

Pentole e coperchi (18/04/1999, rivisto 01/10/2003)

Racconto di Marco Salvario

Il mio amico vende pentole. E anche coperchi.

Ha cominciato come commesso, dopo sette anni si è associato al padrone e, quando il padrone si è ritirato, ha continuato da solo. Specialmente guardando da dove e come è partito, si è fatto i soldi: più di me che ho studiato, preso la laurea, so tanto d'informatica e computer, scrivo belle relazioni, ma ho capi che non mi permettono di fare carriera ed evitano di coinvolgermi in attività che possano farmi accampare diritti a scapito dei loro protetti.

Il mio amico non ha superiori, tiene a bada i fornitori e sopporta bene i clienti: ha imparato a parlare quando hanno bisogno di consigli e ad ascoltare quando vogliono essere ascoltati.

Sa anche farsi pubblicità. Tempo fa aveva scritto in vetrina: "Se mi comprate le pentole, vi regalo i coperchi!". Diabolico: i clienti sono aumentati!

Però ogni tanto ha crisi di panico e d'inadeguatezza e mi telefona anche al lavoro, se spera che io possa aiutarlo.

Proprio oggi un gruppo francese dei cui prodotti il mio amico fa da rappresentante, gli ha comunicato che i prezzi dell'ultimo listino vanno aumentati del tre per cento. Lui ha provato ad impostare sulla sua calcolatrice tascabile il calcolo, ma non gli riesce.

Gli spiego che la soluzione più semplice è moltiplicare i vecchi prezzi per *uno-punto-zero-tre*, ma non lo convinco. Allora passo a una seconda alternativa e gli faccio digitare sulla sua calcolatrice: *numero-più-tre-percento-uguale*.

Strano, gli piace! Confermo che il *tre* è proprio la percentuale di cui deve aumentare il prezzo e il successo eccita la sua fantasia.

All'inizio tutto bene, anche se il sentirlo passare dal desiderio di conoscere un procedimento meccanico a quello di comprendere del problema, m'inquieta istintivamente.

"E se avessi dovuto aumentare del quattro per cento?".

Ovvio: *numero-più-quattro-percento-uguale* e non mi trattengo dall'aggiungere, senza speranze: "Oppure moltiplichi per *uno-punto-zero-quattro*."

Buona solo la prima, la seconda non la sente neppure ed è meglio così.

"E per gli sconti? Un cinque per cento di sconto?"

Penso che lo intuisca e confermo: *numero-MENO-cinque-percento-uguale*.

Esempio pratico: "Se una pentola costa venti euro e tu applichi il cinque per cento di sconto, il cliente ti paga venti meno uno (*uno* è il cinque per cento di venti) e, quindi, diciannove."

Lascio una pausa di riflessione e cerco approvazione: "Ok?"

Nessuna risposta. Evidentemente ho sottovalutato la portata dei processi cerebrali in atto ed il tempo di elaborazione. Sta provando sulla calcolatrice?

Allungo il timeout di alcuni secondi: "Venti meno uno. Ok?"

Ascolto, comincio quasi a temere (o a sperare) sia caduta la linea, fino a quando, inatteso, arriva un sospiro: "Passi da me, questa sera?"

Sospiro anch'io. Come si può restare insensibili al grido di dolore che proviene dal paese delle pentole? "Va bene! Se non ci sono imprevisti faccio un salto questa sera."

Verso le sei, dopo una mezz'ora di non desiderato e non pagato lavoro straordinario, esco dall'ufficio. Mezz'ora di viaggio col tram numero 16, che non si fa aspettare troppo e non è neanche eccezionalmente pieno, ed arrivo a portare la mia premurosa assistenza al bisognoso.

Parliamo a bomba e ripeto la spiegazione. La ripeto ancora. Trasformo i concetti in formula su un foglio di taccuino.

Aumento percentuale:

Prezzo PIÙ aumento PERCENTO UGUALE

Esempio:

Aumento del sette per cento di un articolo da 32 euro

$$32 + 7 \% = 34,24 \text{ euro}$$

A questo punto fa qualche prova anche il mio amico e ci azzecca quattro volte su cinque.

Non male!

Ma purtroppo vuole anche lo sconto. Assicurare che basta il MENO al posto del PIÙ non è sufficiente. Devo preparare un secondo foglietto.

Sconto percentuale:

Prezzo MENO sconto PERCENTO UGUALE

Un po' di esempi e poi gli faccio fare un po' di esercizi di aumento e di sconto. Diciamo che i successi sono più degli insuccessi, ma non di molto.

Nessuna paura!

Ho insegnato sei mesi in un istituto femminile prima di partire militare e conosco il rigetto sistematico di alcuni cervelli umani alle nozioni dell'algebra. Ricomincio da capo senza demoralizzarmi: rifaccio, rifaccio fare e verifico i risultati.

Ottimo! Sbaglia solo due volte per errori banali di

digitazione.

E poi, sciaguratamente, rovino tutto: "Mille aumentato del dieci percento."

Tic tac tic delle grandi dita sulla piccola tastiera...

"Mille e cento!"

Ed ecco la catastrofe: "E mille e cento con sconto del dieci per cento?"

Mi scruta con un diffidente sorriso: "Mille?!"

Sorrido a mia volta: "Novecentonovanta! Prova con la calcolatrice!"

Tic tac tic... toc!

Infatti! Lo sguardo del mio amico si spegne, ma io sono malaccorto e non lo noto.

"Mille con uno sconto del dieci?"

Tic tac tic...

"Novecento!"

"E Novecento aumentato del dieci?"

Tic tac toc!?

"Novecentonovanta?"

"Bravo!"

Lunga pausa, poi un rantolo: "Ma perché non mille?"

Solo a questo punto capisco che siamo caduti nell'abisso dell'incomprensione, dopo averlo a lungo costeggiato in piena incoscienza. E non c'è più speranza.

Provo qualche ragionamento che si perde come pioggia in un deserto arido.

Non ho più risposte, solo silenzio.

Lasciamo perdere le percentuali e il mio amico si alza e chiude il negozio.

Verso le nove viene lui a casa mia. Accendiamo e usiamo il

mio computer per il suo scopo naturale: uno spara-spara in cui sistematicamente io sono ammazzato.

Sono passati tre giorni e, trovandomi in zona, passo per salutare e vedere se ci sono problemi.

Sulla vetrina è scritto: "Non si fanno sconti!".

<http://www.geocities.com/msalvario/>