa gli passa per la testa – secondo me hanno paura di fare crollare il PIL – ma proprio non sopportano l'idea di andarsene dalla libreria senza comprare niente. E allora li vedi prendere un segnalibro o una cartolina d'auguri a caso, e pagarsi il diritto a uscire. Un po' come se comprassero il biglietto della metropolitana.

Il mio trucco preferito per uscire dalla libreria a mani vuote però è un altro. Consiste nel chiedere

al commesso se ha un libro dal titolo palesemente inventato, in modo che quando lui dice che non ce l'ha, voi ve ne potete andare con la coscienza pulita. Certo, rischiate di non farci quella gran figura, perché un commesso un po' meno pigro di me potrebbe controllare se il libro esiste o meno, ma devo dire che di solito funziona. A meno che non accada qualcosa del genere.

CLIENTE: «Avete un libro intitolato... uhm... la moglie del... dell'uomo... già... la moglie dell'uomo che... boh... che viaggiava... ecco, sì: *La moglie dell'uomo che viaggiava nel tempo*. Ce l'avete?»

COMMESO: (*controllando al computer*) «Di Audrey Niffenegger? È rimasta l'ultima copia, un attimo che gliela prendo».

CLIENTE: «Merd... ehm, grazie».

Ma state tranquilli. Noi commessi abbiamo un sesto senso per queste cose. Sappiamo benissimo che quello era solo un pietoso tentativo di guadagnare l'uscita. Per questo vi porgiamo il libro e chiediamo se volete dargli un'occhiata prima di comprarlo. Così avete il tempo di (fingere di) sfogliarlo, dire che non era il libro che cercavate e andarvene con la coda fra le gambe. Siamo o non siamo adorabili?

A risentirci alla prossima puntata. L'ultima dell'«Apprendista libraio». ■