

# IL SUPERMERCATO DEL LAVORO



**di Lucia Montanari**

*Ai miei amici con affetto*

I fatti narrati sono realmente accaduti. I nomi sono frutto della fantasia dell'autore, riferimenti a cose e a persone sono puramente casuali.

Oggi è il 12 Giugno 2006, il giorno del mio ventisettesimo compleanno. Due anni e mezzo fa' sono diventata "dottoressa in Relazioni Pubbliche" con grande gioia dei miei genitori, che oltre a vedermi finalmente laureata smettevano di versare nelle tasche dell'università migliaia di euro.

Ho frequentato lo IULM a Milano, una delle università più note della Lombardia e probabilmente anche una delle più costose, ma nonostante i miei sforzi per laurearmi in tempo, non sono riuscita ad evitare l'odissea infinita del dopo laurea: trovare lavoro. Ancora oggi, dopo tre anni non ho né una stabilità economica né lavorativa. Appartengo ad una duplice categoria: quella dei milleuristi (per via del mio stipendio di mille euro al mese) e quella dei precari, ossia chi ha un contratto a tempo determinato. In particolare io preferisco chiamarmi interinale, mi fa sentire meno sfigata. Pertanto, considerato il budget mensile e la scarsa sicurezza del mio contratto, vivo ancora a casa con i miei genitori, nonostante la mia età non più fanciullesca. Non posso nemmeno fare previsioni per il futuro, dato che quando mi hanno assunta mi hanno chiaramente detto: "Le assunzioni sono chiuse, possiamo solo assumere tramite agenzia per il lavoro". Prospettive di inserimento? Nessuna. Ricordo molto bene le parole del mio interlocutore durante il colloquio: "Le stiamo offrendo un contratto interinale, pertanto se fra sei mesi si presenterà la necessità di licenziare, le prime teste che salteranno saranno le vostre". Ancora oggi mi chiedo come abbia fatto, dopo quella frase, ad aver accettato il lavoro. La mia unica fortuna è che nonostante tutto, a differenza di molti laureati, io ho un impiego e sto facendo un po' di esperienza in attesa di trovare il lavoro della 'mia vita', sempre che esista.

Non faccio nulla di così entusiasmante, sono una segretaria di direzione. Un lavoro che non ha assolutamente nulla in comune con i miei studi in comunicazione e pubblicità. Devo ammettere che ho riflettuto giorno e notte prima di accettare, ma dopo mesi di ricerche, esperienze lavorative deludenti e colloqui indecenti, mi sono convinta a firmare.

A volte mi chiedo che iter avrei seguito se mi fossi laureata prima del 2002, ovvero prima della riforma del lavoro, la ormai nota Legge Biagi. All'epoca io ero ancora una studentessa universitaria e vivevo nell'incoscienza di quello che avrei patito una volta raggiunta la laurea. I primi effetti di cambiamento che notai fu il proliferare incessante delle agenzie per il lavoro, quelle che un tempo si chiamavano agenzie interinali. Allora credevo che vendessero chissà quale strano e inusuale prodotto, fino a quando un giorno mi sono fermata davanti ad una loro vetrina e ho letto gli annunci esposti:

"Cercasi operaio specializzato"; "Cercasi segretaria con esperienza"; "Cercasi impiegato/a commerciale con ottimo inglese, francese, tedesco (chi più ne ha, più ne metta). Età max 24. Laureato/a". Facile,

direi, trovare un giovane con tali qualità. Scommetto che, se passassi di lì oggi, troverei ancora lo stesso annuncio esposto. Nel 2002 queste stranezze non mi interessavano, io pensavo ai miei esami, alla tesi e al sogno della laurea. E così arrivò il fatidico giorno, il 5 Novembre 2003.

Quella mattina la sveglia suonò alle otto in punto, mi alzai dopo una notte agitata cercando le ciabatte in fondo al letto. Andai in cucina, con lo stomaco ancora chiuso, la tensione che mi logorava e la consapevolezza che dovevo finire di ripassare la tesi. Mi ci erano voluti ben sette mesi per scriverla, ma ne ero più che soddisfatta e l'idea che quello sarebbe stato l'ultimo giorno di studio mi rallegrava e un po' mi rattristava. Da studentessa diventavo disoccupata.

Mi preparai una colazione a base di toast e caffè, indossai il primo paio di pantaloni trovati e mi affrettai nel mio studio dove sulla scrivania giaceva, in tutta sua bellezza, il mio capolavoro. Non riuscivo a star seduta, quindi, decisi di camminare avanti e indietro, parlando ad alta voce come se ci fosse qualcuno ad ascoltarmi. Mi sembrava di non ricordare nulla, ma era solo la paura, perché, se dovessi ripeterla oggi credo che non sbaglierei una singola parola.

Dopo due ore decisi di chiudere definitivamente la tesi e di prepararmi al grande evento. Per l'occasione non mi ero comprata nulla di speciale, aprii l'armadio e scelsi un paio di pantaloni neri e una giacca che tenevo per le occasioni più importanti. Non andai nemmeno dal parrucchiere per farmi fare chissà quale pettinatura particolare, decisi di tenere i capelli sciolti sulle spalle con un velo di trucco sugli occhi. Tutto sommato davanti allo specchio non ero poi così male. Avevo il treno all'una per essere all'università in tempo per l'appello delle due.

Mia madre era più agitata di me e per l'occasione aveva indossato una delle sue camicie leopardate: ancora oggi, mi chiedo cosa avranno pensato i professori della commissione. Stefano, il mio ragazzo, era elegantissimo in uno dei suoi abiti da ufficio firmati, mentre mio padre ci avrebbe raggiunti direttamente all'università, dopo il lavoro.

Il viaggio in treno fu terribile, in piedi ad ascoltare mia madre che parlava con Stefano di me e del mio costante impegno nello studio.

"Sai Stefano, ha fatto tanti sacrifici, ma alla fine ce l'ha fatta. Ha sempre studiato tanto, non le ho mai dovuto dire niente...". La situazione era per me decisamente insopportabile, schiacciata nella calca dei pendolari con mia madre che, noncurante del mio disagio, continuava ad elargire complimenti che la gente seduta ascoltava ridendo. Di fianco a me c'era Gerardo, il ragazzo che mi aveva aiutato a scrivere la tesi fornendomi informazioni utili sull'argomento: *product placement*, o pubblicità occulta. Mentre mi parlava, verificava quante volte lo avevo citato.

"Potevi citarmi più spesso..." commentò subito dopo la prima pagina.

"Potresti per favore chiuderla e parlare d'altro?" gli risposi il più gentilmente possibile.

“Guarda che qui hai sbagliato a scrivere ...” lo interruppi prima che potesse finire strappandogli la tesi dalle mani con un sorriso minaccioso. Lui, per contro, si limitò ad abbassare lo sguardo capendo che quello non era il momento giusto per discutere. Il treno terminò la sua corsa dopo venti minuti e nel momento in cui scesi mi resi conto che quella era l’ultima volta che andavo all’università. Ci recammo alla metropolitana, dove faceva un caldo insopportabile nonostante fosse Novembre.

“Come sono sporchi questi vagoni” commentò mia madre che probabilmente una metropolitana l’aveva vista solo nei film.

“Quanto ci vuole per arrivare?” mi chiese.

“Circa dieci minuti” risposi con disattenzione, la mia testa si trovava altrove. Il percorso in metropolitana fu piuttosto silenzioso, probabilmente perché il rumore di ferraglia non ci consentiva di parlare. Fu soltanto una volta arrivati alla fermata di Romolo, che mi resi conto che mia madre continuava a parlare con Stefano di me, questa volta raccontandogli della mia esperienza all’estero.

“Sai che Lucia è stata in Svezia per tre mesi con una borsa di studio?”

“Sì signora, me lo ha raccontato”

“E’ stata brava perché c’erano solo pochi posti disponibili, ma lei l’inglese lo sa benissimo per cui non poteva non vincerla...”. Con un rapido scatto decisi di superarli e avvicinandomi a Gerardo lo trascinai via con me. Non potevo andare avanti ad ascoltarli.

Dopo cinque minuti a piedi finalmente arrivammo davanti all’ingresso dell’Aula Magna, dove mi attendevano i miei amici venuti lì per l’occasione.

“Agitata?” mi chiese Mary

“Abbastanza” le risposi salutandola con un bacio sulla guancia. Non avevo argomenti per loro, anzi, vederli tutti lì che mi guardavano consapevoli della mia paura, mi imbarazzava. Forse avrei preferito essere lì da sola, come agli esami. Vai, ti interrogano e torni a casa con un voto in più sul libretto.

Finalmente fu fatto l’appello e dopo aver contato attentamente il numero di laureandi prima di me, guardai la mia amica Mary e le dissi che dovevo andare in bagno.

“Ti accompagno, non vorrei che ne approfittassi per scappare”. Risata di gruppo e sguardi di tutti su di me, compreso quello dell’assistente che chiamava i candidati di volta in volta.

“Dai Lucy, sei alla fine, pensa a sabato sera che si festeggia” mi fece notare mentre mi lavavo le mani.

“Già, ma fino a quando non esco da quell’aula non posso pensare a divertirmi” le risposi buttando il fazzoletto di carta nel cestino.

“Non ti dispiace un po’ di aver finito?”

“Forse, anche se non vedo l’ora che sia domani mattina quando finalmente potrò riposarmi e mettermi a cercare lavoro”. In effetti, il mio entusiasmo da quel punto di vista era alle stelle, durante l’università avevo lavorato in una palestra per poter guadagnare

qualche soldo e pensavo sempre a quando sarei finalmente diventata indipendente a tutti gli effetti. Ho sempre desiderato andare a vivere da sola, godermi la mia indipendenza, ma durante gli studi non immaginavo che trovare un lavoro in questi primi anni del 2000 sarebbe stato così difficile, anzi, impossibile.

“Andiamo, sono pronta”. Uscimmo dal bagno e una volta arrivate all'ingresso dell'Aula Magna mi accorsi che la ragazza prima di me aveva finito: era il mio turno.

“Ed ora Lucia Montanari” mi chiamò l'assistente. Gettai un ultimo sguardo ai miei genitori e agli amici e mi incamminai verso la scrivania posta davanti alla commissione. Rimasi qualche secondo in piedi davanti a loro mentre mi fissavano con occhi curiosi e forse anche un po' stanchi, poi finalmente mi sedetti.

“Bene, la signorina Lucia Montanari presenta oggi la sua tesi sul *product placement* nel cinema contemporaneo” iniziò la presentazione il mio relatore Gianni Canova (ci tengo a citarlo per esteso perché è stato il mio idolo per tutta l'università). Presi un grosso respiro e iniziai a parlare. La paura era svanita, le domande della commissione mi scivolavano addosso e per la prima volta nella mia lunga carriera scolastica avevo il privilegio di parlare di un argomento che solo io conoscevo. Dico solo io, perché la mia tesi trattava il tema sconosciuto della pubblicità occulta nel cinema e se oggi di tesi sull'argomento ce ne sono diverse in tutta Italia, due anni fa', ero stata una delle prime ad approdare a questo difficile argomento. Ne sono ancora oggi orgogliosa.

Quindici minuti, ecco quanto durò la mia interrogazione. Uno scherzo. Uno studente arriva alla fine dei suoi studi dopo tanti anni di fatica e una commissione di pochi professori decide della sua valutazione finale in quindici minuti. 103 su 110, questo fu il verdetto della giuria, un risultato più che soddisfacente.

È difficile descrivere come mi sentii dopo aver realizzato che avevo terminato gli studi, avevo finalmente messo la parola fine ai libri, alle interrogazioni, agli esami, alle relazioni difficili con i professori, non sapevo se piangere o gridare dalla gioia. Uscita dall'aula c'erano i miei amici che mi guardavano sorridendo, forse in attesa che dicessi qualcosa oppure che versassi qualche lacrima di felicità. Ma di lacrime in quel momento proprio non ne avevo.

“Che brava che sei stata Lu” mi disse Stefano; simili furono anche i complimenti dei miei amici. Davanti all'aula scattammo qualche foto, poi ci incamminammo verso il bar dello IULM per bere e festeggiare. In quel momento mi sentivo veramente una regina, le attenzioni erano tutte per me e inoltre avevo su di me gli sguardi degli studenti, che quel semplice giorno feriale si trovavano all'università per studiare o seguire qualche lezione. Guardandomi probabilmente sognavano il giorno in cui sarebbero stati al mio posto. Dopo i festeggiamenti, tornai a casa ancora sotto gli effetti dell'adrenalina. Il rientro fu quasi traumatico. Vedere i libri e i fogli ammassati sul tavolo del mio studio,

che per mesi erano rimasti lì a tenermi compagnia durante le lunghe ore trascorse davanti allo schermo del computer e ora erano solo fogli di carta destinati ad essere buttati nella spazzatura, mi dava una sensazione di nostalgia. Avevo sognato a lungo quel momento e ora che finalmente era arrivato, mi dispiaceva.

Per la mia laurea ricevetti molti regali, tranne quello che forse mi avrebbe fatto più piacere: una vacanza. Di solito, terminata l'università, ci si concede una settimana di ferie per staccare la spina prima di iniziare le ricerche di un lavoro, ma io quella vacanza non me la sono mai presa e ancora oggi la rimpiango. Ci sono alcuni motivi per i quali non andai in ferie. In primo luogo, due mesi prima di laurearmi avevo iniziato a lavorare in un call center la mattina e contemporaneamente lavoravo la sera come istruttore in palestra, impegno che oramai avevo da diversi anni. A Novembre mi era stato chiesto di fare giornata intera nel call center, per cui, i giorni seguenti la laurea, fino alla fine del mese, li avevo trascorsi lavorando tutto il giorno. Insomma, Novembre fu forse uno dei mesi più lunghi e pesanti di tutta la mia carriera scolastica. Lavorare come operatrice di telemarketing è davvero alienante. Passare otto ore davanti allo schermo di un computer, con delle cuffie in testa chiamando le persone a casa o sul lavoro per vendere prodotti inutili, è forse uno dei lavori più noiosi che esistano. Bisogna anche aggiungere che non tutti coloro che rispondono sono cortesi e disponibili. Mi è capitato più di una volta di sentirmi insultare da una cliente insoddisfatta, oppure di telefonare e chiedere di una persona deceduta da anni, per via di un database mai aggiornato. E lo stipendio? Questa è l'altra parte dolente del lavoro. Tre anni fa' prendevo circa cinque euro all'ora, ovviamente in ritenuta d'acconto. Uno sfruttamento considerato quanto si fanno pagare queste agenzie di marketing (come amano farsi chiamare) per fare una campagna promozionale. Ad ogni modo, per me che mi ero appena laureata, era sufficiente guadagnare due soldi per potermi godere le vacanze di Natale. Inoltre, la settimana prima della discussione della tesi avevo fatto un colloquio per lavorare in un'agenzia di viaggi di nuova apertura. Prima di laurearmi mi ero portata avanti con l'invio dei curriculum alle società di comunicazione e marketing. Siccome in Italia è molto difficile risalire agli indirizzi mail o ai numeri di fax degli uffici del personale delle aziende, decisi di affidarmi alle Pagine Gialle. Cercando nella categoria pubblicità e marketing avevo stilato una lista di quelle che potevano essere delle società a cui inviare la mia candidatura. Tra queste ve ne era una che era catalogata nel gruppo delle agenzie di marketing e ricerche di mercato. Considerato il settore decisi di inviare il mio curriculum per fax. Dopo pochi giorni fui contattata per telefono.

"Buon giorno, parlo con Lucia Montanari?" mi chiese una voce femminile all'altro capo del telefono.

"Sì, sono io. Con chi parlo?"

“Sono Anna, della xxx. Abbiamo ricevuto il suo curriculum e vorremmo incontrarla per un colloquio. Il titolare avrebbe un lavoro da offrirle”

“Posso chiederle di che cosa si tratta?”

“Preferirei che ne parlasse direttamente con lui...”

“Capisco. Va bene, possiamo fissare un appuntamento?” preferii non insistere, ci tenevo ad incontrare il titolare.

“Direi che potremmo vederci domani alle tre del pomeriggio, può andarle bene?”

“Benissimo”. Presi nota dell’indirizzo e salutai. Il giorno del colloquio mi feci accompagnare dalla mia amica Mary che conosceva la strada meglio di me. Arrivate sul posto, ci rendemmo conto di essere finite in una cooperativa di lavoro. Che cosa centra con la descrizione delle Pagine Gialle? Pensai. Una volta entrate fummo accolte da una giovane e gentile segretaria.

“Ciao Lucia – mi diede subito del tu – hai parlato con me al telefono. Prego, accomodati che chiamo subito il titolare”. Dopo pochi istanti incontrai un signore distinto, in giacca e cravatta, dai modi molto raffinati. Questa persona, che convenzionalmente chiamerò Nando, dopo avermi stretto la mano mi fece accomodare nel suo ufficio.

“Signorina Lucia l’ho invitata qui oggi perché leggendo il suo curriculum mi sono reso conto che lei è la persona che sto cercando” mi disse senza troppi giri di parole. Io lo ascoltavo lusingata per il complimento che mi aveva appena fatto.

“Io sono il titolare di questa cooperativa di lavoro, ma ho anche molte altre attività...” incominciò a raccontarmi la storia della sua vita. Mi disse che aveva due lauree, che era un professore di italiano all’università e in quel periodo stava seguendo dei laureandi, che i suoi concittadini volevano che si candidasse a sindaco della sua città, ma che lui era troppo impegnato per potersi dedicare alla politica.

“Il mio sogno, deve sapere, è sempre stato quello di aprire un’agenzia viaggi – mi spiegava tra una parola di italiano corretta e una storpiata – e adesso finalmente posso realizzarlo. Ho già provveduto a comprare il negozio che è proprio qui fuori e per la metà di Gennaio saremo operativi. L’ho contattata perché vorrei che lei lavorasse per me. Con tutti gli impegni che ho non potrei dedicarmi all’agenzia, pertanto ho assolutamente bisogno di una giovane ragazza che la gestisca”. In quel momento mi si illuminarono gli occhi. Io che gestisco un’agenzia di viaggi? Meraviglioso. Già mi immaginavo seduta alla mia scrivania a proporre viaggi esotici ai clienti.

“Che bello, mi piacerebbe prendere parte a questo progetto” gli confessai sorridendo.

“Bene. Siccome non ha esperienza nel settore, dovrà fare dei corsi di formazione, spesati da me, che la formeranno al lavoro di banconista. Ovviamente non sarà sola, prenderò anche un’altra ragazza, ma lei resterà la responsabile”

“E quando dovrei iniziare questi corsi?”



"Dovrebbe essercene uno già a Dicembre, ma glielo comunicherò...sempre che la mia offerta le interessi?"

"Certo che mi interessa"

"Allora direi che potremmo sentirci dopo la sua laurea per definire tutto, cosa ne dice?"

"Dico che va benissimo".

Terminato il colloquio ero al settimo cielo, non è da tutti trovare un lavoro interessante prima ancora di laurearsi. Ero entusiasta e la mia amica Mary lo era ancora più di me.

"Che bello Lu, andrai in giro per il mondo, potrai viaggiare a prezzi scontati!" mi ripeteva mentre tornavamo a casa. Effettivamente, nonostante il lavoro non fosse proprio attinente agli studi di relazioni pubbliche, ero comunque contenta e l'idea di gestire un'agenzia nuova mi rendeva ancora più orgogliosa. Sapevo che ancora non c'era niente di concreto, ma dopo la discussione della tesi avrei richiamato il signor Nando per assicurarmi che non avesse cambiato idea. E così fu. Erano i primi di Dicembre quando mi chiamò lui per chiedermi se potevo incontrarlo per scambiare quattro chiacchiere.

"Certo, vengo volentieri. Domani pomeriggio per le tre è perfetto. Grazie, arrivederci".

Erano le tre e qualche minuto, fuori faceva freddissimo e non appena arrivai in cooperativa fui accolta dal sorriso della segretaria.

"Ciao Lucia. Ti stavamo aspettando. Accomodati pure che avviso che sei qui". Mi sedetti un attimo su una sedia, ma dopo pochi secondi arrivò Nando. Mi strinse la mano, mi sorrise e mi invitò ad entrare nel suo ufficio.

"Benvenuta! Allora si è laureata?". Si sedette alla scrivania sistemandosi la cravatta in un gesto di pura formalità.

"Sì e adesso sono pronta per incominciare a lavorare. Mi dica, ci sono novità per quanto riguarda l'agenzia?"

"Sì, apriremo a fine Gennaio; dopo la accompagno a vedere il locale che abbiamo comprato. Oggi le ho chiesto di venire qui, perché la settimana prima di Natale inizia un primo corso di formazione. Si ricorda che le avevo spiegato che avrebbe dovuto frequentare dei corsi prima di poter lavorare?"

"Certo. Dunque mi conferma che ha intenzione di assumermi?" ero ansiosa.

"Io mantengo sempre la parola data, lei mi sembra una persona in gamba e credo che lavoreremo bene assieme. Le propongo di venire qui in cooperativa un paio di giorni la settimana prossima per definire insieme un piano di lavoro. Cosa ne pensa?". La proposta era allettante, ma prima di accettare dovevo capire quali erano le sue intenzioni contrattuali.

"Per me va bene, ma contrattualmente cosa mi offre?"

"Questo mese non posso farle firmare un contratto, poiché l'agenzia non è ancora aperta. Ad ogni modo, per il suo impegno di questo mese le garantisco un rimborso di 500 euro e poi a Gennaio definiremo

un contratto di lavoro a tempo indeterminato. La retribuzione ancora non l'ho stabilita, ma può star tranquilla perché io pago bene".

Era così sicuro di sé che stentavo a credere alle sue parole. La retribuzione che mi aveva proposto per lavorare un paio di giorni e frequentare un corso di una settimana mi sembrava più che onesta.

"Va bene. Dove si tiene il corso?" gli chiesi desiderosa di incominciare.

"Alla sede del franchising per il quale lavoreremo. A Giussano, in provincia di Como. Dopo chiedo ad Anna che le fornisca tutti i riferimenti. Adesso venga con me che le mostro la nostra futura agenzia". Nostra, parlava al plurale, il che mi faceva sentire già parte del progetto. Ero entusiasta. Uscimmo dal suo ufficio e pochi metri avanti c'era il negozio che Nando aveva comperato. In realtà, il negozio era ancora aperto, ma stava svendendo tutto. Entrammo.

"Le piace? Vede come è grande? Qui metteremo le scrivanie e qui delle poltroncine per i clienti. Settimana prossima quando viene qui mi aiuterà anche in questo. Le donne sono più brave per certe cose" scherzò.

"Bello, il negozio mi piace proprio". In effetti, era un locale molto grande con due vetrine che davano sulla strada, ma la posizione non era un gran che, infatti, si trovava sotto un porticato un po' troppo lontano dalla strada principale. Ovviamente non dissi nulla in proposito. Mentre lui si aggirava per il negozio indicandomi dove aveva intenzione di sistemare i mobili, io già mi vedevo al lavoro con i cataloghi in mano, sognando posti lontani. Ero entusiasta, mi sembrava tutto troppo perfetto per essere vero ed, in effetti, non lo era affatto.

A metà Dicembre iniziai a Giussano il corso di cui mi aveva parlato Nando. Durante quella settimana intensa incominciai a rendermi conto che gestire un'agenzia di viaggi non era poi così semplice come credevo. Oltre alla perfetta conoscenza della geografia ci sono molte altre nozioni da imparare, non solo relative al turismo in sé, ma anche in merito ai vari programmi di computer necessari per effettuare le prenotazioni aeree e alberghiere. Insomma, un semplice corso di due mesi non poteva prepararmi come avrei voluto. Alle mie preoccupazioni si aggiunse anche l'attesa stressante di vedere completato il locale che Nando aveva comprato. Per tutto Dicembre il negozio rimase occupato e non fu possibile iniziare nessun tipo di lavoro di ristrutturazione.

"Non si preoccupi, Lucia. Sto concedendo del tempo all'attuale proprietaria del negozio affinché lo liberi completamente. Per fine mese vedrà che potremo incominciare a fare i lavori" mi disse Nando il pomeriggio che ero andata in cooperativa per prendere lo stipendio che mi spettava.

"A fine mese? Ma ci sono le vacanze di mezzo?" gli domandai perplessa.

“Ma io ho le mie conoscenze...” mi rispose sorridendo. Nonostante non mi avesse convinta fino in fondo non lo contraddissi, era troppo presto per protestare.

“Sa, la proprietaria del negozio è una mia amica e non vorrei metterle fretta - mi spiegava, mentre eravamo seduti nel suo ufficio - meglio mantenere buoni rapporti anche se poi quel locale sarà mio. Visto che oggi è l'ultimo giorno che ci vediamo prima delle vacanze vorrei lasciarle un compito da fare. Stavo pensando al logo che potremmo utilizzare per l'agenzia...ha voglia di lavorarci?”

“Certo! Proverò ad elaborarne uno al computer così a Gennaio lo possiamo vedere assieme” ero entusiasta per il lavoro che mi aveva appena dato.

“Benissimo, sono certo che lei ha più fantasia di me” mi rispose tirando fuori da un cassetto la busta che stavo aspettando.

“Lucia, questo è il premio che le avevo promesso...come vede può fidarsi della mia parola”

“La ringrazio. Visto che siamo in tema di soldi, non vorrei sembrarle troppo insistente, ma quando avrebbe intenzione di farmi firmare un contratto?” gli domandai mettendo la busta in borsa. La mia domanda lo sconvolse, notai subito un cambio di espressione sul suo volto, da sorridente a serio.

“Non deve preoccuparsi. Per legge non posso farle firmare un contratto se prima l'agenzia non è aperta - di nuovo un sorriso - a Gennaio saremo pronti e allora potrò assumerla a tempo indeterminato - poi aggiunse, forse per cambiare discorso - stavo anche pensando di comprare un'auto per promuovere l'agenzia... pensavo anche di lasciargliela per venire al lavoro... le piace la mia idea?”. Annuì, ma senza troppo entusiasmo, ciò che mi premeva era l'assunzione e non la promessa di una macchina nuova.

“Ha già un'idea di che offerta economica intenderà farmi?” cercai di esprimermi più professionalmente possibile.

“Come ha visto - indicò la mia borsa dove avevo messo la busta - non ho problemi di soldi...” lasciò la frase in sospeso, per farmi intendere che mi avrebbe dato un bello stipendio.

“Allora posso stare tranquilla... tornando al discorso del logo, non crede che le chiederanno di utilizzare lo stesso del franchising?”

“No, no. L'agenzia è mia e faccio quello che voglio. Con tutti i soldi che mi hanno già chiesto, il logo me lo scelgo io”

“Credo che sia comunque meglio informarsi”

“Non deve preoccuparsi, Lucia. Il titolare del franchising è mio amico e mi lascerà procedere come meglio credo”. Incominciavo a dubitare di tutte le conoscenze che vantava di avere.

“Va bene, se lo dice lei. Allora io le porterò una bozza di quello che riesco ad elaborare”

“Benissimo, aspetto con ansia”.

A Gennaio il negozio era vuoto, ma doveva essere ancora imbiancato. Gli impianti di riscaldamento ed elettrico dovevano essere

rifatti e gli arredi dovevano essere acquistati. Insomma, Nando si era solo illuso di aprire a fine Gennaio, probabilmente nemmeno a fine Febbraio sarebbe stato tutto pronto. Ad ogni modo, io continuai ad andare in cooperativa una o due volte alla settimana, per capire meglio come procedevano i lavori ed ogni volta lui mi assicurava.

"Non si preoccupi, a breve avremo finito e lei potrà entrare a lavorare. Con tutti i soldi che sto spendendo per l'affitto non posso permettermi di restare chiuso a lungo". Affitto? Ma non lo aveva comprato? Un pomeriggio che ero andata da lui per verificare come procedevano i lavori, scoprii che in realtà il negozio lo aveva solo preso in affitto.

"Pensavo che lo avesse comprato" gli domandai.

"No, volevo comprarlo, ma poi ho pensato che forse è meglio vedere come vanno gli affari".

"E l'auto? Ha già pensato che cosa acquistare?"

"Magari più avanti - si mise a ridere imbarazzato - ma venga con me che le offro un caffè". Meglio cambiare discorso, pensai.

Entrammo in un bar e ordinammo un caffè al banco.

"Le avrei portato una bozza del logo che mi ha chiesto" gli dissi orgogliosa del mio lavoro.

"Bene, allora dopo andiamo in ufficio e me lo mostra" sorseggiava il suo caffè senza parlare, mi sembrava un po' pensieroso.

"C'è qualcosa che la preoccupa?" gli chiesi.

"No, niente. Sa quando si apre un'attività si hanno sempre tanti pensieri. Fortunatamente per me non è la prima volta. Ho già la cooperativa, io sono un imprenditore e avviare l'agenzia sarà come bere un bicchiere d'acqua" si pavoneggiava.

"Meglio così" faticavo a credergli.

"Venga, andiamo in ufficio così mi mostra il logo".

Rientrati in cooperativa aprimmo il file con il mio lavoro (che mi aveva impegnata per diversi pomeriggi) sul computer.

"Bello, mi piace proprio... forse dovremmo cambiare il carattere, non crede? Magari un corsivo..."

"Possiamo fare una prova". Lavorammo al logo per un'oretta, fino a quando non ottenemmo un risultato soddisfacente.

"Perfetto, questo mi sembra perfetto. Adesso mi informerò dei costi per la sua realizzazione". Guardava lo schermo del computer come un bambino guarda una caramella. Ero contenta che il mio impegno fosse andato a buon fine e non stavo più nella pelle per vederlo realizzato.

"Lucia, oggi ho ricevuto comunicazione del prossimo corso di formazione. Si terrà a Milano e questa volta dovrò esserci anche io" mi spiegò prima che andassi a casa.

"Bene, spero che ci insegnino qualcosa di concreto"

"Certo, con quello che mi costa questo corso". Ma tu non eri quello che non aveva problemi di soldi? Volevo chiedergli.

“lo potrei anche non frequentarlo, ma il contratto di franchising prevede che il titolare sia presente. Io ho viaggiato così tanto nella mia vita che potrei vendere pacchetti vacanze ad occhi chiusi”

“Immagino, ma dovrà anche lei imparare...” non mi lasciò finire di parlare e pulendosi le labbra bagnate di saliva (cosa che capitava sempre quando parlava di sé) ribadì: “Io sono un imprenditore e potrei lavorare ovunque. Lei è fortunata, perché sarò io ad insegnarle il lavoro e lei non dovrà preoccuparsi di nulla”. Deglutì.

“Si è informato per la realizzazione del logo?” cambiai discorso convinta di aver toccato un argomento piacevole, ma lo vidi corruciarsi improvvisamente.

“Purtroppo non potremo usarlo, ho riletto il contratto di franchising e mi obbliga ad utilizzare il loro logo”. Come immaginavo, pensai, avevo solo sprecato il mio tempo.

A Febbraio iniziai il corso intensivo (otto ore al giorno) che durò oltre un mese e questa volta per frequentarlo dovetti andare a Milano. Fu un mese pesante e stressante. Per me, che abito in provincia, andare a Milano significa uscire di casa con almeno un'ora e mezza di anticipo (per fare venti chilometri), recarmi in stazione con la macchina, parcheggiare a pagamento in un parcheggio dove ritrovare l'auto integra è un miracolo, prendere il treno che una volta su due è in ritardo, e sperare poi di sedersi (su sedili puliti). Provai un giorno ad andare a Milano con l'auto, ma dopo averci messo un'ora per arrivare fino alla fermata della metropolitana di Gobba decisi di lasciar perdere.

Il corso fu interessante, ma non imparai nulla di pratico che potesse servirmi per lavorare e questo un po' mi preoccupava. Inoltre, non avevo più fiducia nelle promesse di Nando e non sapevo quando e se mai avrei iniziato a lavorare. Mi ero dedicata completamente al lavoro in agenzia da mesi e non volevo rischiare di aver soltanto perso tempo. Così un giorno, verso la fine del mese, decisi di parlare con Nando per chiedere chiarimenti.

Eravamo a pranzo durante una giornata di corso e mentre prendevamo il caffè gli chiesi se si era reso conto che io da sola non potevo lavorare, perché mancavo di esperienza.

“Non si deve preoccupare, alla fine di questo corso lei si sentirà più sicura e poi provvederò a prendere una persona che la affianchi per i primi mesi e le insegni il lavoro. L'agenzia è quasi pronta, devo solo aspettare che la Regione mi dia la licenza per aprire. Vedrà che per fine mese siamo operativi”.

La sua sicurezza mi innervosiva, perché non si rendeva conto che per ottenere la licenza, ci volevano più di sessanta giorni e che non poteva pretendere di pagare una persona per pochi mesi affinché mi insegnasse il lavoro. Doveva assolutamente assumerne un'altra. Ovviamente ero preoccupata, perché io non avevo un contratto in

mano per poter pretendere che alla fine del corso lui mi assumesse. Mi ero fidata della sua parola, perché il lavoro mi interessava molto.

La prima settimana di Marzo finii i corsi di formazione, ma dovetti attendere fino a fine mese prima di vedere l'agenzia completata.

"Bene, adesso che i lavori sono terminati e l'agenzia è pronta possiamo iniziare a lavorare, non crede?" gli chiesi il giorno seguente la fine dei corsi.

"No, non possiamo perché sto ancora aspettando la licenza della Regione".

Così dovetti attendere Aprile prima di incominciare a lavorare. Mi resi presto conto che nessuna delle promesse che mi erano state fatte furono mantenute. Lavorai un intero mese in nero e quando dalla disperazione minacciai di andarmene, ottenni un contratto a tempo determinato di sei mesi part time, nonostante lavorassi regolarmente otto ore al giorno e il sabato mattina. Quando firmai quel contratto all'inizio di Maggio, mi resi conto che avevo perso solo dei mesi preziosi per un lavoro che non prometteva nulla di buono. Oltretutto per i mesi di Gennaio, Febbraio e Marzo Nando non mi aveva più dato un soldo, nonostante io mi fossi tenuta libera e avessi frequentato i corsi per tutto quel tempo.

Insomma avevo aspettato cinque mesi per avere in cambio un contratto a tempo determinato e uno stipendio di settecento euro scarsi al mese. Cominciai a maturare l'idea di dimettermi, mi sentivo ingannata ma soprattutto il lavoro non mi entusiasmava più. A metà Maggio decisi di licenziarmi e iniziare uno stage presso l'agenzia di product placement che Gerardo aveva da poco aperto. Avevo pensato che piuttosto di rischiare di andare avanti a lavorare per una persona di cui non mi fidavo più, preferivo dedicarmi ad un lavoro inerente ai miei studi anche senza essere pagata. Il giorno in cui diedi le dimissioni Nando non dimostrò dispiacere, anzi sembrava sollevato dal fatto di avere una persona in meno da pagare. In agenzia sarebbe rimasta comunque l'altra ragazza che aveva assunto rendendosi conto che io da sola non potevo lavorare e lui nemmeno. Da quando c'era lei io ero diventata inutile, sia perché avevo bisogno di essere formata sia perché la mole di lavoro era scarsa e due persone erano troppe. Ricordo che un giorno lo avevo sentito parlare con la mia collega: "Alla Lucia darò al massimo un mese di tempo per imparare, non di più. Deve diventare operativa in fretta altrimenti qui non si lavora".

Il giorno del mio licenziamento cercai conforto da Anna, con la quale avevo instaurato un buon rapporto.

"Mi spiace Lucia che te ne vai" mi aveva detto "Ma ti capisco, Lui ha questa abitudine di illudere le persone. Credimi, non l'ha fatto solo con te, ma anche con altri dipendenti della cooperativa. Gli piace farsi bello, dire che ha mille impegni e promettere assunzioni e soldi a chi gli va a genio...come a te. Non lo fa per cattiveria, è fatto così". Quel giorno avrei voluto chiederle: "Non potevi dirmelo prima?" ma preferii

lasciar perdere. Mi domando ancora oggi se la laurea di cui si vantava tanto l'avesse mai realmente conseguita, così come le case che diceva di possedere in Italia e all'estero.

Col senno di poi mi sono resa conto che andarmene dall'agenzia di viaggi fu una saggia decisione. A Dicembre di un anno dopo, mi trovavo con alcune amiche in un centro commerciale, quando sentii una voce familiare alle mie spalle. Mi voltai e lo vidi con tutta la famiglia al seguito. Il mio primo pensiero fu quello di voltarmi e andarmene, facendo finta di niente, poi scelsi di salutarlo.

"Salve, come sta?" gli strinsi la mano sudata come sempre.

"Bene grazie e lei? È qui a far compere per Natale?"

"Esatto. Mi dica, come va il lavoro in agenzia?" ero proprio curiosa.

"Ho chiuso..." mi rispose dispiaciuto.

"Chiuso? Ma se ha aperto un anno fa'" soffocai una risata.

"Purtroppo gli affari non andavano bene. La posizione del negozio non era buona - un attimo di pausa poi vuotò il sacco - poi io non ero del settore e non sapevo come mandarla avanti. La sua ex collega era brava, ma non abbastanza. Ho chiuso sei mesi fa'". Faticavo a credere a quello che avevo appena sentito, stava ammettendo di aver fallito.

"Mi dispiace - non era vero - sono cose che capitano - poi aggiunsi per evitare di trattenermi ancora - le auguro un buon Natale"

"Anche a lei" mi disse stringendomi di nuovo la mano.

A Maggio del 2004 iniziai con entusiasmo lo stage nell'agenzia di Gerardo. Aveva aperto il suo ufficio a Lecco ad inizio anno e da allora aveva insistito affinché lo aiutassi. L'idea di lavorare nel settore product placement mi affascinava, nonostante sapessi che non sarei stata né assunta né stipendiata, per ovvie ragioni economiche. Mi confortava il rapporto di amicizia che mi legava a Gerardo, ero sicura che non mi avrebbe mai messa a fare fotocopie come capita in molte altre realtà aziendali. A riguardo, se si naviga in internet, si scopre che in Italia la legge descrive lo stage o tirocinio formativo come un rapporto triangolare tra il tirocinante, l'azienda ospitante e un ente promotore. Quest'ultimo deve garantire la presenza di un tutor come responsabile didattico e organizzativo delle attività svolte dal tirocinante. L'azienda, dal canto suo, deve indicare un responsabile di riferimento per lo stagista. Il tirocinio può essere promosso solo da specifiche tipologie di enti come agenzie regionali per l'impiego, strutture di collocamento riconosciute dalle Regioni, università o istituti di istruzione universitaria, provveditorati agli studi, istituzioni scolastiche statali che rilascino titoli di studio con valore legale, centri pubblici di formazione e orientamento, cooperative sociali, servizi di inserimento lavorativo per disabili gestiti da enti pubblici, istituzioni formative private non aventi scopo di lucro autorizzate dalle regioni. Pertanto, quando si sceglie di candidarsi ad uno stage è sempre meglio verificare questa prima condizione, cosa che non sempre accade. L'ente promotore svolge il compito di

garantire il corretto svolgimento del tirocinio attraverso la predisposizione della convenzione, del progetto formativo, della copertura assicurativa affinché lo stage abbia caratteristiche di legalità per entrambe le parti. Il tirocinio, infatti, prevede la stipula di un contratto. L'ente promotore deve, inoltre, provvedere a nominare un tutor che deve monitorare costantemente il lavoro dello stagista durante tutto il periodo di formazione. Purtroppo molte volte questo non avviene e molti giovani si ritrovano a svolgere mansioni poco formative e senza controlli (come fare solo fotocopie). Ci sono casi in cui lo stagista è costantemente seguito sul lavoro, partecipa alla realizzazione di un progetto e realmente impara, in questi casi fortunati si può veramente parlare di formazione e di valore aggiunto.

L'articolo 1 del DM 142/98 pone limiti circa il numero massimo di tirocinanti ospitati temporaneamente presso un'azienda. Fino a cinque dipendenti è ammesso un solo stagista, da sei a diciannove, due tirocinanti, da venti dipendenti in su, fino ad un massimo pari al dieci per cento dei dipendenti assunti a tempo indeterminato. L'articolo 7 pone anche dei limiti alla durata dello stage. In particolare precisa che per gli studenti di scuola secondaria la durata massima prevista è di quattro mesi, per gli studenti che frequentano attività formative post diploma e post laurea, per gli allievi di Istituti professionali di Stato e per i lavoratori inoccupati e disoccupati, la durata massima è di sei mesi. Per gli studenti universitari e laureati da non più di diciotto mesi, per gli studenti che frequentano dottorati di ricerca o scuole di specializzazione la durata dello stage non può superare i dodici mesi, invece per le persone svantaggiate è di ventiquattro mesi.

Il DM 142/98 precisa, inoltre, quali sono gli obblighi del tirocinante e dell'azienda. In particolare si legge che lo stagista deve:

- seguire le indicazioni del tutor e fare riferimento ad esse per qualunque esigenza di tipo organizzativo o altre evenienze;
- rispettare gli obblighi di riservatezza circa processi produttivi, prodotti o altre notizie relative all'azienda di cui venga a conoscenza, sia durante che dopo lo svolgimento del tirocinio;
- rispettare il regolamento e le norme in materia di igiene e sicurezza.

L'azienda invece deve:

- garantire allo stagista l'assistenza e la formazione necessarie al buon esito dello stage;
- permettere al tutor dell'ente promotore di monitorare l'andamento dello stage;
- definire il tutor aziendale;
- segnalare eventuali incidenti durante lo svolgimento del tirocinio entro i termini previsti dalla normativa vigente agli Istituti assicurativi e al soggetto promotore.

Ciò che probabilmente interessa maggiormente ai giovani neo-laureati, concerne la retribuzione che per legge non è prevista in ambito di stage. Ogni azienda, infatti, può decidere autonomamente di riconoscere, o meno, allo stagista una retribuzione come premio



stage oppure rimborsargli le spese sostenute durante i mesi di tirocinio. Anche sulle modalità di erogazione della somma non vi sono indicazioni legislative, per cui anche questo aspetto rimane a discrezione dell'azienda.

Dopo la laurea volevo evitare lo step stage, terrorizzata dall'idea di finire a fare fotocopie per mesi, ma col tempo mi sono resa conto (e ne sono convinta ancora oggi) che le aziende cercano i diplomati a cui offrire un posto di lavoro e i neo laureati a cui proporre stage poco o non retribuiti. Questo probabilmente perché il diplomato costa di meno e ha meno aspettative ("Lei è troppo qualificata per questa posizione, io ho bisogno di una persona che voglia fare questo lavoro per sempre").

Capita molto spesso che lo stage preveda di svolgere lavori che di formativo non hanno nulla. Mi riferisco a quei casi in cui un giovane neo laureato è chiamato per svolgere mansioni segretariali di basso livello (come fare fotocopie, portare il caffè, rispondere al telefono) oppure è completamente abbandonato a se stesso senza un tutor che lo segua. È vero che la nostra normativa prevede che ci sia una persona che si occupi di formare e seguire lo stagista durante il tirocinio, ma in realtà questo avviene molto di rado. Ci sono stage in cui l'azienda ha veramente necessità di una persona che svolga un lavoro ben definito, come partecipare alla realizzazione di un progetto, cosa che avviene ad esempio nelle grosse realtà delle multinazionali. In questi casi lo stagista ha l'opportunità concreta di imparare qualcosa e di dare un valore aggiunto al proprio curriculum. Personalmente ho conosciuto un dirigente di una grande azienda elettronica che ha svolto il ruolo di tutor per conto dell'Università di Ingegneria di Pavia, seguendo passo a passo uno stagista nello studio di un importante progetto informatico di interesse internazionale. Il tirocinante, dopo lo stage, nonostante avesse dimostrato di essere in gamba e di aver contribuito alla realizzazione del progetto, purtroppo non è stato assunto. Nonostante questo, il suo stage è stato sicuramente formativo. Ad ogni modo, io mi chiedo: se una società ha veramente bisogno di una risorsa in più che sia operativa a tutti gli effetti, perché cerca uno stagista? E soprattutto: perché non lo paga? Sembra forse una banalità, ma lavorare per sei o dodici mesi senza un compenso, può essere veramente demotivante, specialmente, quando si è consapevoli di essere produttivi a tutti gli effetti.

La mia amica Mary, ad esempio, dopo circa nove mesi dalla laurea e dopo aver frequentato un breve master finanziato dalla Regione Lombardia, aveva partecipato ad uno stage in una grande azienda internazionale che opera nella vendita di beni di largo consumo; presso l'ufficio organizzazione eventi. Come rimborso spese percepiva quattrocento euro in funzione del numero di giorni effettivi lavorati in un mese. Il lavoro le piaceva anche se tornava a casa spesso alle nove di sera perché c'era sempre tanto da fare. La cosa curiosa è che Mary era una delle poche persone, se non la sola, a lavorare tutto il

giorno. I suoi colleghi (assunti e stipendiati) lavoravano part time. In tutta l'azienda, che conta circa trecento dipendenti, cinquanta erano stagisti. Alla fine dello stage della durata di sei mesi, le hanno detto, con molta franchezza, che l'azienda aveva sospeso le assunzioni (casualmente), pertanto potevano solo rinnovarle lo stage alle medesime condizioni. La mia amica ha sicuramente imparato qualcosa durante il tirocinio, ma è altrettanto vero che per sei mesi ha contribuito a mandare avanti un ufficio in cui il personale era ridotto al minimo, pertanto, sarebbe stato più onesto riconoscerle una retribuzione adeguata al suo ruolo. Aggiungo, anche, che quando ha dato le dimissioni non le è stata fatta una proposta di assunzione, perché a lei sarebbe subentrato un'altra stagista. E' corretto che le aziende, invece di assumere personale prendano stagisti neo laureati non pagandoli? A mio avviso in questi anni molte aziende hanno sfruttato il momento di crisi, per ridurre i costi offrendo stage non retribuiti ad un gran numero di laureati che ogni anno entrano nel mondo del lavoro. La conseguenza è che i posti di lavoro si riducono e un giovane si ritrova a terminare uno stage per iniziare un altro. Con questo non voglio negare l'utilità del tirocinio, ma ci vorrebbe molto più controllo da parte delle istituzioni e regole più rigide.

Il mio stage durò otto mesi. La mia esperienza, però, fu di una collaborazione a 360 gradi. Avevo accettato lo stage, perché credevo nell'agenzia di Gerardo. Volevo aiutarlo a farla funzionare ed ero sicura che, una volta avviata l'attività, mi avrebbe assunta. Ho anche avuto modo di concretizzare ciò che avevo scritto nella tesi, leggendo le sceneggiature dei film italiani (molti dei quali sono poi usciti nelle sale cinematografiche) e contattando le aziende per proporre il nostro servizio. In poche parole svolgevo un ruolo di account per il quale mi sentivo portata. Gerardo mi dava mensilmente un rimborso spese che mi serviva per coprire i costi di benzina (l'ufficio distava trenta chilometri da casa mia) e inoltre mi avrebbe garantito delle provvigioni per ogni trattativa conclusa. Devo ammettere che ho lavorato volentieri ero convinta che l'agenzia avrebbe potuto ottenere molti risultati, considerato che in Italia il product placement non è molto praticato dalle agenzie di comunicazione e marketing. Purtroppo, però, i miei sforzi e il mio entusiasmo non furono premiati, infatti, più i mesi passavano più gli affari andavano male e Gerardo stava esaurendo i soldi per tirare avanti. A metà dello stage, decisi allora di riprendere la ricerca di un lavoro. Ricominciai a comprare i giornali specializzati, a navigare in internet, a visitare le agenzie del lavoro rendendomi presto conto che molte aziende dovrebbero imparare a scrivere gli annunci sui giornali. Sia su internet che sulla carta stampata si legge di tutto.

"Cercasi laureata/o in economia e commercio, presso Università Bocconi di Milano, con ottima conoscenza della lingua inglese e francese. Minima esperienza. Offresi Stage con rimborso spese"

Perché ci vuole esperienza per fare uno stage? Non si suppone, forse, che lo stage debba essere istruttivo per chi di esperienza non ne ha?

“Cercasi laureato/a o diplomato/a per ufficio commerciale. Ottima conoscenza della lingua inglese sia scritta che parlata, esperienza precedente in realtà multinazionali di almeno tre anni. Età massima venticinque anni. Disponibilità a un contratto di apprendistato”.

Ora, è possibile che un laureato dell'età di venticinque anni possa avere un'esperienza lavorativa triennale? Oppure: è credibile che un diplomato di venticinque anni, con un'effettiva esperienza di tre anni in realtà multinazionali e con un'ottima conoscenza della lingua inglese possa accettare un contratto di apprendistato?

Durante le scorse festività natalizie ero passata davanti ad un negozio di occhiali da vista che aveva esposto in vetrina il seguente annuncio: “Cercasi commessa/o per periodo natalizio. Richiesta pregressa e comprovata esperienza come animatore turistico”. Sono rimasta dieci minuti a rileggere quel cartello, convinta che ci fosse un errore di dicitura. Quel cartello è rimasto appeso in vetrina per un mese prima che lo togliessero. Non voglio immaginare se un giorno, per caso, un animatore turistico di ritorno da un viaggio abbia deciso di dare una svolta alla sua vita intraprendendo la dura carriera del commesso.

Nello stesso centro commerciale e nello stesso periodo un altro negozio aveva esposto un annuncio di ricerca di una commessa. La cosa curiosa è che dopo alcune settimane, il cartello fu sostituito con un altro che diceva: “Cercasi commessa per stage”. Avevano forse esaurito le risorse economiche per pagare, magari in nero, una ragazzina per poche settimane? E' possibile che una studentessa che vuole guadagnare due soldi lavorando durante le vacanze di Natale possa accettare di fare uno stage?

Questi annunci possono far sorridere, ma altri lasciano grandi perplessità, poiché nascondono spesso l'inganno. Sempre durante il mio stage, lessi un'inserzione apparsa sul settimanale locale nel quale si cercava: “Nota multinazionale americana assume con contratto a norma di legge personale maschile e femminile per svariate mansioni. Offresi fisso di 1,500 euro. Per colloquio chiamare il numero xxx”.

All'epoca era la prima volta che mi capitava di leggere un annuncio così allettante: non era richiesta esperienza (e io ne avevo poca), l'azienda era una multinazionale e lo stipendio era ottimo. Decisi così di candidarmi. Telefonai al numero indicato, al quale mi rispose una gentilissima impiegata fissandomi un colloquio per il giorno seguente.

Puntuale come un orologio svizzero e vestita per l'occasione, mi presentai all'appuntamento, che si teneva presso un ufficio in una piccola palazzina di vecchia costruzione. Suonai il campanello e mi venne ad aprire una ragazza sui trent'anni facendomi accomodare in una saletta di attesa dove c'erano altre tre persone. Mi diede un questionario da compilare con i miei dati personali (una sorta di curriculum) e un altro con domande relative alla mia personalità. Prima di andare avanti vorrei soffermarmi un attimo su quest'ultimo

questionario che mi è capitato di compilare altre volte. Le domande possono essere diverse, ma lo scopo è il medesimo: definire il tuo carattere. Mi chiedo: come si può valutare una persona basandosi sulle risposte di un questionario? Soprattutto se le domande sono: "Ti reputi una persona dinamica?"; "Indica quali sono i tuoi punti di forza e quali quelli di debolezza"; "Sul lavoro ti senti in competizione con i colleghi?"; "Se un tuo collega ti chiede di aiutarlo con il suo lavoro, come ti comporti?"; "Sul lavoro sei una persona che rispetta le regole?"; "Ti piace relazionarti agli altri?". Credo che non sia così difficile immaginare quali sono le risposte che bisogna dare per non essere scartati. È naturale che il candidato sceglie le risposte che immagina essere le più idonee a fare bella figura. Io ho sempre cercato il giusto equilibrio tra la menzogna e la verità, per non compilare un questionario surreale.

Non appena terminai, rimasi in attesa di essere chiamata a colloquio. Nel frattempo mi guardai attorno respirando un'aria sconfortante. La sala di attesa era piccola e buia, di fronte a me sedevano una ragazza giovane e sua madre e di fianco a me un signore sulla quarantina, un po' trasandato. All'improvviso si aprì la porta davanti a me e intravidi una sala con alcune postazioni telefoniche. Si trattava probabilmente di un'area dedicata al telemarketing. Incominciai a preoccuparmi. Non mi vorranno offrire un posto di operatrice telefonica? I miei pensieri furono interrotti all'improvviso quando la giovane, seduta di fronte a me, mi chiese:

"Tu sai chi stanno cercando?". Era una ragazza sui vent'anni, molto carina.

"No, al telefono non mi hanno detto nulla"

"Ma tu che studi hai fatto?"

"Sono laureata in Relazioni Pubbliche"

"Eh, si vede da come ti presenti. Io sono un po' preoccupata, perché non vorrei che fosse un imbroglio". In quelle parole lessi per un attimo la mia stessa preoccupazione e soprattutto la delusione di aver solo perso tempo.

"Non preoccuparti, lo scopriremo presto". Non feci in tempo a finire la frase che una porta alle mie spalle si aprì e una voce femminile mi chiamò: "Lucia Montanari, prego". Sorrisi alla ragazza di fronte a me ed entrai. Chiusi la porta e mi trovai davanti una signora dalla corporatura robusta che mi fece cenno di accomodarmi.

"Le spiego subito signora Montanari" - non feci nemmeno in tempo a salutarla e a stringerle la mano che incominciò a parlare come un registratore, senza pause, senza domande - "Noi siamo una multinazionale americana, presente in Italia da alcuni anni e produciamo un prodotto molto utile. Si tratta di un igienizzatore rivoluzionario che può essere adoperato sia a casa che in ufficio. Attualmente stiamo cercando varie figure, anche senza esperienza, a cui sarà inizialmente proposto un corso di formazione gratuito della durata di due settimane, durante il quale saranno illustrate le funzioni di

questo apparecchio. Se le interessa frequentare il corso per farsi un'idea del lavoro che proponiamo la ricontatteremo per un secondo colloquio". Aveva terminato il suo monologo, che probabilmente ripeteva ad ogni candidato, ma io non avevo capito nulla. Non mi aveva detto niente in merito alle mansioni che avrei dovuto svolgere, non si era parlato di stipendio (i famosi mille e cinquecento euro) e cosa ancora più strana non aveva voluto sapere nulla di me. Capii subito che si trattava di qualcosa di poco chiaro e così per tagliare corto e andarmene le risposi quello che volevo sentirsi dire.

"Va bene, mi faccia ricontattare". Uscii dall'ufficio, irritata per l'inutile perdita di tempo e tornai a casa scontenta. Come da copione, dopo pochi giorni fui ricontattata per il secondo colloquio che molto gentilmente rifiutai. Le settimane seguenti sul giornale locale apparve ancora lo stesso annuncio e ancora oggi lo si può trovare pubblicato ad intervalli regolari. Vista l'esperienza non ho più risposto a quell'inserzione, fino a quando lo scorso anno, sempre sul giornale di provincia, lessi: "Cercasi personale per ufficio Relazioni Pubbliche. Inviare curriculum al seguente indirizzo di posta elettronica...". Incuriosita, inviai la mia candidatura e attesi un riscontro. La telefonata di convocazione arrivò dopo pochi giorni.

"Signorina Montanari, abbiamo ricevuto il suo curriculum e vorremmo incontrarla martedì pomeriggio alle tre" mi disse la solita voce femminile.

"Va bene, ma potrebbe prima dirmi di che cosa si tratta?"

"Purtroppo io sono solo incaricata di fissare gli appuntamenti con il responsabile della selezione...". Che strano, pensai.

La sede del colloquio era poco distante da casa mia, in una palazzina a vetri molto curata. Sul portone di ingresso c'erano i nomi delle varie aziende che avevano un ufficio al suo interno e senza volerlo mi cadde l'occhio proprio sulla targhetta della società in cui mi stavo recando. Non potevo crederci, era la stessa dell'anno precedente. Volevo andarmene, poi riflettendoci un secondo, decisi di tentare un'ultima volta e chiedere maggiori informazioni relative al lavoro. L'iter fu il medesimo: mi accolse una giovane impiegata, mi fece accomodare in una sala di attesa con altre persone e mi fece compilare il solito questionario. Quando arrivò il mio turno entrai in un ufficio dove c'era una ragazza (probabilmente addetta alla selezione) che iniziò a raccontarmi le stesse cose che avevo già sentito la volta precedente. La lasciai terminare poi iniziai con le domande.

"Mi scusi, di che apparecchio stiamo parlando, forse un aspirapolvere?"

"Esatto, ma di nuova generazione". Lessi la sorpresa nei suoi occhi.

"E cosa si intende per attività di relazioni pubbliche?"

"Il lavoro consiste nel proporre ai clienti il nostro igienizzatore". Il suo sguardo, che prima era fisso su di me, ora era perso nel vuoto, come se si sentisse imbarazzata a rispondermi. Mi stava forse nascondendo qualcosa? Andai avanti con le domande.

“Proporre come? Telefonando? porta a porta?” la incalzai, mettendola un po’ a disagio.

“Se vuole può candidarsi come operatrice di telemarketing oppure visto che ha un profilo alto ed è laureata posso proporla per un’attività più propriamente commerciale” stava cambiando discorso per confondermi le idee.

“E come si svolge l’attività commerciale? Con appuntamenti fissati dall’ufficio di telemarketing oppure porta a porta?”. Era sempre più in difficoltà.

“Sì, porta a porta. Dovrà vendere il nostro prodotto sia ai privati che negli uffici e nei negozi. Se l’offerta le può interessare la ricontatteremo per un secondo colloquio nel quale le illustreremo il trattamento economico” cercò di tagliare corto per evitare altre domande.

“No grazie, non mi interessa”. Le strinsi la mano ed uscii, mentre lei mi guardava tra l’imbarazzo e lo stupore.

Oggi ho capito che quella società americana, è un’azienda che negli ultimi anni ha aperto molte filiali in Italia (nella provincia dove abito ne hanno inaugurate almeno cinque nell’arco di due anni) e recluta giovani inesperti per vendere un aspirapolvere porta a porta. Lo stipendio prevede una parte fissa che varia secondo la filiale e di una variabile, che dipende invece dalle vendite che si portano a termine. Questa esperienza mi ha insegnato a diffidare degli annunci che cercano ‘personale generico, per varie mansioni’ e in cui è specificato lo stipendio. Queste inserzioni nascondono sempre l’inganno, sia per quanto riguarda il lavoro che per le condizioni contrattuali. In merito citerei un altro caso in cui sono stata, mio malgrado, coinvolta.

Era sempre il periodo in cui ero stagista da Gerardo, quando lessi sul giornale di provincia il seguente annuncio:

“Noto gruppo di arredamenti, cerca per apertura nuova sede in provincia di Milano personale per mansioni di ufficio. Per colloquio chiamare il numero xxx”.

Ricordo che l’annuncio mi lasciò un po’ perplessa, ma la mia voglia di trovare un lavoro era così forte che decisi di candidarmi.

Chiamai il numero indicato sul giornale, mi rispose una ragazza molto cordiale che però non volle darmi indicazioni precise relative al lavoro, mi disse semplicemente: “Si tratta di un lavoro impiegatizio, le interessa?”. Accettai e lei mi fissò un appuntamento per il giorno seguente. Al colloquio mi feci accompagnare da mia madre, non perché avessi bisogno di un supporto morale, ma perché lei conosceva la strada per raggiungere Curno. Ci impiegammo quasi quarantacinque minuti per arrivare e mentre mia madre andò a bersi un caffè per passare il tempo, io salii due rampe di scale di un piccolo stabile apparentemente abbandonato. Percorsi un corridoio stretto e buio per ben due volte prima di trovare l’ufficio giusto. Il nome dell’azienda non era nemmeno scritto sul campanello d’ingresso e dovetti fermare una ragazza per chiedere informazioni.

“Sì, è qui. Sei qui anche tu per il colloquio?” mi chiese.

“Esatto”. All’ingresso ci accolsero due ragazze, che dopo aver controllato i nostri nomi su una lunga lista, ci consegnarono due questionari da compilare. Mi accomodai sulla prima sedia che vidi libera e incominciai a guardarmi attorno: c’erano tanti giovani che aspettavano come me. Sui loro volti un’espressione di speranza mista a perplessità. Mi concentrai sul mio foglio e armata di pazienza lo compilai e rimasi in attesa. Dopo circa un quarto d’ora, si aprì una porta alle mie spalle da cui uscì una signora sulla quarantina che ci fece accomodare in un’altra aula. Mi accorsi subito che c’era qualcosa di strano: perché tenere un colloquio con quasi venti persone in una volta sola? Quando fummo tutti seduti, la signora incominciò a parlare presentandosi e presentando l’azienda.

“Benvenuti, io sono Sala Enrica e sono la responsabile delle risorse umane di xxx Mobili. Siamo un grande gruppo che opera nel settore arredamenti e che ha sede a Trieste. Produciamo e vendiamo direttamente al consumatore finale a prezzi molto competitivi. Attualmente siamo in procinto di aprire un nuovo ufficio in provincia di Milano pertanto stiamo cercando varie figure. Vi garantisco che la nostra è un’azienda solida, i nostri numeri sono i seguenti - ci mostrò un lucido con numeri per me insignificanti - Ogni anno assumiamo nuovo personale proprio perché la mole di lavoro è consistente. Lavorare con noi significa guadagni sicuri, futuro garantito e crescita professionale. Coloro che supereranno questo primo colloquio, saranno convocati per un secondo incontro individuale, durante il quale sarà proposta un’offerta economica”. Belle parole, pensai. Il suo tono di voce era fiero e deciso, si capiva che era abituata a tenere discorsi in pubblico mirati a convincere. L’atmosfera, che fino a quel momento sembrava tranquilla, si animò improvvisamente quando una candidata si alzò in piedi urlando:

“Vergognatevi! Questa è la seconda volta che rispondo ad un vostro annuncio e vengo convocata per un colloquio, ma oggi non vi permetterò di ingannare questi ragazzi che sono qui perché cercano un lavoro”. Il volto della signora Sala cambiò colore improvvisamente e gli sguardi dei candidati, che prima erano rivolti verso di lei, si girarono a fissare la ragazza che era ancora in piedi.

“Io ho lavorato con voi tempo fa’ e mi avete imbrogliata. Mi avevate promesso un posto di impiegata e invece mi sono trovata a vendere i vostri prodotti porta a porta senza mai vedere un soldo! - poi girandosi verso il pubblico - Non datele retta, perdetevi solo tempo”. Dopo di che prese le sue cose e se andò sbattendo la porta. Panico.

Ci fu un attimo di silenzio, poi un signore che era seduto tra i candidati, domandò:

“Quanto c’è di vero in quello che è stato detto? Cosa offrite in termini economici?”

“Noi vi offriamo un iniziale corso di formazione di un mese retribuito con mille euro nette al termine del quale potete decidere se

continuare a lavorare per noi oppure no” rispose la signora Sala con un tono di voce risentito.

“Di che tipo di lavoro stiamo parlando?” domandò un’altra ragazza

“Questo sarà stabilito durante il secondo colloquio, a ciascuno di voi sarà fatta una proposta personalizzata”. Offerta personalizzata? Cosa significa? Siamo forse al supermercato del lavoro, dove puoi scegliere la proposta che più ti alletta? Ero incredula, ma continuai ad ascoltare quasi divertita.

“Nessun’altra azienda vi farà mai un’offerta come la nostra – continuava a spiegare camminando avanti e indietro – se oggi uscite da quella porta non potrete mai più candidarvi a nessuna delle nostre proposte di lavoro - era irritata e agitata – allora, chi di voi intende restare?” domandò non appena si rese conto che era meglio fare una pausa per non perdere definitivamente la voce. Io rimasi un attimo a guardare la reazione degli altri candidati che iniziavano ad incamminarsi verso la porta. Io feci altrettanto. Fuori dall’ufficio scambiai degli sguardi di commiserazione con alcuni ragazzi che erano usciti assieme a me, poi andai alla macchina. Ero arrabbiata per il tempo che avevo perso e la benzina che avevo sprecato per fare tutta quella strada, ma cercai di non pensarci e quando incontrai mia madre che mi aspettava da più di mezz’ora la guardai e le dissi: “Non chiedermi niente, andiamo a casa”.

Alcuni mesi dopo, navigando su internet, lessi due articoli di denuncia nei confronti di quella società di arredamenti. In uno era riportato il racconto di una coppia di giovani sposi che avevano acquistato dei mobili a prezzi non così competitivi e che dopo pochi mesi si erano rotti. Avevano chiesto la sostituzione perché i mobili erano in garanzia, ma senza successo poiché i responsabili della vendita si erano dileguati nel nulla. L’altro articolo riportava l’esperienza di un ragazzo che aveva lavorato per loro senza mai essere pagato. La spiegazione a tutto questo è molto semplice: a cadenze regolari, la xxx Mobili apre filiali e cerca personale. Trovati i lavoratori (il cui compito consiste nel vendere porta a porta i loro mobili) e fatturato il necessario, la filiale chiude, sparisce e riapre altrove con una ragione sociale diversa. Oggi ringrazio l’intervento di quella ragazza, se non fosse stato per lei magari avrei anche potuto farmi convincere.

Annunci simili a quello che ho citato si leggono tutti i giorni sui giornali. Spesso sono inserzioni che appaiono non sulle riviste specializzate, ma sui giornali di provincia e la dicitura è spesso simile: “Gruppo di arredamenti cerca personale per inserimento immediato” oppure “Mobilificio cerca personale per Relazioni Pubbliche. Richiesta disponibilità immediata. Per colloquio contattare il numero...”. Spesso si tratta di numeri di cellulare. Chi risponde al telefono, inoltre, non fornisce mai informazioni precise relative al lavoro offerto, ma cerca sempre di generalizzare per fissare un colloquio con il malcapitato. Meglio diffidare, perché sicuramente non si tratta di lavori con contratti a norma di legge, ma di posizioni ambigue e di incerto guadagno.



All'ambiguità che si cela dietro certe offerte, si aggiunge l'abilità comunicativa degli interlocutori che durante i colloqui cercano di ingolosire il pretendente con parole suggestive, ma prive di un significato concreto. L'obiettivo è catturare l'interesse del candidato, spingerlo a rispondere all'annuncio e a rendersi disponibile per un colloquio, durante il quale, probabilmente, si convincerà dell'opportunità che gli è offerta. Sono i giovani diplomati o neo laureati ad essere le vittime predilette di queste offerte di lavoro. In primo luogo, per via della scarsa consapevolezza di chi ha da poco terminato gli studi e non sa di cosa è fatto il mondo del lavoro, in secondo luogo per la frequenza con cui si leggono certi annunci sui giornali e le offerte allettanti che propongono. Infine, la loro posizione sulla pagina: centrale e ben visibile, a caratteri grandi e spesso in neretto, lo stesso annuncio a volte si ripete più volte ma con il testo leggermente modificato. Durante i colloqui, quando il lavoro offerto non corrisponde alla descrizione dell'annuncio, la persona che si occupa delle selezioni è sempre molto attenta all'uso dei vocaboli giusti e più suggestivi per descrivere la società o l'azienda. C'è sempre poca concretezza nelle parole di queste persone, perché l'obiettivo è quello di convincere l'aspirante lavoratore dell'opportunità offerta. È improbabile che un'azienda voglia assumere in una volta sola quindici, venti o persino cinquanta persone a cui offrire compensi elevati e carriera sicura. Viviamo in un'epoca di crisi economica in cui le società chiudono o cercano di fondersi per tagliare i costi e la concorrenza, gli stipendi sono tra i più bassi in Europa, come è possibile che ci siano aziende che siano disposte ad offrire carriera e alti guadagni a personale non qualificato? Faticavo a crederci prima di rispondere a questi annunci ed ora, che li ho vissuti in prima persona, posso dire che nessuno assume e paga con tanta facilità.

Quando sei disoccupato, l'unica soddisfazione è quella di fare più colloqui possibili. Non ricordo con esattezza quanti ne ho sostenuti dopo la laurea, ma credo almeno un centinaio, di cui buona parte sono stati solo delle perdite di tempo. O sei troppo giovane (= hai poca esperienza) o sei troppo vecchio (= potresti decidere di avere dei figli, se disgraziatamente sei una donna) o abiti troppo lontano (= potresti arrivare tardi a lavoro, non essere sempre disponibile, stancarti) o sei laureato (= potresti avere grandi aspirazioni per il futuro, pretendere di essere pagato di più) oppure sei perfetto, ma il lavoro che ti offrono è una fregatura. Un giorno fui contattata da un'agenzia per il lavoro.

"Signora Montanari avremmo un lavoro da proporle. Stiamo cercando un'impiegata commerciale per una nota azienda di bevande, leader nel suo settore. È offerta una regolare assunzione con il contratto del commercio, IV livello, la macchina e il telefono aziendale. Le può interessare?". Accettai e presi appuntamento in agenzia per il giorno seguente. Durante il colloquio, l'impiegata mi spiegò che il lavoro

consisteva nel gestire un numero ben definito di clienti già acquisiti dall'azienda, monitorando la presenza e il posizionamento dei loro prodotti (le bevande) presso i punti vendita. Accettai con entusiasmo l'offerta e nel pomeriggio mi fu fissato un colloquio presso l'azienda per la settimana successiva. Ero in fibrillazione, contavo i giorni all'appuntamento ed ero persino andata la domenica prima a vedere la strada per raggiungere la società. Si trovava a quasi cinquanta chilometri da casa mia.

La mattina del colloquio impiegai due ore per arrivare, poiché il traffico era terribile. Parcheggiai la macchina e mi incamminai all'ingresso. Le gambe un po' mi tremavano per l'emozione. Salii una rampa di scale e incontrai una signora sulla quarantina che mi fece accomodare in una sala riunioni e mi diede un questionario di tre pagine da compilare. Un altro, pensai. Dopo circa venti minuti ricomparve e freddamente mi chiese di seguirla nel suo ufficio. Ci accomodammo in una stanza piccolissima in cui si moriva di caldo. Era inverno ed io ero vestita con abiti pensanti, pertanto lì dentro mi sentivo soffocare. Iniziò la conversazione chiedendomi dei miei studi e delle mie esperienze lavorative, prestando scarso interesse alle mie parole. Dopo circa dieci minuti, mi interruppe bruscamente.

"Bene, signora Montanari, come lei saprà noi siamo una multinazionale che opera nel settore delle bevande analcoliche, distribuiamo in tutto il mondo e siamo leader di mercato. Attualmente stiamo cercando otto persone che dovranno gestire i nostri clienti. I prescelti avranno una macchina aziendale, un telefono e un palmare sul quale registrare giorno per giorno i risultati del lavoro svolto. Qui in sede non si dovrà mai venire, il lavoro si svolgerà fuori, presso i punti vendita". Ascoltai in silenzio, poi chiesi: "In che cosa consiste esattamente il lavoro?". Domanda legittima.

"Gliel'ho spiegato, dovrò gestire i rapporti con i nostri clienti ovvero i bar, i ristoranti, i locali presenti sul territorio di sua competenza. Lo stipendio è di mille euro netti al mese". Sembrava leggermente scocciata, come se non si aspettasse che le chiedessi i dettagli relativi all'offerta. Mi hai chiesto vita, morte e miracoli di me e delle mie esperienze e adesso che chiedo io ti alteri? Pensai tra me e me.

"Se lei risulterà positiva a questo primo colloquio, sarà ricontattata per un secondo incontro con il nostro responsabile di area". Mi congedò in fretta, come se temesse che io potessi porle altre domande e mi accompagnò all'uscita. Ero un po' perplessa, quello che avevo capito era che il mio compito sarebbe stato quello di recarmi quotidianamente presso un certo numero di punti vendita nei comuni a me affidati, per monitorare la presenza dei prodotti sugli scaffali, prendere gli ordini e verificare il loro posizionamento. Mi sembrava un lavoro interessante e stimolante. Il giorno seguente fui riconvocata per il secondo colloquio. Contenta e convinta di aver trovato lavoro, percorsi nuovamente quei cinquanta chilometri di tangenziale in mezzo al traffico mattutino. Arrivai in azienda e questa volta ad

accogliermi c'era il responsabile di area. Un signore simpaticissimo, che mi diede subito del tu. Dopo avermi chiesto delle mie esperienze lavorative e scolastiche mi domandò: "Lucia, ma ti hanno spiegato in che cosa consiste il lavoro?"

"Sì, in linea di massima" e gli raccontai quello che avevo capito.

"Guarda, onestamente si tratta di un lavoro di promoter, ossia tu dovrai giornalmente visitare trenta punti vendita nell'arco di circa cento chilometri, presso i quali dovrai promuovere le nostre bevande. Non è un lavoro facile, sia perché sei una ragazza e potresti avere a che fare con gestori di bar e locali poco cordiali, sia perché sarai sempre in giro in macchina. Inoltre, tieni presente che i punti vendita sono tanti, così come i chilometri che dovrai percorrere per raggiungerli. In linea di massima, direi che la tua giornata lavorativa, considerato dove abiti e le zone che dovresti coprire, dovrebbe iniziare alle otto del mattino presso il primo punto vendita e finire non prima delle sette di sera" poi vedendo il mio sguardo terrorizzato, aggiunse: "Non voglio spaventarti, voglio solo che tu sia consapevole del lavoro che andrai a fare".

"Ti ringrazio per la chiarezza, ma durante il primo colloquio con la responsabile delle risorse umane non mi è stato detto nulla di tutto ciò". Insomma non avevo capito proprio niente.

"Non si era parlato di trenta punti vendita e nemmeno di cento chilometri da percorrere con la macchina. Anzi, in agenzia mi era stato assicurato che il mio territorio di competenza sarebbe stato vicino a dove abito". Presa dallo sconforto, stanca per il lungo e inutile viaggio nel traffico, lo guardai nella speranza che potesse darmi delle spiegazioni o una soluzione.

"Mi spiace Lucia, mi sorprende che la dottoressa Mariani non ti abbia spiegato in dettaglio il lavoro" era dispiaciuto.

"Fortuna che me lo hai detto tu" gli sorrisi ironicamente.

"Dimmi tu, Lucia. Vuoi che tenga in considerazione la tua candidatura? Vuoi rifletterci? Io ho bisogno di una risposta nel più breve tempo possibile, perché ho bisogno di personale". Ero confusa, avrei voluto dirgli che accettavo il lavoro, avrei voluto darmi una possibilità e tentare, ma sapevo che sarebbe stato un errore. Rimansi un attimo in silenzio, poi mi cadde l'occhio sulla cartina stradale della Lombardia che aveva tra le mani e che aveva aperto per mostrarmi quali erano le zone che mi sarebbero state affidate e decisi di rifiutare. Per un attimo mi ero immaginata d'inverno, in giro con una macchina piena di bevande e gadgets, a farmi mandare al diavolo da baristi e ristoratori.

"Mi dispiace ma preferisco rifiutare subito, non voglio farti perdere altro tempo" lo salutai e me ne andai. Uscita dall'azienda mi voltai a guardare quella multinazionale che ha sedi in tutto il mondo e che però ha un ufficio del personale i cui dipendenti o non conoscono le posizioni che propongono oppure non vogliono essere chiari. Non so cosa sia accaduto in seguito tra l'azienda e l'agenzia per il lavoro,

perché quest'ultima non mi richiamò più nemmeno per chiedermi come fosse andato il secondo colloquio. Molto professionale. Nelle settimane seguenti lessi su diversi siti internet di alcune agenzie, un annuncio che proponeva il lavoro che mi era stato offerto, solo che questa volta si scriveva: "Cercasi promoter per importante azienda di bevande". Chissà, forse avevano capito che è meglio essere chiari sin dal principio. Dopo questa ennesima esperienza ho imparato che è sempre meglio fare tutte le domande che ci vengono in mente come: "In che cosa consiste il lavoro?", "Cosa dovrò fare?", "Come si svolgerà la mia giornata lavorativa?", "Avrò un ufficio a cui appoggiarmi o sarò sempre in giro?". Quest'ultima domanda è fondamentale, perché durante i colloqui spesso i lati negativi del lavoro non sono affrontati, si sprecano parole sull'azienda, sul suo fatturato, sulla possibilità di carriera eccetera. In questo modo il candidato perde di vista quelli che potrebbero essere i lati oscuri dell'offerta. Oggigiorno i lavori più richiesti sono quelli di venditore, rappresentante o promoter, perché non prevedono un contratto, ma l'apertura di una partita Iva con un fisso molto basso e le provvigioni. Per le aziende il venditore costituisce un costo minimo e se è bravo, un guadagno elevato. Non tutti sono però disposti ad accettare un lavoro di venditore, perché comporta dei rischi (si è sempre in giro in macchina), spesso può essere umiliante (se si deve vendere porta a porta) e poco remunerativo. Non tutte le offerte di lavoro che si leggono sui giornali dicono esplicitamente "Cercasi venditore". Il più delle volte si legge "Cercasi giovani dinamici laureati o diplomati anche senza esperienza. Offresi corso di formazione retribuito. Possibilità di carriera". Chissà perché, ma quando il lavoro prevede che: 'devi essere un libero professionista', 'non ti offriamo nessun contratto', 'prima guadagniamo noi, poi avrai le tue provvigioni', chi cerca è sempre disposto a farti fare carriera e a coprirti di soldi. Purtroppo non è sempre possibile capire se quello che ci raccontano durante il colloquio corrisponde a verità. Lo scorso anno mi sono imbattuta in un'offerta che sembrava interessante e poi si è rivelata essere una buffonata.

A un mese dal termine del mio stage, inoltrai il mio curriculum ad una società di marketing e comunicazione. Fui contattata per un colloquio. L'azienda si trovava a circa trenta chilometri da casa mia, a Cinisello Balsamo, in una zona industriale. Dopo circa un'ora di viaggio (a causa del traffico del mattino) arrivai sul posto, parcheggiai e rimasi qualche minuto seduta in macchina in attesa che scattasse l'ora precisa per l'appuntamento. Alle nove in punto entrai. All'ingresso mi accolse un ragazzo, che mi accompagnò nell'ufficio della responsabile.

"Buon giorno dottoressa Montanari. Piacere Franchini" si alzò per stringermi la mano. Parlammo per circa venti minuti, durante i quali le raccontai dei miei studi e della mia esperienza di stage. Appena terminai di parlare, lei mi spiegò che la società era stata di recente

acquistata da una delle aziende di corriere espresso più note a livello mondiale e che per quella sede di Cinisello stavano cercando una figura da inserire nell'ufficio marketing che si occupasse dell'attività di comunicazione tra azienda e clienti.

"Le può interessare la posizione?" mi chiese ed io in preda all'euforia risposi di sì.

"Perfetto, allora le faccio conoscere l'amministratore delegato che potrà darle alcune informazioni ulteriori relative alla posizione". Dopo pochi minuti incontrai un signore sui cinquant'anni molto distinto. Mi fece accomodare nel suo ufficio e mi chiese ancora di ripetergli dei miei studi e delle mie esperienze lavorative.

"Attualmente stiamo cercando una risorsa da inserire nell'ufficio marketing per una sostituzione di maternità" mi disse e a queste parole il mio entusiasmo iniziò a spegnersi. Mi sembrava tutto troppo perfetto, pensai.

"Abbiamo una certa urgenza, perché questa persona è già a casa e noi siamo in cerca di una sostituta da quasi due mesi. Il suo lavoro consisterà in attività di marketing e comunicazione". Mentre parlava mi mostrò una serie di brochure e presentazioni aziendali, a cui avrei dovuto lavorare, per farmi intendere che io mi sarei dovuta occupare di mansioni simili.

"Sa, staremmo anche cercando una persona da inserire nel customer service, ma con la sua laurea la ritengo più idonea a quest'altra posizione. Certo, non le sto offrendo un'assunzione definitiva, però l'azienda è grande e non si può mai dire che dopo questi mesi di sostituzione lei non sarà inserita da qualche altra parte". Mentre parlava, mi immaginavo come sarebbe stato bello lavorare in un ufficio di comunicazione e occuparmi dei rapporti tra l'azienda e i clienti, organizzare eventi e campagne pubblicitarie. Ero felice e non mi importava del contratto di sostituzione di maternità.

"Allora cosa ne dice, le interessa?" mi chiese.

"Certo!". Risposi senza esitazione. Mi strinse la mano e mi congedò. Salii in macchina e guidai come una pazza verso casa, ero certa che il colloquio era andato bene ed ero sicura che mi avrebbero scelta. Una volta arrivata a casa, mi squillò il telefonino.

"Buon giorno signora Montanari. La chiamo dalla xxx di Milano. Lei ha da poco incontrato la dottoressa Franchini per la posizione di impiegata marketing a Cinisello. La responsabile del personale, qui a Milano, vorrebbe incontrarla per un secondo colloquio". Ero appena stata convocata presso la sede centrale del corriere. Il giorno seguente presi il treno nel primo pomeriggio e andai in centro, zona Duomo, dove incontrai la responsabile del personale. Devo ammettere che il colloquio fu uno dei più belli che io abbia mai sostenuto. La signora con cui parlai mi mise subito a mio agio, mostrando interesse per quello che le raccontavo in merito alle mie esperienze, ma soprattutto perché alla fine mi disse: "Perfetto, per me basta così.

Adesso lei stia pure tranquilla, perché nel giro di pochi giorni la convocheremo per la firma del contratto. Benvenuta!". E così fu.

Pochi giorni prima delle vacanze di Natale, tornai a Milano per firmare il mio primo vero contratto e a Gennaio iniziai la mia prima vera esperienza lavorativa. Ricordo di aver iniziato a lavorare con l'entusiasmo di un bambino che gioca con un giocattolo nuovo. Un entusiasmo che presto però si spense. Nel mio lavoro non c'era proprio niente di quello che mi avevano prospettato. Niente marketing, niente comunicazione, niente rapporti con i clienti. Niente. Iniziai a fiutare la fregatura non appena notai gli sguardi interrogativi delle mie colleghe, quando dicevo che mi avevano assunta per fare marketing. E più i giorni passavano più mi resi conto che l'ufficio di marketing e comunicazione non esisteva. Il mio lavoro consisteva semplicemente nella creazione di bacini di distribuzione di materiale pubblicitario per conto dei clienti, con i quali però io non avevo contatti. Io parlavo solo con gli agenti. Insomma, svolgevo un lavoro che anche un ragazzino avrebbe saputo fare, noioso e ripetitivo in cui non c'era nulla di istruttivo. Un lavoro che in realtà nessuno voleva fare. Non c'era nessuno studio di marketing dietro questa procedura, poiché il programma che utilizzavo faceva tutto da sé. Oltre a questo mi resi presto conto che coloro che mi avevano assunto si erano completamente dimenticati della mia presenza in azienda. Un giorno l'amministratore delegato mi disse: "So che qui non facciamo marketing, ma ciò che per noi è importante è che lei si occupi dei bacini di distribuzione". E perché non me lo avete detto subito? Vi serviva proprio una laureata per fare un lavoro così banale? Avrei voluto chiederglielo, ma preferii stare zitta perché sapevo che lì dentro non avevo speranze. A questo si aggiunse presto la notizia che l'azienda si sarebbe trasferita a metà anno a Milano, il che per me significava oltre un'ora di macchina in mezzo al traffico della tangenziale.

Mi capitava spesso di trascorrere interi pomeriggi senza avere niente da fare, perché una volta terminato il mio lavoro non avevo altri compiti e nessuno poteva insegnarmi del marketing, perché nessuno aveva le competenze per farlo. Più i giorni passavano, più mi rendevo conto che non stavo imparando nulla di quello che avevo sperato, così alla scadenza del secondo mese mi rimisi a cercare lavoro. Ciò che mi irritava maggiormente, era che oltre ad aver assunto me, avevano preso anche uno stagista (ovviamente non pagato), laureato in economia e commercio, al quale avevano dato il compito di studiare le loro metodologie di lavoro. Insomma, era più coinvolto lui nella realtà aziendale di quanto lo fossi io che ero assunta e stipendiata. La mia delusione era aggravata anche dal fatto che dovevo ricominciare il lungo calvario della ricerca del lavoro e dei colloqui.

Siccome non potevo leggere i giornali e le inserzioni in ufficio, decisi di affidarmi ai siti internet per candidarmi a qualche offerta. In rete ci

sono molti siti che pubblicizzano gratuitamente le offerte più disparate. Alcuni di questi probabilmente verificano gli annunci prima di pubblicarli, altri no. Ricordo di aver letto un'inserzione che riportava: "Cercasi diplomata per facile lavoro di ufficio. Richiesta bella presenza, serietà e discrezione. Offresi fisso mensile di mille euro e abitazione". Allora non compresi bene il significato di quell'annuncio e soprattutto il perché si offriva una casa dove andare ad abitare. Avrei voluto risalire al nominativo dell'inserzionista, ma mi era impossibile in quanto si indicava solo un numero privato di cellulare. Naturalmente non risposi all'inserzione. Poco tempo dopo ad un programma televisivo intervistarono una ragazza che aveva risposto ad un annuncio simile e si scoprì che l'inserzionista era un signore che cercava una ragazza alla quale offrire un lavoro come prostituta (sempre che si possa chiamare lavoro). Ecco il perché dell'abitazione. Ovviamente questo è un caso estremo, ma su internet si legge di tutto: "Multinazionale Europea con oltre 60 agenzie in Italia seleziona per le province di...funzionario/a, automunito, per mansioni organizzative e di consulenza". Scritto in questi termini può sembrare un lavoro interessante, ma poi si corre il rischio di trovarsi a suonare i campanelli per tutto il giorno.

"Ufficio di... cerca collaboratori ambosessi dai 23 ai 40 anni automuniti. Offresi fisso di euro... più provvigioni". In questo caso, la figura ricercata è un rappresentante al quale probabilmente non offrono né un fisso né un contratto a norma. Le società di assicurazioni sono solite pubblicare annunci simili al seguente:

"Assicurazione xxx, ricerca personale da inserire nella propria struttura di...Formazione iniziale, prospettive di carriera. Si accettano anche collaborazioni part time" Il più delle volte è previsto un inserimento di due o tre mesi in ritenuta d'acconto con un fisso e le provvigioni. Lo scopo è quello di invogliare il giovane, di dargli la possibilità di imparare facendogli frequentare anche un breve corso di formazione. Dopo i primi mesi al lavoratore è chiesta l'apertura della partita Iva. Il part time è concesso volentieri a chi ha un altro impiego e per arrotondare lo stipendio si accontenta delle provvigioni che maturano con la stipula dei contratti. Spesso l'annuncio di una stessa società di assicurazioni è pubblicato con frequenza settimanale oppure ogni due o tre mesi. Questo a causa della scarsa continuità nel lavoro dei giovani che pur di lavorare accettano formule contrattuali poco chiare e poi si licenziano dopo pochi mesi. Valutare la validità di un'inserzione non è sempre facile, specialmente se si è alla disperata ricerca di un lavoro. Molti annunci si nascondono dietro termini in inglese come public relations. Il più delle volte, però, chi utilizza questi termini non ne conosce nemmeno il vero significato.

"Società di marketing cerca personale per pubbliche relazioni". Questa è un'inserzione che mi capita ancora oggi di leggere e alla quale una volta mi sono candidata. Si trattava di un'agenzia poco

distante da casa mia, pertanto una sera di ritorno dal lavoro, riuscii a fermarmi per un colloquio.

L'ufficio era inserito in un contesto residenziale, in una piccola palazzina. All'ingresso fui accolta da una giovane donna molto cortese, che mi accompagnò nel suo ufficio. Il colloquio lo feci con lei e con un altro signore.

"Noi siamo una piccola società di marketing e ci occupiamo dell'organizzazione di corsi di formazione per conto di note aziende di telecomunicazione. Attualmente stiamo cercando una persona che ci aiuti nell'organizzare questi eventi". La proposta mi sembrava interessante, ma per evitare spiacevoli sorprese domandai:

"Come si svolge il lavoro?"

"Dovrà contattare i clienti ai quali proporre i corsi, sia telefonicamente che via mail"

"Parliamo di telemarketing?"

"Assolutamente no. Il lavoro è più completo rispetto ad una semplice attività telefonica. Perché non viene qui uno di questi giorni così le illustriamo il lavoro, che io ritengo idoneo alla sua laurea?". Ero un po' perplessa, ma spinta dalla curiosità di capire fino in fondo di che cosa si trattava, decisi di chiedere mezza giornata di permesso per fare la prova.

Due giorni dopo, mi presentai presso l'ufficio nel primo pomeriggio dove mi attendevano i due titolari e altre tre ragazze. Mi fecero accomodare alla mia postazione, con pc e cuffie e mi diedero un database nel quale estrarre dei numeri di telefono da chiamare. Passai quattro ore del mio tempo prezioso a fare telefonate senza sosta, come in un call center! Ciò che mi fece più arrabbiare non era l'aver perso un pomeriggio intero inutilmente, ma furono le parole della ragazza che era seduta di fianco a me, con la quale ebbi modo di scambiare qualche parola tra una telefonata e l'altra.

"Sei qui anche tu per fare una prova?" le chiesi.

"Sì, oggi è il primo giorno, ma io verrò qui solo di pomeriggio perché ho un altro lavoro alla mattina e tu?"

"Io sto lavorando, ma sono alla ricerca di un nuovo impiego. Quando sono venuta qui per il colloquio mi hanno spiegato che il lavoro che mi stavano offrendo non era telemarketing, ma non mi sembra molto diverso. A te?"

"A me hanno detto molto chiaramente che cercavano delle operatrici telefoniche".

Non sarà che gli addetti alla selezione del personale modellano l'offerta di lavoro sulla base delle caratteristiche del candidato che hanno di fronte? Se vogliono convincere un laureato a lavorare per loro, cercano forse di valorizzare l'offerta? Se invece a colloquio incontrano un candidato con pochi studi ed esperienze alle spalle, non si pongono questo problema. Credo che l'esperienza possa insegnare molto su come valutare la validità di un'offerta di lavoro, ma



a volte diventa veramente difficile se la proposta arriva da un intermediario ovvero un'agenzia per il lavoro.

Dopo la laurea ho avuto modo di conoscere queste realtà molto da vicino. L'iter è sempre il medesimo: si manda un curriculum spontaneamente o in risposta ad un'inserzione oppure ci si iscrive nella loro banca dati presso un ufficio della zona o su internet. È l'agenzia che, analizzando il curriculum, decide se convocare il candidato ad un primo colloquio conoscitivo. I colloqui sono svolti dagli impiegati dell'agenzia (a volte stagisti) e le domande che ricorrono sono sempre le stesse: che studi hai fatto, quali sono le tue esperienze lavorative, per che tipo di lavoro ti senti più portato, perché ti sei candidato a questa posizione, eccetera. In pochi minuti l'intervistatore deve saper cogliere se il candidato è una persona che sa esprimersi bene, deve valutare il suo modo di presentarsi (vestiti, postura, trucco, pettinatura), dopodiché procede alla descrizione dell'offerta di lavoro. Il più delle volte l'agenzia è precisa, ma può capitare anche il contrario. Lo scorso anno, ad esempio, fui contattata per una posizione come account presso un'azienda di trasporti. Siccome l'agenzia vuole vedere il candidato prima di inoltrare il curriculum all'azienda, presi un'ora di permesso e mi recai un pomeriggio presso l'ufficio che mi aveva chiamata. Durante il colloquio, la ragazza che mi stava intervistando mi spiegò che l'azienda in questione era leader nel suo settore (chissà perché, lo sono sempre) che stava cercando una figura da inserire nell'ufficio commerciale come account, con il compito di seguire i clienti già acquisiti.

"Lucia, l'azienda è qui ad Agrate. E' una bellissima realtà, molto giovane e la responsabile del personale è una ragazza sui trent'anni, molto gentile. Vogliono inserire nell'ufficio commerciale una giovane risorsa che si occupi di gestire i rapporti con i loro clienti e che col tempo si impegni anche a cercarne di nuovi" mi spiegò Elisabetta.

"E' richiesta un'esperienza precedente?" le domandai ansiosa di saperne di più.

"No, si richiede solo una buona conoscenza della lingua inglese, una laurea, anche breve, in comunicazione o relazioni pubbliche e tanta pazienza ...sai, per relazionarti con i clienti"

"Mi sembra di capire che si tratta di un lavoro piuttosto dinamico, giusto? Potrò anche gestire direttamente i rapporti con i clienti?"

"Credo proprio di sì. Probabilmente non da subito, ma quando avrai acquisito una certa dimestichezza con il lavoro gestirai tu stessa le trattative commerciali"

"Se richiedono la conoscenza della lingua inglese immagino sia perché parlerò inglese sul lavoro, sbaglio?"

"Certo, infatti, mi è stato precisato di trovare una risorsa che sappia parlare fluentemente la lingua"

"Perfetto, allora direi che la proposta mi interessa" mi stropicciai le mani in segno di assenso.

“Benissimo Lucia, allora inoltra la tua candidatura e non appena ho un riscontro ti chiamo”.

Dopo circa due settimane, mi ricontattò per fissarmi un incontro con l'azienda. Ovviamente questo per me significava chiedere un altro permesso. Il giorno del colloquio ero contenta, il lavoro mi interessava e speravo che mi scegliessero. In azienda incontrai la responsabile del personale, che dopo avermi fatto alcune domande in merito ai miei studi, alle mie esperienze di lavoro e alle mie aspirazioni professionali, molto bruscamente mi chiese: “Ma si può sapere che cosa le ha raccontato l'agenzia riguardo alla nostra offerta di lavoro? Mi scusi, ma ho già incontrato diverse candidate con un profilo come il suo, ma non avevano capito niente in merito alla posizione che stiamo offrendo”. Rimasi sconcertata e risposi: “Mi hanno spiegato che state cercando un account che si occupi della gestione di alcuni vostri clienti”. Alla mia risposta la sua espressione si fece ancora più scura. “Come immaginavo. Non le hanno detto il vero, perché in realtà noi abbiamo bisogno di una persona che per l'ottanta per cento del tempo svolga un'attività di telemarketing finalizzato all'acquisizione di nuovi clienti e il tempo restante risponda al telefono. Le può interessare?” mi chiese con ironia conoscendo già la mia risposta. “Non credo sia il genere di lavoro che sto cercando” trattenni a stento una risata nervosa.

“Ne sono convinta, ad ogni modo oggi stesso parlerò con Elisabetta e cercherò di capire cosa sia successo. Non sono mica qui a perdere tempo, io!”. Tu? Ed io che sono alla disperata ricerca di un lavoro decente e mi trovo ad essere presa in giro, cosa dovrei dire? Fortuna che dovevi essere una persona gentile. Pensai. Non feci nemmeno in tempo a replicare, perché si alzò e mi aprì la porta per congedarmi. Sembrava infastidita dalla mia presenza. Mi alzai a mia volta e stringendole la mano (in realtà avrei voluto mandarla al diavolo) la salutai con la promessa di contattare l'agenzia per chiedere spiegazioni. Quel giorno tornai al lavoro sconfortata e arrabbiata e quando Elisabetta mi chiamò per chiedermi cos'era accaduto a colloquio, cercai di rimanere più calma possibile, ma avrei voluto imprecare. “Credo ci sia stato un fraintendimento tra voi e l'azienda - la voce mi tremava dalla rabbia - la responsabile del personale mi ha detto che stanno cercando un'operatrice di telemarketing e non un account. Non so cosa dire”. Dall'altra parte del filo potevo percepire il suo imbarazzo. “Non capisco, Lucia. Sono stata tre volte da loro e avevo capito che volevano inserire una risorsa nell'ufficio commerciale, così come ti avevo spiegato”. Mi sembrava piuttosto amareggiata e sinceramente dispiaciuta per l'accaduto, così decisi di lasciar perdere gli insulti e tagliare corto. “Ascolta Elisabetta, non so cosa vi siate dette voi, so solo che questa mattina ho perso un'ora di tempo per sentirmi dire che mi trovavo nel posto sbagliato nel momento sbagliato. Facciamo così: tieni il mio curriculum e quando hai una proposta veramente interessante chiamami pure”. Ero stata

anche troppo gentile. "Va bene, Lucia. Scusami ancora". Fine della telefonata.

Questo inconveniente può capitare quando ci si affida ad un intermediario, ma può anche accadere di peggio. A me è successo. Ero ancora in stage, quando risposi ad un annuncio di un'agenzia per il lavoro che stava cercando una risorsa interna per il suo ufficio di Monza. Certo, questo genere di lavoro non era la mia più alta aspirazione, però piuttosto che continuare uno stage senza futuro ero disposta anche a fare un tentativo. Dopo aver inviato il mio curriculum tramite mail, fui chiamata dalla responsabile dell'agenzia che desiderava incontrarmi. Arrivata a Monza, compilai il loro modulo di iscrizione alla banca dati, dopodiché chiacchierai per circa una mezz'ora con la signora Sabrina. Ricordo che la nostra conversazione fu piacevole, mi aveva messo a mio agio e inoltre tra noi c'era stata subito intesa. "Bene Lucia, ti spiego subito chi stiamo cercando. Per questo ufficio di Monza abbiamo bisogno di una risorsa che mi aiuti sia con la selezione dei candidati che con l'acquisizione di nuovi clienti. Il lavoro si svolgerà principalmente in ufficio, ma anche presso le aziende per visite di presentazione. Contrattualmente proponiamo un iniziale contratto a termine cui seguirà un inserimento a tempo indeterminato. Se l'offerta può interessarti inoltre il tuo curriculum alla nostra sede, presso la quale dovrai fare un ulteriore colloquio". La proposta mi sembrava interessante, pertanto non esitai ad accettare. Dopo circa due ore, mi richiamò e con grande soddisfazione mi disse: "Lucia, la nostra sede desidera incontrarti. Non appena ci siamo salutate questa mattina, ho inviato il tuo curriculum confermando che, per quanto mi riguarda, tu protesti andare bene per questa posizione. Per cui ti avrei fissato un colloquio per lunedì prossimo"

"Ottimo, dammi pure tutti i riferimenti" le risposi entusiasta.

"Bene, devi recarti a Marghera, in provincia di Venezia, per le dieci del mattino. Parlerai con il dottor Medini". Marghera? Avevo capito proprio bene, dovevo percorrere quasi trecento chilometri per sostenere un colloquio! Rimasi un attimo in silenzio, perplessa.

"Mi rendo conto che è lontano, ma se la sede chiede di incontrarti è perché ritiene il tuo profilo idoneo". Potevo rifiutare? Ovviamente no. Così la domenica prima del colloquio partii con il mio ragazzo per Venezia, per evitare di dover affrontare il viaggio il lunedì all'alba e arrivare in azienda stravolta. Questo per me significò un certo impegno economico, che tuttavia sostenni volentieri per non perdere l'opportunità di lavoro che mi era stata offerta. La domenica trascorsa a Venezia fu piacevole, ma il mattino seguente un po' meno. La sede della società interinale si trovava nella zona industriale di Marghera, era una piccola palazzina a vetri in mezzo al nulla, solo al grigio dei capannoni e della strada. Al secondo piano si trovavano gli uffici del personale e dopo quasi mezz'ora di attesa finalmente fui accolta dal direttore.

“Buongiorno, lei deve essere la signora Montanari. Piacere, Medini” mi strinse la mano e mi fece segno di seguirlo nel suo ufficio. Mi accomodai su una poltroncina in pelle, in una stanza perfettamente curata nei dettagli. C’erano foto di ogni genere appese ai muri e soprammobili ovunque. La sua scrivania era di legno massiccio, di quelle che costano lo stipendio di tre impiegati, ma che non può assolutamente mancare nell’ufficio di un direttore. Cercai di sedermi il più comodamente possibile per cercare di rilassarmi. Ero nervosa, non potevo farmi sfuggire questa opportunità, dovevo dare il meglio di me. Ci fu qualche minuto di silenzio, mentre sfogliava il mio curriculum mostrando un falso interesse. Era evidente che non gli importava assolutamente nulla di quello che c’era scritto. Dopo pochi istanti, alzò lo sguardo verso di me e mi chiese: “Vedo che lei è laureata in relazioni pubbliche e attualmente sta facendo uno stage presso un’agenzia di pubblicità, perché si è candidata per una posizione in un’agenzia per il lavoro. Immagino che dopo aver studiato per cinque anni comunicazione, la sua aspirazione dovrebbe essere quella di lavorare per una società del settore. Non crede che le piacerebbe di più?”. Cosa ne sai tu di quello che vorrei fare io? Avrei voluto alzarmi e andarmene, avevo l’impressione che volesse provocarmi. Mi guardai le mani e mi presi un attimo di tempo per riflettere attentamente sulla risposta che dovevo dargli.

“La mia laurea è umanistica, pertanto si avvicina molto alle risorse umane - mentii - inoltre l’aspetto che più mi interessa è quello commerciale, di acquisizione di nuovi clienti. Attualmente sto lavorando per un’agenzia di pubblicità e svolgo un ruolo di account, per il quale mi sento portata. Pertanto, l’aspetto commerciale del lavoro in agenzia mi interessa molto”. A fatica finì la frase, perché mi incalzò con un: “Lei si rende conto che la nostra società è una delle più diffuse sul territorio italiano, quindi non possiamo permetterci di inserire una risorsa che non sia motivata a lavorare con noi?”. E chi ti dice che non sono motivata? Se sono venuta fin qui è perché ho voglia di lavorare, non certo per farmi trattare male da te!

“Reputo il settore risorse umane molto interessante e mi piacerebbe poter imparare lavorando presso un’agenzia che si occupa nello specifico di inserire i lavoratori nel mondo del lavoro”. Potevo dirgli qualsiasi cosa ma non avrei mai ottenuto il suo assenso.

“Che tipo di inserimento si attende?” aveva cambiato discorso.

“Secondo quanto mi è stato spiegato a Monza, mi aspetto un iniziale contratto a termine”

“Da quanto mi sembra di capire uno stage non lo prenderebbe in considerazione...”

“Solo se è finalizzato all’assunzione e ha una durata limitata”. Adesso mi dice che sta cercando uno stagista.

“Sì, ho capito, uno stage lei non lo valuterrebbe. Ma noi non possiamo inserire una persona senza prima aver appurato le sue capacità”. E tu

lo faresti non pagandomi per mesi per poi lasciarmi a casa e prendere un'altra persona alle medesime condizioni?

"Pertanto, mi state offrendo uno stage?" gli chiesi un po' irritata.

"Potrebbe essere, ma se lei lo rifiuta a priori...". Lasciò la frase in sospeso come a voler dire "Ti sto scartando in partenza".

"Non ho detto che non sarei disposta a fare uno stage, ma soltanto che vorrei avere la certezza che non fosse fine a se stesso". Diede un'ultima occhiata al mio curriculum, poi poggiandolo sulla scrivania mi congedò con un "Bene, le faremo sapere". Le faremo sapere? Io avevo perso due giorni di tempo e denaro per sentirmi dire "Le faremo sapere". Uscii dall'ufficio sconfortata e certa che non mi avrebbero mai scelta. Quando arrivai alla macchina trovai Stefano addormentato sul sedile di guida, con la testa appoggiata al finestrino. Guardandolo mi sentii improvvisamente una sciocca, lo avevo fatto venire con me fino a Venezia per niente. Le mani mi tremavano per il nervoso, oltre ad aver speso soldi e tempo ero anche stata trattata con indifferenza e maleducazione da una persona che non si era nemmeno resa conto che quel giorno io ero lì, perché ci tenevo a quel posto di lavoro.

Arrivata a casa decisi di scrivere una mail alla signora Sabrina, per aggiornarla sul mio colloquio e chiederle gentilmente di farmi avere un riscontro. Purtroppo non fui più ricontattata, nemmeno per un "Ci dispiace, ma abbiamo scelto un'altra candidata". Questa è stata la serietà e il rispetto che mi ha riservato quell'agenzia che vanta ancora oggi lo slogan: 'Le risorse umane sono il nostro primo interesse'.

Nei due anni e mezzo trascorsi dalla mia laurea mi sono accorta, leggendo i giornali e navigando in internet, che i lavori più ricercati sono quelli di venditore, rappresentante, promotore. Per questi impieghi non è richiesta nessuna specializzazione o esperienza particolare, il più delle volte è sufficiente avere 'ottime doti relazionali'. Spesso le inserzioni specificano la ricerca di un 'agente' o di un 'venditore', ma è sempre più diffuso l'utilizzo di termini inglesi di dubbio significato, per camuffare un lavoro che in pochi sarebbero disposti ad accettare. E allora si può leggere:

"Multinazionale, leader nella vendita di prodotti e servizi IT, ricerca Account Manager, che attraverso la vendita telefonica su grandi clienti avrà il compito di garantire il raggiungimento degli obiettivi assegnati. Il candidato ideale, max 30 anni, deve avere un'ottima conoscenza della lingua inglese, ha maturato una seppur breve esperienza di vendita, ha un forte orientamento al risultato, ottime capacità relazionali e di problem solving. L'azienda offre l'inserimento in un contesto multinazionale, assunzione full time e condizioni economiche incentivanti".

Questa inserzione, così precisa, potrebbe essere riassunta così: "Multinazionale cerca operatore di telemarketing per vendita di prodotti IT, massimo 30 anni". Account Manager, infatti, spesso indica

una persona che, attraverso l'utilizzo del telefono, contatta più clienti possibili a cui proporre i prodotti o i servizi dell'azienda. La parte restante dell'inserzione serve solo da contorno.

Voglio citare un altro esempio di annuncio che si legge spesso sui giornali: "Nell'ambito del potenziamento della nostra struttura commerciale, cerchiamo un Account Manager con esperienza in ambito commerciale di almeno un anno. Il candidato è un giovane dai 22 ai 26 anni, determinato e motivato a sviluppare competenze e capacità in ambito di vendite dirette. Si offre un iniziale rapporto di contratto a progetto e retribuzione in linea con l'esperienza maturata, interessanti premi e rimborso spese". Quanto esposto per dire: "Cercasi venditore" e non solo, anche libero professionista. "Iniziale contratto a progetto" significa che, dopo pochi mesi, è necessaria l'apertura di una partita Iva come agente di commercio o procacciatore d'affari. Probabilmente questa azienda non cerca un solo account manager, ma più di uno perché i venditori con partita Iva costituiscono un costo ridotto, ma un guadagno sicuro.

Lavoravo sempre come impiegata commerciale, quando risposi ad un annuncio identico a quello appena citato e attratta dalla meticolosità della descrizione, decisi di provare a candidarmi. La convocazione al colloquio non si fece attendere a lungo. L'azienda inserzionista non distava molto da casa mia, così la mattina del colloquio riuscii a non perdere più di un'ora di tempo. Si trattava di una piccola società di information technology, che lavorava per conto di un'azienda di telecomunicazioni molto grande. A colloquio fui accolta da tre giovani impiegate che mi dissero di essere le responsabili della selezione del personale in tutta Italia. Il loro compito era scegliere nuove figure professionali da inserire presso le varie aziende del gruppo presenti in alcune regioni italiane. Il colloquio durò circa venti minuti, durante i quali parlai soltanto io raccontando le mie esperienze e rispondendo alle solite domande: "Cosa le piace di più del suo carattere e cosa di meno", "Perché dovremmo scegliere lei", "Quali sono i suoi punti di forza e quali quelli di debolezza" eccetera. Insomma, alla fine del colloquio mi era stato spiegato che la società per la quale mi ero candidata era solida, faceva parte di un'azienda leader del settore il cui obiettivo era quello di dare la possibilità alla risorsa inserita di crescere professionalmente ed economicamente. Non si era, però, parlato né di contratto, né di stipendio né dei dettagli del lavoro. Visto che nessuna delle intervistatrici si era premurata di darmi delle spiegazioni a riguardo, decisi di fare io le domande.

"Il lavoro che mi state offrendo, è un lavoro di vendita? Che contratto proponete e con quale retribuzione?". Mi diverte sempre vedere lo sguardo imbarazzato delle persone a cui faccio queste domande, che probabilmente non possono o non vogliono rispondere, preferendo rimandare tutto ad un secondo colloquio. Sempre meglio che sia un altro a dirti "Sai, ti offriamo un lavoro bellissimo e interessantissimo,

crescita professionale e guadagni sicuri, ma sappi che ti paghiamo zero”.

Le risposte alle mie domande furono molto vaghe. “Come dall’inserzione a cui lei ha risposto, siamo alla ricerca di un account manager che avrà il compito di sviluppare il portafoglio clienti della società. I dettagli del contratto le saranno spiegati durante il secondo colloquio con il nostro responsabile commerciale”. Ricordo che cercai di insistere chiedendo maggiori informazioni in merito al lavoro, ma inutilmente. Le selezionatrici non erano autorizzate a rispondere. Allora mi chiedo: se i responsabili del personale non conoscono o non vogliono spiegare i dettagli di un lavoro, perché si occupano di risorse umane?

Insistere era inutile, pertanto, decisi di accettare un secondo colloquio, sperando che il mio impegno fosse premiato con un’offerta di lavoro interessante. Dopo due giorni tornai in azienda e incontrai il responsabile commerciale. Era un signore giovane, che mi accolse dandomi subito del tu e spiegandomi che la sua società si occupava della vendita di impianti telefonici per le aziende. Siccome era soltanto lui che gestiva sia l’attività di acquisizione che quella di vendita, aveva bisogno di almeno tre persone che lo aiutassero ad acquisire nuovi clienti. In poche parole, stava cercando dei venditori. Naturalmente il lavoro si sarebbe svolto all’esterno, infatti, quando chiesi: “Ma io avrò un ufficio dove lavorare” lui mi rispose: “Noi ti daremo un ufficio che dividerai con altri due account manager, una scrivania e un telefono... poi vedremo se le bollette le pagherai tu o noi - e l’affitto no? - non avrai orari fissi, quello che conta è che tu acquisisca clienti”. In altre parole, e questo lo capii man mano che mi parlava, mi avrebbero dato un ufficio in cui non ci sarei mai stata visto che la mia attività si sarebbe svolta fuori a cercare clienti. L’aspetto più interessante fu relativo al contratto. Sei mesi di co.co.pro con uno stipendio fisso di circa mille euro al mese e niente provvigioni, a seguire la partita Iva come agente di commercio, con un fisso di cinquecento euro e le provvigioni. A questo si doveva aggiungere che il computer me lo sarei comprato io e la macchina sarebbe stata la mia, senza rimborso spese.

“Posso rifletterci qualche giorno?” gli chiesi per prendere tempo.

“Certo. Adesso vieni con me che ti mostro quale sarà il tuo ufficio”. Devo ammettere che fu molto gentile a farmi fare un giro panoramico dell’azienda, ma non troppo furbo, perché quello che vidi fu tutt’altro che piacevole. Scendemmo una rampa di scale e in un seminterrato c’era una piccola stanza senza finestre in cui erano state sistemate due scrivanie, l’una attaccata all’altra. Non c’era né un computer né un telefono. La vista di quello spazio vuoto e buio mi convinse (non che ne avessi bisogno) a rifiutare il lavoro.

Dopo alcuni giorni fui ricontattata dalla responsabile della selezione che mi chiese cosa avevo deciso in merito all’offerta.

“Vi ringrazio molto per la vostra disponibilità, ma non è il genere di lavoro che sto cercando” cercai di essere il più professionale possibile.

“Capisco, ma è sicura che non vuole tornare qui da noi e discuterne meglio con il responsabile commerciale? Magari trovate un accordo economico migliore?”

“No, la ringrazio, preferisco cercare altrove”.

Nonostante fossi stata chiara, continuarono a chiamarmi per diversi giorni nel tentativo di convincermi ad accettare, fino a quando decisi di non rispondere più al telefono. Ancora oggi mi chiedo se mi avevano scelta fra numerosi candidati per le mie qualità (proprio io che di tecnologia e telefonia ne capisco poco e glielo avevo pure detto) oppure perché anche gli altri avevano risposto: ‘No, grazie’.

Oltre alla figura di account manager, c’è un’altra ricerca che è costantemente aperta e di cui si possono leggere numerosi annunci su internet e sui giornali. Mi riferisco ad inserzioni simili alla seguente:

“Cercasi Inside Sales - il maiuscolo è d’obbligo - Necessaria una precedente esperienza commerciale e spiccato interesse/know-how nell’area...Ottime capacità relazionali, forte orientamento al risultato e al cliente, perseveranza e un’ottimale gestione del tempo lavorativo. Sono previsti bonus individuali”.

Ricordo di aver risposto lo scorso anno ad un annuncio come questo. Lo avevo trovato su un sito internet e, tra tutti quelli presenti, mi sembrava quello più interessante. Nell’arco di una settimana fui chiamata dall’azienda che mi convocò per un colloquio. La società si trovava in provincia di Milano, a circa trenta chilometri da casa mia e operava nel settore informatico. Feci il colloquio con un giovane dipendente che mi spiegò di essere un funzionario commerciale dell’azienda.

“Stiamo cercando una figura che si occupi di acquisire nuovi clienti attraverso l’uso del telefono. Vendiamo servizi informatici alle aziende, pertanto le sarà data settimanalmente una lista di potenziali clienti da contattare e a cui proporre i nostri servizi. L’obiettivo è quello di fissare più appuntamenti possibili” mi disse subito dopo esserci accomodati nel suo ufficio.

“State cercando forse un’operatrice di telemarketing?”. Rimase un attimo in silenzio, perplesso, probabilmente meravigliato da tanta schiettezza.

“Sì, possiamo dire di sì” non poteva negare l’evidenza.

“Glielo chiedo perché nell’inserzione che avete pubblicato c’era scritto che siete alla ricerca un inside sales, con una precedente esperienza commerciale. Credevo che il lavoro prospettasse altre mansioni e non solo quella di fare telefonate”

“Non sono al corrente di quanto abbiamo scritto nell’annuncio – meglio che la colpa sia di altri – ma al momento abbiamo necessità di una persona che dedichi le otto ore della sua giornata lavorativa al telemarketing”



“Capisco, allora le dico subito che non mi interessa”. Anche se avessi accettato avrei resistito al massimo un mese, pertanto, era meglio non perdere altro tempo.

Quel giorno apprezzai l’onestà del mio intervistatore, ma ciò che ancora oggi mi fa sorridere (per non piangere) è il modo con cui le aziende cercano di vendere un’offerta di lavoro. La formula “Cercasi inside sales” è spesso solo un modo molto elegante per evitare di usare il termine telemarketing. Non capisco perché nelle inserzioni siano utilizzati termini inglesi quando esistono tanti aggettivi italiani molto più semplici e chiari con cui definire un lavoro. Sarà forse per confondere un pochino le idee a chi legge? Ad esempio:

“Cercasi Sales Rappresentative per importante azienda nel settore dei servizi. Si ricerca giovane brillante, dinamico e predisposto alle relazioni interpersonali. La mansione prevede la ricerca di clienti, la stipula dei contratti e l’attivazione dei servizi. E’ previsto un inserimento con contratto di lavoro autonomo con piano provvigionale ed incentivi”. Quante parole inutili per cercare un rappresentante o un venditore. Oggigiorno leggendo i giornali e i siti internet si trovano molti annunci di questo tipo e purtroppo il lavoro più ricercato è sempre e solo quello del venditore. Purtroppo in Italia ‘commerciale’ equivale a: partita Iva, provvigioni basse e fisso il più delle volte inesistente. Naturalmente esistono le eccezioni. Nell’azienda in cui lavoravo come impiegata commerciale c’erano tre venditori che godevano di ottimi benefit, tra cui l’auto aziendale, il pc, il telefono oltre ad un fisso e provvigioni elevate. Si tratta, però, di realtà aziendali medio/grandi in cui il commerciale è una figura con molti anni di esperienza, quasi sempre uomo e che in azienda non è mai presente, ma in giro per l’Italia o per il mondo. Un giovane neolaureato o neodiplomato, con poca esperienza, difficilmente può aspirare a ricoprire un ruolo simile nel breve periodo. Un giovane che vuole intraprendere per forza o per convinzione una strada commerciale deve accontentarsi delle proposte che oggi si leggono sui giornali, che spesso sono ingannevoli. Mentre ero in stage mi candidai per una posizione presso un’agenzia immobiliare della zona. Ricordo ancora l’annuncio a cui risposi più di tre anni fa’.

“Cercasi diplomato/a o laureato/a per lavoro d’ufficio”. Scritto in questi termini si può pensare ad un lavoro da impiegato o da segretaria e fu proprio per questo motivo che decisi di inviare il mio curriculum. Dopo pochi giorni fui contattata da una signora molto cortese che al telefono mi spiegò: “Sto cercando una persona che si occupi di gestire i rapporti con i clienti, che svolga un lavoro d’ufficio e che a volte accompagni i clienti a vedere gli immobili. Se può interessarle possiamo fissare un incontro”. Presentata in questi termini la proposta mi incuriosì, così accettai l’invito e la settimana seguente mi presentai al colloquio. L’ufficio era una semplice agenzia fronte strada, arredata con mobili vecchi e consumati. Le pareti avevano un bisogno disperato di essere imbiancate e l’aria che si respirava sapeva

di ambiente chiuso, poco areato. Mi accolse la segretaria che mi fece accomodare all'ingresso su una poltrona sporca e rotta. Mi ero seduta in punta, sperando che i miei pantaloni toccassero il meno possibile quel tessuto su cui chissà quante persone prima di me avevo poggiato il loro morbido fondo schiena. L'idea mi dava la nausea. Fortunatamente la mia attesa durò solo una decina di minuti, dopodiché incontrai la titolare dell'agenzia. Era una donna sulla quarantina, capelli corti e ordinati. Il suo sguardo era tipico di una donna molto indaffarata tra casa e lavoro e per questo forse un po' nevrotica. Il suo ufficio aveva l'aria di essere una stanza abbandonata a se stessa, con la polvere persino sulla scrivania dove poggiava un computer vecchio almeno quanto me. La luce era fioca, la lampadina era quasi bruciata e nell'aria aleggiava l'odore di sigaretta spenta in un posacenere colmo di mozziconi. Il suo modo di stringermi la mano e di parlarmi non mi misero molto a mio agio, probabilmente aveva poco tempo da dedicarmi e con molta probabilità quella doveva essere stata per lei l'ennesima giornata piena di impegni.

"Come le ho spiegato per telefono sto cercando una persona che mi aiuti in ufficio, che si occupi di sbrigare le pratiche di vendita e locazione e che accompagni i clienti a vedere gli immobili"

"Il lavoro si svolgerà principalmente in ufficio?" le chiesi

"Certo. C'è già una persona che si occupa di vendere e acquisire gli immobili, ma a breve andrà in maternità e vorrei inserire una risorsa che possa sostituirla nei mesi in cui sarà assente e che poi continui a lavorare per me"

"Mi potrebbe dire quali saranno i miei compiti?" non riuscivo a capire per quale motivo non voleva dirmi che stava cercando un agente o un venditore.

"Spiegarle in pochi minuti cosa dovrà fare non è semplice, ma se le può interessare, direi che potrebbe venire qui un paio di giorni per fare una prova, così lei capisce se il lavoro può piacerle ed io vedo come si muove in ufficio"

"Vengo volentieri a fare una prova, ma prima di accettare potrei sapere quali sono le condizioni contrattuali?"

"Certo. Solitamente io chiedo la partita Iva, sa, per me è meno problematica. Capisco anche che per una persona che inizia questo lavoro per la prima volta è meglio un contratto. Pertanto, le propongo un co.co.pro di sei mesi con un fisso di cinquecento euro e le provvigioni al cinque per cento sulla vendita e al sette sull'acquisizione". Che sforzo, pensai. Il mio ragazzo è un agente e prende il doppio, avrei voluto risponderle. In quel momento, però, l'aspetto economico era passato in secondo piano, prima volevo capire se il lavoro poteva piacermi. Erano mesi che ero in stage e non vedevo un soldo e volevo disperatamente iniziare a guadagnare qualcosa, speravo che provando qualche giorno forse mi sarebbe piaciuto.

"Va bene, allora quando posso iniziare?" le domandai decisa a tentare il tutto per tutto.

"Venga pure sabato mattina, poi potrebbe tornare anche lunedì". Uscita dall'agenzia ero un po' perplessa. Sapevo perfettamente che stavano cercando un agente immobiliare, per di più a condizioni contrattuali ed economiche ridicole, ma la mia voglia di sperare era tale che fare una prova di pochi giorni, naturalmente non pagata, non mi pesava.

Due giorni dopo era sabato mattina. Alzarmi alle sette e trenta era stato terribile, considerato che la sera prima era uscita con le amiche. Scesi dal letto in stato confusionale, con Stefano che mi guardava ridendo.

"Dai non fare così, pensa a me che faccio questa vita da sei anni"

"Tu, ma io no! Pensa che la maggior parte delle persone sono ancora a letto". Stefano è un agente immobiliare e per lui lavorare il sabato mattina è la regola. Per me, invece, non lo era affatto.

"Sei tu che hai accettato di andare, potevi rimandare a lunedì"

"Hai ragione, ma così almeno perdo solo mezza giornata. Considerato che non mi pagano nemmeno...".

Mi alzai da tavola con la tazza del caffè ancora in mano, ne sorseggiai l'ultima goccia poi la poggiai nel lavandino. Mi vestii (con cura) e uscii. "Ci vediamo a pranzo" lo salutai con un bacio e scesi le scale di corsa. Fuori faceva freddo, la macchina era quasi ghiacciata e dovetti aspettare alcuni minuti prima di accendere il riscaldamento. Percorsi circa dieci chilometri in dieci minuti, per strada non c'era quasi nessuno. Sarebbe bello se fosse così anche in settimana, invece di dover sopportare interminabili code per andare da Gerardo, pensai. Parcheggiai l'auto poco distante dall'agenzia ed entrai. All'ingresso ad attendermi c'erano la segretaria e una signora che poi scoprii essere l'unico agente immobiliare.

"Ciao. Piacere Lucia"

"Piacere Silvia" si presentò la segretaria.

"Piacere Anna" mi salutò l'agente.

Dopo alcuni convenevoli Anna mi accompagnò nel suo ufficio per mostrarmi quello che dovevamo fare quella mattina. "Oggi abbiamo alcuni appuntamenti per degli appartamenti della zona. Prima, però, dobbiamo fare una valutazione di un immobile che ho acquisito proprio la settimana scorsa. Tieni" mi porse la piantina dell'appartamento e un righello, pretendendo che fossi io a calcolarne le misure.

"Guarda, mi devi mostrare come si fa". Una piantina di quel tipo non sapevo nemmeno da che parte guardarla.

"Incominciamo a calcolare la zona giorno". In quel momento mi sembrava di essere una bambina di seconda elementare che imparava a fare i suoi primi conti. Mi sentivo fuori luogo. Dopo circa un'oretta ci preparammo ad uscire per appuntamenti.

"Vieni, andiamo con la mia macchina". Ci manca solo che andiamo

con la mia, avrei voluto risponderle. Il primo appuntamento si svolse presso un appartamento nuovo con due signori, padre e figlio. "Buon giorno, io sono Anna e lei e la mia collega Lucia". Ci stringemmo la mano ed entrammo nella casa.

Salimmo in silenzio una rampa di scale, io ero imbarazzatissima non solo perché quel lavoro proprio non lo sentivo mio, ma soprattutto perché mi vedevo come una bella statua che non poteva aprire bocca perché non sapeva assolutamente nulla.

"Questa è la zona giorno, queste le due camere da letto e il bagno. La cucina non c'è, ma è previsto l'angolo cottura". Anna spiegava i dettagli dell'appartamento come se fosse stato suo e mentre la guardavo muoversi e gesticolare indicando questa e quella finitura, mi ripetevo con sempre maggiore convinzione: "Mi sono illusa anche questa volta".

Terminato il primo appuntamento prendemmo la macchina e percorsi pochi chilometri ci fermammo in un parcheggio dove dovevamo attendere altri clienti.

"Fai questo lavoro da molto tempo" le chiesi per rompere il ghiaccio. "Sì, da sei anni. Prima lavoravo in un'azienda di ricambi auto" "Ti piace questo lavoro?"

"Ha i suoi lati positivi e negativi". Molto professionale, pensai. Poi per circa cinque lunghissimi minuti ci fu il silenzio. Fortunatamente i clienti non tardarono ad arrivare e assieme ci incamminammo verso un altro appartamento. Anche questa volta la stessa scena di prima.

"La casa è di recente costruzione, l'esposizione al sole è ottima...". Altri dieci minuti ad ascoltare e a guardarmi intorno in una casa già abitata da una giovane famiglia, mentre il loro cagnolino mi annusava le scarpe.

"E' stato un piacere conoscervi. Pensateci e se la casa vi interessa questo è il mio biglietto da visita e queste sono le planimetrie". Un ultimo saluto ai clienti e andammo verso l'auto. Era l'una ed io iniziavo ad avere fame, oltre ad essere un po' stufa di salire e scendere dalla macchina ogni cinque minuti.

"Per oggi abbiamo finito, ti accompagno in ufficio così possiamo andare a casa. Quando è il tuo secondo giorno di prova?"

"Lunedì" forse. L'idea di tornare a provare un lavoro che non mi interessava e per di più gratuitamente, non mi entusiasmava affatto. Così dopo aver salutato Anna ed essermi messa al volante della mia auto, decisi che lunedì mattina avrei chiamato per rifiutare l'offerta di lavoro. Quella mezza giornata mi era servita per capire quello che durante il colloquio non era stato chiaro fino in fondo.

Durante l'università non avrei mai immaginato che dopo la laurea avrei fatto l'agente immobiliare. Consideravo questo lavoro poco adatto ad una persona che aveva dedicato anni della sua vita a studiare per diventare qualcuno. Probabilmente anche io, come molti, pensavo all'agente immobiliare come al disperato venditore che gira

per i paesi a suonare i campanelli per trovare immobili da vendere, il più delle volte con una scarsa istruzione. In molti casi è ancora così, ma oggi in più agenzie immobiliari almeno un agente su due è laureato o in materie umanistiche (come relazioni pubbliche) o in legge oppure in architettura. Questo in seguito alla crescita del settore immobiliare che ha portato all'apertura di numerose agenzie, il che ha creato nuovi posti di lavoro. Dall'altro lato, la crisi del mondo del lavoro ha ridotto le possibilità lavorative per i giovani in altri settori, di conseguenza i neolaureati hanno dovuto 'accontentarsi' di quello che il mercato ha offerto e sta offrendo tutt'ora.

Tutte le volte che sfoglio il giornale locale leggo sempre: "Agenzia xxx cerca diplomati/laureati da avviare alla carriera di agenti immobiliari". Questo cambiamento per me è positivo perché, grazie all'inserimento di figure professionali con una cultura universitaria, si dà maggiore professionalità ad un lavoro che per tanti anni è stato sottovalutato. Dall'altro lato, però, mi accorgo sempre più che in molti settori un laureato è paragonato ad un diplomato, senza nulla togliere ai diplomati. Per fare un lavoro di venditore non importa quale titolo tu abbia, ciò che conta è che tu sappia vendere.

Gli annunci di lavoro pubblicati dalle agenzie immobiliari sono spesso esilaranti. Alcuni si limitano a indicare: "Cercasi agenti immobiliari diplomati/laureati anche prima esperienza". Altri, invece, per dare maggiore enfasi all'inserzione scrivono: "Stai cercando un lavoro che ti soddisfi economicamente? Vuoi guadagnare di più? Chiama il numero... XXX Immobiliare ti aspetta!" oppure "Cerchiamo diplomati/laureati anche prima esperienza dinamici da avviare alla carriera di agenti immobiliari. Offresi fisso di XXX euro oltre a provvigioni di sicuro interesse". Quando è indicata la retribuzione, c'è sempre qualcosa che non quadra. Solitamente il fisso delle agenzie si aggira intorno ai cinquecento o seicento euro, in alcuni casi può essere più alto ma solo per un periodo di tempo limitato, per il quale non sono riconosciute le provvigioni. La maggior parte delle agenzie assume solo con partita Iva, raramente sono offerti contratti a progetto, perché non consentono di giustificare le provvigioni. Qualora si fosse disposti ad aprire una partita Iva, il contratto che poi si firma con l'agenzia è spesso vincolante, in quanto in esso risulterà obbligo dell'agente non prestare il proprio servizio per altre società immobiliari. Questo rappresenta un limite ai guadagni di un libero professionista.

Nonostante tre anni fa' rifiutai di fare l'agente per continuare il mio stage presso l'agenzia di Gerardo, dopo la mia esperienza di impiegata commerciale, decisi di buttarmi nel settore immobiliare. Era Marzo 2005, quando ricevetti una telefonata da un'agenzia.

"Abbiamo ricevuto il suo curriculum e saremmo interessati a conoscerla". Ero al lavoro e decisi di accettare un colloquio per il giorno seguente per sentire cosa mi offrivano. Negli ultimi mesi il lavoro di agente immobiliare aveva iniziato a incuriosirmi, sia perché il mio ragazzo me ne parlava bene sia perché me lo immaginavo come un

lavoro dinamico, che mi avrebbe portato a conoscere molta gente. In quel periodo, chiusa in quel buco di ufficio, con delle colleghe terribilmente cattive, a fare un lavoro noioso e completamente abbandonata a me stessa senza prospettive interessanti per il futuro, cambiare lavoro era fondamentale. Ero disposta a qualsiasi cosa pur di andar via da lì.

Andai al colloquio subito dopo il lavoro, per non chiedere permessi. Arrivai davanti all'ufficio di Vimercate alle sei e trenta, piuttosto agitata. L'ufficio non era un negozio su strada, ma all'interno di una palazzina a vetri, al secondo piano. Suonai il campanello e mi venne ad aprire un signore in giacca e cravatta.

"Buona sera, si accomodi la raggiungo subito". Mi accompagnò in una sala riunioni e spari per circa mezz'ora. Nel frattempo mi raggiunse una ragazza giovane che si sedette di fianco a me e incominciò a parlarmi.

"Piacere, Francesca"

"Piacere, Lucia"

"Scusa se Carlo ti sta facendo attendere, ma credo sia al telefono con un cliente. Nel frattempo ti spiego un po' quello che facciamo"

"Va bene" le risposi non avendo ancora ben chiaro che ruolo avesse lei nell'ufficio. Doveva essere sicuramente più giovane di me, pertanto mi imbarazzava un pochino sostenere un colloquio con lei.

"Noi ci occupiamo della vendita e locazione di immobili industriali e commerciali. Io in particolare sono un agente, al momento la sola. Con noi c'è un'altra ragazza che si occupa di telemarketing part time. Carlo è l'amministratore e poi c'è Alberto, il responsabile. Doveva esserci anche lui questa sera, ma ha avuto un impegno improvviso ed è dovuto scappare". Un attimo di pausa, poi riprese spiegandomi che l'orario di lavoro era dalle otto e trenta del mattino fino alle sei e trenta del pomeriggio, tranne il venerdì che si chiudeva un'ora prima e il sabato fortunatamente si stava a casa.

"Tu cosa stai facendo adesso?" mi chiese, curiosa di conoscere nel dettaglio il mio curriculum. Iniziai a parlare, ma non feci nemmeno in tempo a dirle che mi ero laureata l'anno prima che entrò Carlo.

"Mi scusi, ma era una telefonata importante. Piacere Carlo"

"Non si preoccupi. Piacere Lucia" mi alzai in piedi e gli strinsi la mano.

Si sedette accanto a me, era vestito in abito scuro e portava un paio di occhiali da vista appoggiati sul naso. Tutto sommato aveva l'aria di essere una persona seria.

"Dal suo curriculum vedo che attualmente sta lavorando. Di che cosa si occupa?"

"Lavoro presso un'azienda che distribuisce materiale pubblicitario conto terzi. Sono un'impiegata commerciale". Iniziai a spiegargli quello che facevo notando sul suo viso un'espressione di scarso interesse.

"Insomma, un lavoro monotono il suo". Questo fu il suo primo commento che mi lasciò basita e anche molto offesa. E tu sei un idiota, avrei voluto dirgli.

“Credo che non ci sia niente di particolarmente entusiasmante in quello che faccio, ma è un lavoro di tutto rispetto. Ad ogni modo, è proprio perché voglio valutare altre offerte che mi trovo qui oggi”. Gli sorrisi, celando un disprezzo profondo per quello che mi aveva detto poco prima.

“Capisco. Bene, noi siamo un’agenzia immobiliare, apparteniamo ad un gruppo che è presente sul mercato italiano da molti anni e pertanto godiamo della stima di tutti i consumatori. In particolare questa agenzia si occupa della locazione e della vendita di immobili commerciali e industriali...”.

Inizìo a raccontarmi vita, morte e miracoli della sua agenzia e del gruppo, di quanto erano bravi e dei successi ottenuti. Come ogni agente che si rispetti, mi voleva vendere il nome della sua azienda come il migliore sul mercato, esaltando i risultati raggiunti negli anni e mostrandomi persino le targhe appese alle pareti. Parlò per un’ora intera ed io ascoltai una parola sì e tre no di quelle che diceva. Avrei voluto alzarmi e andarmene, perché più che un colloquio mi sembrava una presentazione logorroica e inutile, visto che mi disse tutto fuorché ciò che mi interessava veramente: il lavoro, lo stipendio e il contratto. Non appena fece un attimo di pausa, intervenni rapidamente, cercando di cogliere l’attimo giusto per fare più domande possibili.

“La posizione che mi state offrendo quale ruolo prevede?” di fronte alla mia domanda lo vidi un po’ imbarazzato, come se neppure lui sapesse realmente per quale motivo mi aveva convocato.

“Per questa domanda lascio che sia Francesca a risponderti, visto che farai il suo stesso lavoro”.

Ottima risposta per essere l’amministratore della società. Sono proprio finita bene, pensai guardando l’orologio e accorgendomi che erano già le sette e trenta e ancora non si era concluso niente.

“Lucia, ti stiamo offrendo un lavoro di agente immobiliare. In sostanza ti dovrai occupare della ricerca dei clienti e della vendita e locazione degli immobili” poi rivolta a Carlo, spaesata, aggiunse: “Ad ogni modo, credo che sia meglio se le facciamo incontrare Alberto, così le spiega tutti i dettagli”

“Sì, sono d’accordo. Effettivamente oggi doveva esserci lui, poi ha avuto un imprevisto ed è dovuto andare via”.

Inizìavo a non capirci più nulla. In poche parole avevo perso più di un’ora per fare un colloquio con la persona sbagliata che non sapeva nemmeno spiegarmi cosa mi stava offrendo.

“Almeno mi potete dire che tipo di contratto mi proponete?” ero disperata.

“Sinceramente di queste cose non me ne occupo io. Francesca spiegaglielo tu che sei più brava di me”

Cosa? L’amministratore non sa spiegarmi il contratto che sottopone ai suoi agenti? Mi stanno prendendo in giro? Mi girai verso Francesca e la vidi altrettanto sconcertata e imbarazzata.

“Lucia, noi offriamo un’iniziale collaborazione di tre mesi in ritenuta d’acconto con un fisso di novecento euro lorde e quattrocento di anticipo provvigionale. Pertanto per i primi tre mesi percepirai mille e trecento euro lorde senza provvigioni. Dopo il terzo mese è prevista l’apertura della partita Iva come procacciatore di affari con un fisso di novecento euro lorde e le provvigioni al quindici per cento sulla vendita e al dieci per cento sulla locazione”.

Ora capisco perché c’è voluto così tanto per conoscere le condizioni contrattuali. Pensai.

“Comunque, credo sia meglio che parli con Alberto” intervenne Carlo. “Va bene, fatemi sapere quando devo tornare”. In quel momento preferii non sbilanciarmi troppo, avevo bisogno di metabolizzare tutto quello che mi era stato detto in quell’ora e mezzo di colloquio.

Mi alzai dal tavolo stanca e un po’ delusa e me ne andai con la promessa che sarei stata ricontattata per un secondo incontro.

Salita in macchina incominciai a riflettere su quanto era appena accaduto e in un primo momento, considerate come erano andate le cose e l’impressione che il signor Carlo mi aveva fatto, pensai che forse era meglio dimenticare quel posto di lavoro e cercare altro. Durante il tragitto a casa, però, decisi di smettere di pensare e aspettare il giorno dopo. Le scelte prese in fretta non sono mai le migliori.

Il giorno seguente, arrivata in ufficio, mi convinsi che dovevo accettare di fare il secondo colloquio, che non dovevo lasciarmi influenzare dalla brutta impressione avuta la sera prima e che dovevo pensare solo al lavoro e se poteva piacermi. In fondo i casi erano due, o restavo dov’ero a impazzire tutte le mattine per via di un lavoro monotono e noioso in un ambiente di colleghi pettegoli e scorbutici, oppure accettavo la nuova proposta e me andavo. Se non avessi rischiato, non lo avrei mai saputo.

Questi pensieri mi perseguitavano da due giorni e nonostante il timore di sbagliare sapevo che avrei accettato il lavoro in agenzia se il secondo colloquio fosse andato bene. Non avevo niente da perdere, se non un posto di lavoro lontano da casa, che non mi stava insegnando nulla e per di più incerto.

Verso le undici del mattino arrivò la tanto attesa telefonata.

“Ciao Lucia, sono Francesca. Volevo fissarti il secondo colloquio con Alberto. Se sei libera puoi venire qui anche domani dopo il lavoro. Ti aspettiamo”

“Va bene, ti ringrazio. A domani”.

Telefonata breve, ma intensa. Ero nel bagno del magazzino, chiusa dentro perché nessuno potesse sentirmi e ascoltare la mia telefonata. Spento il cellulare rimasi in piedi davanti al lavandino a fissarlo per alcuni secondi, convinta di aver fatto la scelta migliore.

Il giorno seguente alle cinque e cinquantacinque mi precipitai a timbrare il cartellino e corsi in macchina. Cercai di sbrigarmi per non arrivare troppo tardi, ma il traffico delle sei di sera è terribile. Impiegai un’ora precisa per raggiungere Vimercate. Davanti alla porta



d'ingresso a vetri, guardai per un attimo la mia immagine stravolta dall'agitazione prima di suonare il campanello. Decisi di non pensare troppo e suonare.

"Buonasera, sono Lucia Montanari, sono venuta per il colloquio di lavoro".

Francesca mi aprì la porta e di fianco a lei c'era un signore sulla quarantina, alto e magro con i capelli molto corti e la faccia simpatica.

"Prego, accomodati" mi disse con gentilezza. "Piacere, Alberto" mi strinse la mano, "Piacere, Lucia".

Ci sedemmo ancora nell'aula della volta prima, ma fortunatamente non ci fu nessuna presentazione aziendale o parole al vento. Si andò subito al dunque.

"Lucia, io vorrei inserire in questa agenzia una nuova risorsa come agente immobiliare. Il lavoro consisterà in una parte di tempo dedicata alla ricerca degli immobili e una parte dedicata agli appuntamenti. Sarai tu a scegliere come organizzarti la giornata, ciò che conta è che entrambe le cose siano fatte. La ricerca di immobili solitamente è gestita attraverso il telemarketing e visitando i comuni di competenza per vedere se ci sono cartelli di vendita esposti. Per quanto concerne le visite, invece, le prime le farai con me poi quando diventerai un po' più esperta andrai da sola. Il lavoro non è difficile, bisogna solo avere un po' di fortuna e buona volontà. Io ti seguirò fin dal principio e ti insegnerò tutto ciò di cui avrai bisogno per diventare una brava agente. Quello che ti sto offrendo è un lavoro diverso da quello che stai facendo adesso. Potrà piacerti o non piacerti, questo lo capirai solo col tempo. Tieni presente che il settore in cui operiamo è diverso da quello residenziale. Noi trattiamo con le aziende, pertanto il modo di porsi e di gestire le trattative è differente, forse più professionale, te ne renderai conto lavorando".

Era stato chiaro e breve e mi era piaciuto molto. In mezz'ora aveva chiarito i miei dubbi sul lavoro e mi aveva tranquillizzata.

"Contrattualmente ho inteso che ci sarà poi l'obbligo di aprire una partita Iva, giusto?"

"Esatto. Con le provvigioni non possiamo assumere a contratto". E' vero, ma a voi conviene, così i costi del personale si riducono, avrei voluto rispondere.

"Non ti devi preoccupare, mio padre è un commercialista e se hai bisogno di fare domande e chiarirti le idee puoi chiedere a me" intervenne Francesca.

"Ti ringrazio. Direi che è tutto chiaro. Lasciatemi un paio di giorni per pensarci".

Rimasi d'accordo con Alberto che ci saremmo sentiti entro la fine della settimana per una risposta definitiva, sia da parte loro che da parte mia. Salutai e me ne andai.

Quella sera tornando a casa ero più serena della prima volta. L'impressione che Alberto mi aveva fatto era stata positiva e tutto

sommato il lavoro mi incuriosiva. Anche la retribuzione era più alta di quanto mi aspettassi e sicuramente avrei imparato di più che non restando chiusa tutto il giorno in un ufficio incollata ad un pc.

Nell'arco di un paio di giorni presi la mia decisione: era il momento di cambiare e di rischiare. Decisi di accettare il lavoro, mi licenziai dando persino un mese di preavviso e firmai una lettera di assunzione presso l'agenzia. Ovviamente in azienda nessuno cercò di trattenermi con una proposta. Sapevano di poter trovare un'altra impiegata in grado di prendere il mio posto.

A Maggio del 2005 iniziò la mia carriera di agente immobiliare che durò solo fino a fine anno.

Ci sono alcuni motivi che mi hanno convinta a non proseguire in questo lavoro. In primo luogo la partita Iva. Facendo un paio di conti mi sono accorta che avrei lavorato per seicento euro al mese. Infatti, considerato il mio stipendio di mille e trecento euro lorde (compreso l'anticipo provvigionale) e tolte le tasse (che per i possessori di partita Iva sono più alte rispetto ad un dipendente aziendale), tolti i costi del commercialista, il mio guadagno si sarebbe dimezzato. Le provvigioni, ovviamente, non devono essere considerate nel calcolo. A questo proposito posso dire che di provvigioni non si vive. Per lo meno non nel settore industriale che è in crisi. In otto mesi di lavoro le mie provvigioni erano ammontate a nemmeno duemila euro, avendo però concluso dieci trattative di locazione. Pertanto, non potevo di certo farci affidamento per calcolare il mio stipendio.

La motivazione economica non è stata la sola a farmi rinunciare al lavoro. Solo quando entri nella realtà delle agenzie immobiliari italiane ti rendi conto con chi hai a che fare. In otto mesi di lavoro ho conosciuto diversi responsabili di agenzia e agenti che vantavano chissà quale esperienza di vita. La categoria 'agenti immobiliari' credo sia una tra le peggiori. La maggior parte di loro veste in giacca e cravatta, vanta transazioni immobiliari di ogni sorta e valore, gira con automobili costose e veste abiti firmati. Naturalmente questo vale per i responsabili di agenzia, che negli anni d'oro del mercato immobiliare hanno fatto fortuna. Gli agenti, al contrario, sono solo dei galoppini. Giovani molto spesso con una scarsa cultura (molti non hanno nemmeno il diploma), che però cercano in qualche modo di mostrare esperienza e professionalità. Anche in questo settore le persone serie non mancano, ma è difficile trovarle.

Per quanto mi riguarda, sono stata un po' sfortunata. Quando iniziai a Maggio a lavorare avevo come responsabile Alberto, una persona dal carattere difficile ma molto professionale e capace. Era anche onesto con noi agenti e spesso ci riconosceva le provvigioni anche quando il nostro contributo alla conclusione di una trattativa era stato minimo. Purtroppo a Luglio Alberto diede le dimissioni, probabilmente perché era stufo di discutere e litigare con Carlo. Due persone troppo diverse per essere soci. Per me e le mie colleghe iniziò l'incubo quando Carlo prese in mano la situazione rivoluzionando molte delle cose che in

precedenza andavo bene. In primo luogo le provvigioni, che decise di dimezzare con l'obiettivo di motivarci a lavorare di più, ovviamente. In realtà le provvigioni furono più che dimezzate. Quando si concludeva una trattativa ogni scusa era buona per riconoscere la metà della metà della provvigione. Purtroppo io sono stata più volte vittima di questa ingiustizia. Ad esempio, mi era stato riconosciuto il quattro per cento su una trattativa soltanto perché il cliente mi era stato presentato mesi prima da Alberto, pertanto non lo si poteva riconoscere come mio cliente. Ricordo che per quella trattativa, sulla quale avevo lavorato per tre mesi, mi erano stati pagati centocinquanta euro. In altre parole, avevo recuperato i costi di benzina che avevo sostenuto durante gli innumerevoli appuntamenti. Un'altra volta Carlo aveva voluto riconoscermi la metà della provvigione, perché il cliente aveva chiamato in ufficio e aveva risposto la segretaria e non io! Come se la segretaria non avesse il dovere di rispondere al telefono. Oltre ai problemi economici, devo anche aggiungere le difficoltà di comunicazione che, sia io che le mie colleghe avevamo con lui. L'impossibilità di dialogo e di confronto è terribile in un lavoro di vendita, in cui si deve parlare per trovare una soluzione comune ad un problema. Ogni volta che si discuteva si finiva sempre con il litigare, in particolare il venerdì pomeriggio. Questo era il giorno della settimana in cui Carlo ci obbligava a partecipare ad una riunione della durata media di tre ore durante le quali parlava solo lui, spesso mettendo in dubbio il nostro lavoro. L'ultimo giorno della settimana finiva sempre con una discussione accesa. Insomma, l'aria che si respirava in quell'agenzia da quando Alberto se ne era andato, era tesa e stressante. Come agenti non avevamo più la libertà di muoverci come facevamo prima, dovevamo giustificare ogni singolo passo e addirittura i primi mesi Carlo ci seguiva in tutti gli appuntamenti, perché non si fidava di noi. Forse non si fidava di come Alberto ci aveva insegnato a lavorare. Probabilmente entrambe le cose.

Credo che le difficoltà che ho affrontato io siano simili a quelle di altri giovani agenti immobiliari. Molte agenzie fanno lavorare i propri agenti senza un contratto o la partita Iva. Io, per lo meno, dopo i primi tre mesi in ritenuta d'acconto, avevo ottenuto un contratto a progetto della durata di quattro mesi. A Dicembre il mio contratto era terminato e siccome non avevo nessuna intenzione di diventare un libero professionista nell'agenzia di Carlo, decisi di abbandonare il lavoro di agente e di dedicarmi ad altro. Poco prima delle festività natalizie avevo sostenuto un colloquio presso una nota società interinale, rispondendo ad una loro inserzione che proponeva l'assunzione a tempo determinato di dieci giovani laureati. L'inserimento era previsto in una delle loro filiali lombarde e prevedeva la partecipazione gratuita ad un master in risorse umane e organizzazione aziendale, presso l'Università Cattolica di Milano.

Risposi all'annuncio due settimane prima di Natale e dopo pochi giorni fui convocata per un iniziale colloquio di gruppo. La sede della società era a Milano, zona Duomo, e la mattina che mi recai lì ero un po' nervosa e preoccupata. Sapevo, infatti, che se non avessi superato il colloquio di gruppo non avrei avuto nessuna possibilità di sostenere quello individuale. Insomma, rischiavo di iniziare il 2006 da disoccupata.

Arrivata in sede mi accomodai in una stanza con altre dieci persone. Eravamo tutti giovani laureati, c'era chi lavorava e chi si era da poco laureato, ma tutti avevamo quello sguardo un po' disorientato di chi sa che sarà giudicato da tutti e che è in competizione con tutti. Per me non era la prima volta che sostenevo un colloquio di gruppo, prima di allora ne avevo fatti diversi e ogni volta ero stata scartata. Credo che non ci sia niente di più brutto di un colloquio con altre dieci o più persone al fine di valutare un candidato. Se è vero che il gruppo serve per portare alla luce la capacità del singolo di relazionarsi con gli altri, è anche vero che diventa molto facile fingere un carattere piuttosto che un altro di fronte a persone che non si conoscono. La tensione è alle stelle e ogni candidato cerca di farsi notare dai selezionatori, magari parlando a sproposito o sostenendo teorie assurde. Generalmente i colloqui di gruppo si svolgono in più fasi. Si inizia presentandosi singolarmente agli altri candidati, parlando di se stessi e delle proprie esperienze lavorative e delle proprie aspirazioni professionali. Poi i selezionatori propongono ai partecipanti un problema da risolvere in gruppo. La discussione del problema deve essere fatta ad alta voce, così che i selezionatori possono ascoltare e giudicare. Una volta trovata la soluzione (il tempo concesso per questa esercitazione è di circa venti minuti) il gruppo sceglie un portavoce che presenta il lavoro svolto. La soluzione al problema non è mai giusta o sbagliata, in quanto in sé non ha nessun valore, quello che conta è il modo in cui il problema è stato affrontato da tutti.

Quella mattina ci fu chiesto di risolvere una determinata situazione lavorativa e come sempre fu molto difficile venire a capo di una soluzione condivisa. C'è sempre chi non è d'accordo, a torto o a ragione, come c'è sempre quello che vuole assolutamente spiccare e imporre la sua opinione agli altri. E' quasi divertente vedere come la paura di passare inosservati spinga le persone a diventare quasi aggressive. E' l'istinto di sopravvivenza che prevale sulla ragione.

In passato, anche io cercavo di farmi notare, di esprimere a tutti i costi la mia opinione, ma quel giorno decisi che dovevo essere me stessa, che non dovevo parlare se non avevo niente di intelligente da dire e che piuttosto avrei ascoltato e osservato gli altri. E così feci.

Terminata la prova di gruppo si passa poi a quella individuale, che consiste in un test psico-attitudinale di logica. Quel giorno ci diedero ottanta quesiti da risolvere, a molti dei quali io non risposi, sia per la mancanza di tempo (ci avevano dato solo trenta minuti) sia perché erano già trascorse due ore di tensione ed ero un po' stanca.

Al termine della prova ci congedarono ricordandoci che solo coloro che superavano il colloquio di gruppo avrebbero sostenuto quello individuale, ma che i risultati della prova di quella mattina non sarebbero arrivati prima della fine delle vacanze di Natale.

“Vi ringrazio tutti per la vostra partecipazione a questo primo incontro. Siccome siamo molto presi con la selezione dei candidati, non saremo in grado di comunicarvi i risultati di oggi a breve. Ad ogni modo, dopo le festività natalizie ognuno di voi sarà contattato sia per un sì che per un no” ci spiegò la dottoressa Sala, prima di congedarci. Significa che devo aspettare due settimane prima di sapere qualcosa, pensai uscendo dall’aula e dirigendomi alla metropolitana. La testa mi faceva ancora male e la tensione, lentamente, stava abbandonandomi, lasciando posto alla stanchezza.

Salita in treno incominciai a ripensare a quelle due lunghissime ore, maledicendo chi aveva inventato i colloqui di gruppo, troppo lunghi e inutili. Sono convinta che sia meglio sostenere anche più colloqui individuali piuttosto che uno della durata di due ore, durante le quali fai fatica ad essere te stesso.

Arrivata a casa la mia testa era già altrove, alle feste di Natale e a Capodanno, mi ero dimenticata di tutto quello che era successo e la proposta di lavoro alla quale mi ero candidata.

Mancavano solo tre giorni a Natale e il pomeriggio seguente il colloquio, mi trovavo in un centro commerciale a fare compere, quando, nella confusione della gente che correva per fare gli ultimi acquisti, squillò il mio cellulare.

“Pronto?”

“Buongiorno, parlo con la signora Lucia Montanari?” mi chiese una voce femminile

“Sì, sono io, chi parla?”

“Mi scusi se la disturbo, sono Sala, della xxx. Ieri lei è stata qui da noi ed ha sostenuto il primo colloquio di gruppo per la posizione di funzionario commerciale per le nostre filiali in Lombardia. Volevo comunicarle che il risultato del colloquio è stato positivo, pertanto lei è convocata per il colloquio individuale che si terrà, qui a Milano, il giorno nove Gennaio”. Rimasi un attimo senza parole, non mi aspettavo una risposta così celere.

“Mi coglie impreparata, credevo che ci avreste richiamati dopo le feste...”

“Ha perfettamente ragione, ma siamo riusciti ad accelerare i tempi...”

“Sono proprio contenta. Adesso mi segno tutto. Nove Gennaio... a che ora?”. Presi un foglietto di carta che avevo sparso nella borsa e poggiandomi ad uno scaffale, incominciai a scrivere.

“Per le quattro del pomeriggio potrebbe andarle bene?”

“Certo, va benissimo”.

Non potevo crederci, avevo passato la prima selezione, il che significava che mi avrebbero scelta, ne ero sicura. Superare il colloquio

di gruppo è lo step più importante, generalmente il colloquio individuale è solo una formalità.

Mi trovavo nel supermercato del centro commerciale, nella corsia dei giocattoli, mentre sbirciavo cosa mi sarebbe piaciuto ricevere se avessi avuto sei anni, con il cellulare nella mano sinistra e il pezzo di carta in quella destra con sopra scritto il giorno e l'ora del mio colloquio. Ero al settimo cielo, sapevo che quella era la mia occasione, che finalmente avevo avuto un po' di fortuna e con molte probabilità avrei iniziato un lavoro che desideravo fare, oltre ad avere la possibilità di seguire un master all'università. Avrei iniziato un lavoro simile a quello dell'agente immobiliare, cambiava solo il prodotto. Il lavoro mi affascinava, era dinamico al punto giusto.

Il nove di Gennaio arrivò molto rapidamente. Avevo pensato spesso a cosa mi avrebbero chiesto durante il colloquio e a cosa avrei dovuto rispondere. Davanti allo specchio del bagno avevo più volte ripetuto un discorso di presentazione. Ero piuttosto nervosa e, anche se sapevo perfettamente che quell'incontro era solo una formalità, avevo il timore che qualcosa potesse andare storto.

Presi il treno alle due e trenta e arrivai a Milano un'ora dopo un po' in anticipo sull'orario, mi rifugiai allora in una caffetteria del Duomo per ripararmi dal freddo. Appoggiata al bancone del bar ascoltai involontariamente il discorso di due giovani ragazze di fianco a me.

"Non ce la faccio più, oggi pomeriggio lo prendo da parte e gli dico che non posso più andare avanti a lavorare in queste condizioni!" disse la giovane più vicina a me, rivolta all'amica.

"Fai bene, devi fargli capire che se il suo negozio continua ad essere aperto è anche per merito tuo che ci lavori come commessa"

"Ti rendi conto che sono mesi che aspetto uno straccio di contratto! Ogni volta che cerco di parlargliene mi rimanda alla settimana successiva. E' proprio uno stronzo. Le commesse che lavorano nel negozio a fianco al mio sono regolarmente assunte con...come si chiama?"

"Il co.co.pro."

"Sì, brava, proprio quello. Continuano a cambiargli il nome, ma alla fine è sempre la stessa fregatura... però almeno sarei in regola e non in nero!". La discussione era molto animata, mi sembrava di vedermi tutte le volte che discuto di lavoro con la mia amica Mary.

"Se stasera non mi da' la risposta che mi aspetto, mi cerco altro posto"

"Secondo me dovresti guardarti intorno e chiedere negli altri negozi"

"Hai ragione, ma non è facile. A venticinque anni è difficile che ti assumano, preferiscono le ragazzine neodiplomate per inserirle con un contratto di apprendistato... io sono troppo vecchia!"

"Sono solo cazzate. Il motivo è che tu hai già esperienza e temono di doverti pagare di più di quanto pagherebbero una di vent'anni..."

Finii il mio caffè e lasciai il bar, mentre le due ragazze continuavano a discutere, ma sarei rimasta ad ascoltare molto volentieri. Fuori la temperatura era terribile, il vento gelido mi congelava il viso e le mani.

Camminai il più rapidamente possibile, avevo il cuore che batteva impazzito dall'agitazione e le gambe che tremavano. Devo stare calma, pensavo. Arrivata davanti alla palazzina salii le scale invece di prendere l'ascensore, dovevo scaricare ancora un po' di tensione. Pochi piani ed ero arrivata. Suonai il campanello d'ingresso ed entrai.

"Buongiorno, sono Montanari, ho un appuntamento con la dottoressa Sala" dissi alla receptionist. "Certo, gliela chiamo subito". Dopo pochi istanti venne ad accogliermi con un gran sorriso.

"Buongiorno Lucia, la stavo aspettando"

"Buongiorno, come sta?" le chiesi per rompere il ghiaccio.

"Bene, grazie. In questi giorni siamo molto impegnati con la selezione. E' un progetto al quale teniamo particolarmente e vorremmo scegliere le persone più adatte a lavorare nel nostro team". Mentre mi spiegava l'importanza del progetto, ci incamminammo verso la saletta nella quale si era svolto il colloquio di gruppo. Entrate ci accomodammo l'una di fianco all'altra.

"Adesso le spiego nuovamente quale sarà il contenuto di questi due anni e mezzo di lavoro assieme, visto che il nostro primo incontro si è svolto quasi tre settimane fa' e probabilmente non si ricorderà tutto quello che era stato detto allora" parlava e intanto mi sorrideva.

"Proprio così, la ascolto" mi appoggiai alla sedia per essere più comoda e rilassata.

"Bene. Le dico subito che la nostra società ha deciso di selezionare dieci giovani leve da inserire presso altrettante nostre filiali presenti in Lombardia, con un ruolo di responsabile commerciale. Questo progetto, che stiamo sviluppando assieme alla Regione, ci consentirà di offrirvi un contratto di formazione di due anni e mezzo associato ad un master in risorse umane e organizzazione aziendale, che si terrà presso l'Università Cattolica di Milano. Il nostro obiettivo è quello di formarvi e inserirvi definitivamente presso le nostre filiali".

Il progetto sembrava interessante. Due anni e mezzo di contratto era un periodo piuttosto lungo per fare un po' di esperienza e il master sarebbe stato sicuramente un ottimo biglietto da visita per il futuro.

"Avrei una domanda: durante questo periodo di formazione, quale sarà il mio ruolo in agenzia?"

"In primo luogo sarà affiancata al responsabile della filiale che provvederà ad insegnarle il lavoro, dopodiché il suo ruolo sarà principalmente commerciale, ma ovviamente essendo l'agenzia una realtà piccola, si troverà a svolgere un lavoro a 360 gradi. Si occuperà anche di selezione, incontrerà i candidati e farà i colloqui"

"Capisco, ma il ruolo commerciale cosa comporta?"

"I nostri funzionari svolgono l'importante ruolo di tenere i contatti con le aziende clienti. Pertanto, lei gestirà i rapporti con le aziende della zona di competenza della filiale, preparerà le offerte e i contratti".

"Io sono stata, fino al mese scorso, un'agente immobiliare e lavoravo con le aziende. Il mio compito era sia quello di ricercare i clienti, sia

quello di gestire le trattative di locazione e vendita. Immagino che il lavoro sarà simile”

“Sì, anche se noi ci occupiamo di persone e non di immobili. L’approccio al cliente rimane, comunque, lo stesso. Visto che lei ha alle spalle questa esperienza credo che si sentirà a suo agio nel lavoro. Tenga presente che l’attività di una filiale è molto intensa, pertanto dovrà anche aiutare i suoi colleghi svolgendo altri compiti”

“Meglio, così potrò imparare più cose”. Ero sempre più entusiasta.

“Mi dica, Lucia, cosa si aspetta da questa esperienza?”

“Mi aspetto di poter arricchire il mio bagaglio culturale attraverso il master e di migliorare le mie qualità di commerciale”

“Bene, perché quello che vogliamo è offrirvi un’esperienza che possa esservi utile per il futuro. Abbiamo deciso di associare lo studio al lavoro, perché riteniamo che un settore tanto delicato come le risorse umane, debba essere approfondito anche con nozioni teoriche” - annuii con un cenno del capo e continuai ad ascoltarla con interesse - “Abbiamo scelto persone laureate, perché pensiamo che solo una formazione universitaria possa offrire professionalità a questo settore”.

“E’ la prima volta che realizzate questo progetto?”

“No, in realtà lo scorso anno lo abbiamo sperimentato per la prima volta in Emilia Romagna”

“Com’è andato?”

“Molto bene, i ragazzi sono stati entusiasti”

“Immagino che lo sarò anche io”. Se mi fossi vista in quel momento probabilmente mi sarei accorta di aver avuto gli occhi lucidi dall’emozione.

“Bene Lucia, dal mio punto di vista la sua candidatura è positiva, quindi direi che ci sentiamo prima della fine del mese per definire la data della firma del contratto”. Era proprio quello che volevo sentirmi dire.

“Per quanto concerne la filiale presso la quale andrò a lavorare?” chiesi.

“Dobbiamo ancora finire di selezionare le candidature, dopo di che vi comunicheremo la filiale di appoggio. Stiamo cercando di scegliere delle agenzie vicine alla vostra residenza. Entro la fine di Gennaio saprà tutto”. Il colloquio era terminato, non c’era più nulla da aggiungere o da chiedere e dal mio punto di vista non poteva essere andato meglio. Ci alzammo e ci incamminammo verso l’uscita. “E’ stato un piacere rivederla, Lucia. A presto”. Mi strinse la mano ed io la salutai a mia volta.

Scesi le scale velocemente, euforica e contenta di aver finalmente raggiunto il mio obiettivo, di aver trovato il lavoro che desideravo fare. Non appena uscii dal palazzo chiamai il mio ragazzo, ansiosa di raccontargli tutto.

“Ste, non ci posso credere mi hanno presa! A fine mese firmo il contratto!” non gli diedi nemmeno il tempo di salutarmi.



“Brava! Sono proprio contento. Stasera festeggiamo” era eccitato quanto me.

“Certo, usciamo a cena. Ti chiamo non appena arrivo a casa”.

Corsi a prendere la metropolitana, perché avevo il treno a soli trenta minuti e non vedevo l’ora di tornare a casa per poter dare la bella notizia ai miei genitori.

Sul treno non riuscivo a stare ferma, avrei desiderato che quel convoglio avesse avuto le ali per arrivare il prima possibile. Continuavo a pensare al momento in cui avrei iniziato a lavorare, alla voglia che avevo di incominciare una nuova esperienza, questa volta più duratura delle precedenti.

Dopo circa mezz’ora il treno arrivò in stazione dove c’era mia madre ad attendermi in macchina. Era venuta a prendermi perché parcheggiare a Carnate è impossibile durante la settimana, almeno che non si metta la macchina in un parcheggio a pagamento.

“Allora com’è andata?” mi chiese non appena chiusi la portiera.

“Bene, anzi direi benissimo. Mi hanno presa, a fine Gennaio mi comunicheranno il giorno della firma del contratto”. Cercai di trattenere l’emozione, non volevo sbilanciarmi troppo.

“Bene. Era quello che speravi, giusto? Sai già dove andrai a lavorare?”

“No, ancora non hanno scelto le agenzie di appoggio. Ad ogni modo, mi hanno garantito che cercheranno di tenermi vicino a casa”

“Il lavoro in cosa consiste esattamente?”, sembrava un interrogatorio.

“Il mio ruolo sarà prettamente commerciale. Dovrò cercare clienti e poi lavorare con loro per la scelta del personale”

“Sei sicura che sia un lavoro serio? Intendo, che non ti faranno girare tutto il giorno come in agenzia immobiliare?”

“No, non mi hanno detto questo. E’ ovvio che dovrò contattare attivamente le aziende, ma non si è parlato di girare”. Mia madre è sempre stata un po’ sospettosa delle varie offerte di lavoro che mi hanno proposto dopo la laurea e così quel giorno mi fece diverse domande per capire se stavo accettando un lavoro serio, ma il nome dell’agenzia e le parole della persona con la quale avevo fatto il colloquio mi tranquillizzavano. Inoltre, una mia amica aveva lavorato presso un’agenzia del lavoro come commerciale e i suoi racconti mi erano sempre piaciuti. Pertanto, non dovevo far altro che aspettare il giorno della firma del contratto.

Quella sera uscii a cena con Stefano, andammo in un bel ristorante vicino a casa per festeggiare la bella notizia.

“Sono proprio contento. Dobbiamo brindare!”. Alzammo entrambi i bicchieri di vino e brindammo al mio nuovo lavoro.

“Non per essere superstiziosa, ma fino a quando non firmo non voglio gioire troppo. Anche se vista la bella notizia che mi hanno dato oggi pomeriggio mi sembra il minimo festeggiare”

“Hai ragione, anno nuovo vita nuova”.

Verso mezza notte uscimmo dal ristorante e andammo a casa, leggermente ubriachi.

Dopo quel giorno trascorsero circa tre settimane senza notizie né della data della firma del contratto né del luogo dove sarei andata a lavorare. Incominciavo ad innervosirmi anche perché, durante quelle settimane, avevo continuato a cercare lavoro e a fare colloqui. Presa dalla disperazione, poco prima della fine di Gennaio, decisi di chiamare a Milano e di parlare con la dottoressa Sala. Ero stufo di aspettare e avevo il diritto di sapere cosa stava accadendo. Decisi di telefonare.

"xxx, buongiorno" rispose il centralino

"Buongiorno, sono Lucia Montanari potrei parlare con la dottoressa Silvia Sala?"

"Un attimo, resti in linea" attesi qualche istante.

"Pronto?"

"Buongiorno dottoressa Sala, sono Montanari Lucia ci siamo viste tre settimane fa' per la proposta di lavoro come funzionario commerciale..." cercai di spiegarmi.

"Sì, certo mi ricordo di lei. Mi dica, come posso aiutarla?" mi domandò molto gentilmente.

"Io sono ancora in attesa di sapere il giorno esatto della firma del contratto e soprattutto il luogo preciso dove andrò a lavorare. Mi può fornire queste informazioni? Come potrà immaginare io sono alla ricerca di un impiego, pertanto sto continuando a sostenere colloqui, ma fino a quando non so con precisione quali sono le vostre intenzioni non so come comportarmi".

"Certo, immagino. Guardi, per quanto riguarda la data della firma del contratto la comunicheremo a giorni a tutti i candidati scelti, mentre per l'agenzia di appoggio stiamo ancora valutando quali sono gli uffici migliori in cui mandarvi. Ad ogni modo, mi dia un giorno di tempo e cercherò di darle le informazioni che mi chiede"

"Perfetto, la ringrazio molto".

Devo ammettere che al telefono la voce mi tremava un pochino, erano tre settimane che attendevo quelle informazioni e temevo in qualche brutta notizia. Onestamente e non so per quale strana ragione avevo una brutta sensazione.

Il giorno seguente la mia telefonata, Silvia mi contattò come promesso. Era tardo pomeriggio, quando mi squillò il cellulare.

"Buon giorno Lucia, sono Silvia della xxx. La disturbo?". In quel momento sentendo la sua voce e riconoscendo il numero di telefono mi tremarono le gambe, ma dovevo sapere cosa mi attendeva.

"Buon giorno Silvia, non mi disturba affatto. Mi dica". Forse questa volta ero riuscita a mantenere la calma e a fingere indifferenza.

"Bene. La chiamo in merito alla nostra telefonata di ieri. Sono felice di comunicarle che abbiamo trovato una filiale di appoggio vicino a casa sua e presso la quale lei andrà a lavorare. Si tratta della nostra agenzia di Merate".

Non mi sembrava vero, cinque chilometri da casa mia, niente traffico. Era un sogno che si stava realizzando.

Mi lasciasti andare in un "Grazie mille" euforico e tremendamente biascicato. "Non so come ringraziarla, non immagina che favore mi ha fatto. Sono proprio contenta. Allora ci vediamo per la firma del contratto?"

"Certo. La aspettiamo qui in sede, il giorno sei Febbraio".

Telefonata finita, entusiasmo alle stelle. Gli occhi mi brillavano di felicità. Non persi tempo e corsi in cucina da mia madre a darle la bella notizia.

"Mi hanno appena comunicato dove andrò a lavorare" dissi senza nemmeno darle il tempo di capire di cosa stavo parlando.

"A sì? E dove?" mi guardò con i guanti di gomma in mano.

"A Merate!"

Rimase un attimo a fissarmi, come per lasciare che il suo cervello calcolasse la distanza tra Merate e casa nostra, poi un urlo di gioia e un abbraccio.

"Che bello, sono proprio contenta! Così potrai venire a casa a pranzare". Ovviamente la prima cosa cui pensò fu quella di avermi a casa per pranzo, ma la mamma è sempre la mamma.

"Credo di sì. Penso che dipenderà dagli orari. Comunque, la cosa bella è che non dovrò più fare troppi chilometri per andare a lavorare".

"Bene e quando firmi?"

"Il sei Febbraio vado a Milano per la firma del contratto"

"Ottimo".

Febbraio fu un mese terribile sotto tutti i punti di vista. Il freddo era insopportabile, aveva nevicato e le strade erano ricoperte di neve e ghiaccio. La mattina del sei Febbraio mi alzai felice, sapendo che quello era il grande giorno: la firma del contratto.

"Sei nervosa?" mi chiese Stefano mentre facevamo colazione

"Un pochino, anche se non dovrei. Oggi firmo" sorseggiai un po' di caffè e guardai fuori dalla finestra. Il paesaggio era splendido, i campi erano ancora innevati e il solo colore che dominava era il bianco.

"Allora stasera dobbiamo festeggiare ancora!" mi disse ammiccando.

"Certo!" gli sorrisi e posando la tazzina mi alzai da tavola. Andai in camera e cercai nell'armadio la mia giacca preferita e un paio di pantaloni neri eleganti. Li avevo comprati pochi giorni prima in saldo, li avevo pagati sei euro e ne andavo fiera. Girare per i negozi quando ci sono i saldi e sapere di non potersi permettere di spendere troppo perché si è disoccupati è demoralizzante. L'aver trovato un capo bello a così poco prezzo, però, mi aveva fatto sentire orgogliosa di essere donna.

Indossai i pantaloni con cura, attenta a non stropicciarli troppo e incominciai a guardarmi davanti e dietro per verificare che mi stessero bene.

"Come sto?" chiesi a Stefano, che nel frattempo si era messo a lavare i piatti della sera prima.

“Stai benissimo!” si avvicinò e mi diede un bacio sulla fronte.

“Grazie, allora sono pronta. Mi spazzolo i capelli e vado”. Due colpi di spazzola e via. Mi infilai le scarpe e uscii di casa. Quella mattina decisi di andare in macchina fino alla fermata di Gobba, per evitare di prendere il treno che, con molta probabilità, sarebbe arrivato in ritardo. Erano le otto e il traffico in tangenziale era terribile, impiegai quasi tre quarti d’ora per fare poco più di quindici chilometri. Parcheggiai la macchina e mi sbrigliai a prendere la metropolitana. Quando arrivai in Duomo erano le nove e trenta e mancava ancora mezz’ora all’appuntamento. Decisi di dare un occhio alle vetrine dei negozi per rilassarmi un po’. Girare per il centro di Milano alla mattina è sempre un piacere, si incontra di tutto. Dagli studenti, ai lavoratori, ai turisti. Si respira l’aria della città d’affari, dove la gente è sempre di corsa e si ferma al massimo per bere un caffè nel bar di fiducia. Quel giorno mi sentii anche io parte di quella categoria, anche se ancora non lavoravo, avrei iniziato da lì a poco. Arrivai fino a San Babila, poi tornai indietro perché si stava facendo tardi.

Quando entrai alla sede dell’agenzia per il lavoro trovai ad attendermi (fui l’ultima ad arrivare) gli altri nove ragazzi scelti, le selezionatrici (tra cui la dottoressa Sala) e due dei professori che avrebbero tenuto il master. Erano tutti seduti attorno ad un grande tavolo ovale, così presi posto di fianco ad un ragazzo. Non impiegai molto ad accorgermi di una stranezza: molti dei candidati che si trovavano lì erano gli stessi che, il mese prima, avevano sostenuto il colloquio di gruppo assieme a me. I loro sguardi, infatti, erano altrettanto stupiti. Come è possibile che, con tutti i colloqui che hanno detto di aver fatto, proprio i ragazzi che erano con me sono stati scelti? Possibile che non ci siano stati candidati in gamba anche negli altri colloqui? Riflettei per pochi minuti, poi la mia attenzione fu colta dalle parole di Silvia Sala, che incominciò a presentare il progetto e le persone che ne erano coinvolte.

“Buongiorno a tutti. Oggi finalmente, dopo due lunghi mesi di selezioni, siamo arrivati al primo step di questo percorso che ci vedrà lavorare assieme per i prossimi due anni e mezzo” – era seduta proprio accanto a me e di tanto in tanto mi guardava sorridendo – “Questa mattina vi saranno illustrati i dettagli del progetto, del master e infine del contratto. Adesso lascerò la parola alla mia collega Chiara, che vi spiegherà in breve il contenuto del master” si girò verso la signora che sedeva accanto a lei e la lasciò parlare.

“Buongiorno a tutti, io sarò il vostro punto di riferimento per quanto riguarda i corsi che frequenterete all’università durante questi due anni. Siccome non posso spiegarvi in dettaglio tutto ciò che faremo, cercherò di essere più breve e più chiara possibile. L’obiettivo del master è quello di formarvi sulle risorse umane, fornendovi le basi per poter lavorare professionalmente in questo settore. La frequenza al master è, ovviamente, obbligatoria e vi impegnerà all’incirca un giorno alla settimana. Alla fine di questo percorso di studi dovrete preparare

una tesina che presenterete ad una commissione, come avete fatto per la laurea. Ritengo che per voi, che avete avuto la fortuna di prendere parte a questo progetto, sia un'ottima occasione per proseguire negli studi e contemporaneamente lavorare. Sappiate che vi sarà chiesto un grande impegno, ma sono certa che, alla fine di questi due anni, avrete acquisito delle conoscenze che vi saranno molto utili in futuro". Si voltò verso Silvia e le fece cenno di aver finito. "Grazie Chiara. Adesso vi presento il dottor Dondi, il direttore della nostra azienda, che è qui oggi per conoscere ognuno di voi". Silvia si fece da parte e lasciò parlare un signore sulla quarantina, con i capelli un po' brizzolati che sedeva ad un angolo del tavolo.

"Grazie Silvia. Buongiorno a tutti e benvenuti. Io sono il direttore di questa azienda da alcuni anni ed è la prima volta che vedo realizzato un progetto come questo che ritengo essere un'ottima occasione per tutti voi. La nostra azienda crede nelle vostre potenzialità e se siete stati scelti tra tanti è perché confidiamo in voi. In tutte le nostre filiali, come avrete modo di rendervi conto, vige la regola del rispetto e aiuto reciproco. Sono, pertanto, convinto che vi troverete bene con i vostri futuri colleghi che sono già al corrente del vostro imminente arrivo. Come forse già saprete, la nostra azienda vanta filiali in tutta Italia e presto cercheremo di espanderci anche all'estero. Lavoriamo nelle risorse umane a 360 gradi, collaborando con le aziende e facilitando l'inserimento dei lavoratori. Quando le aziende scelgono di lavorare con noi è perché si fidano della nostra professionalità ed esperienza. Prima di passare la parola al dottor Piroli, che vi illustrerà nel dettaglio il contratto, vorrei che ognuno di voi si presentasse". Ammetto che fu piuttosto imbarazzante parlare di me e delle mie esperienze davanti a tutte quelle persone, buona parte delle quali non era affatto interessata a quello che dicevo, ma voleva solo firmare il contratto e andarsene. Il momento peggiore fu quando dovetti dire quanto ero contenta e orgogliosa di essere lì quel giorno. Quanto mi sentivo felice di essere stata scelta fra tanti. Non che non lo fossi, solo che ciò che realmente mi importava era lavorare, prendere due soldi e farmi un po' di esperienza. La disponibilità e la gentilezza con cui ci stavano trattando mi sembrava non solo irreali, ma anche fuori luogo. Sembrava che fossero tutti lì al nostro servizio, pronti ad aiutarci in qualsiasi momento, eppure noi eravamo lì per lavorare, per essere pagati, per imparare.

Dopo quasi un'ora di presentazioni, finalmente si parlò del contratto. "Buongiorno a tutti, io sono Piroli, il responsabile amministrativo. Oggi vi illustrerò nel dettaglio il contratto che firmerete a breve". Era in piedi in mezzo alla sala e camminava avanti e indietro, sembrava leggermente imbarazzato.

"Come vi è già stato spiegato, vi stiamo offrendo un contratto di formazione di due anni e mezzo durante i quali voi sarete a tutti gli effetti dipendenti della nostra azienda inquadrati come responsabili commerciali di filiale" fece una pausa per essere certo che non ci

fossero domande. "A breve vi chiameremo uno ad uno per farvi firmare il contratto di cui una copia resterà a voi e una a noi. Il contratto prevede anche la frequenza al master, considerata come giornata lavorativa. Pertanto da un punto di vista amministrativo, i giorni che voi trascorrerete all'università sono equivalenti a quelli in agenzia. La retribuzione è di circa 850 euro mensili e in più avrete dei buoni pasto di circa cinque euro per ogni giorno di lavoro". Ascoltavamo con attenzione quello che ci stava dicendo e quando finì di parlare alcuni ragazzi gli chiesero se avevamo diritto alle ferie, alla malattia e se i costi sostenuti per andare all'università ci sarebbero stati rimborsati. A queste domande seguirono solo risposte affermative, fortunatamente.

"Bene direi che abbiamo concluso" – intervenne Silvia – "Adesso vi chiedo di accomodarvi nella saletta di attesa che c'è all'ingresso e uno alla volta vi chiameremo per firmare il contratto".

Ci alzammo tutti in piedi e uscimmo ordinatamente. Nella saletta di attesa mi sedetti su di una sedia e cercai di ammazzare il tempo sfogliando le pagine di un giornale. Dopo circa cinque minuti mi stufai di fingere interesse per una rivista di cui non ricordo nemmeno il nome e incominciai a leggere i cartelloni pubblicitari della società che erano appesi alle pareti.

"Scusa, ma tu non eri con me al colloquio di gruppo di Dicembre?" mi chiese all'improvviso un ragazzo che era di fianco a me. Lo guardai e lo riconobbi subito.

"Sì, mi ricordo di te... credo che oggi c'erano altri ragazzi che hanno fatto il primo colloquio con noi. Non lo trovi un po' strano?". Finalmente potevo confrontarmi sull'argomento con un'altra persona.

"Effettivamente è un po' strano. Mi viene quasi da pensare che non abbiano trovato nessuno disposto ad accettare il lavoro e siano stati così costretti a scegliere noi"

"Se fosse veramente così, mi vengono dei dubbi su quello che dovremo fare. Spero solo che quello che ci hanno detto e promesso corrisponda a verità" distolsi per un attimo il mio sguardo dal suo, avevo un po' timore di quello che poteva rispondermi.

"Guarda, non voglio mettere in dubbio le loro parole, ma con quello che ci pagano spero almeno che il lavoro sia interessante, altrimenti non ne vale la pena".

Mentre facevamo queste considerazioni, Silvia comparve sulla porta e guardandomi mi disse che era il mio turno per firmare. Le feci un cenno di assenso con la testa e raccolsi le mie cose dalla sedia. Prima di uscire mi voltai verso il ragazzo e gli dissi:

"Ti saluto, in bocca al lupo"

"Crepi" mi sorrise e io uscii.

Camminavo un passo dietro quello di Silvia, emozionata e contenta. Entrai nella sala meeting dove diverse persone mi stavano aspettando. "Salve" dissi accomodandomi. Mi sentivo un po' in imbarazzo, perché vedevo i loro sguardi su di me. Mi guardavano con simpatia e

tenerezza allo stesso tempo e la cosa mi infastidiva. Avrei preferito un po' più di professionalità e meno smancerie.

"Ciao Lucia, diamoci pure del tu. Questo è il tuo contratto, prenditi pure qualche minuto per leggerlo poi devi firmare qui e qui" mi disse il responsabile dell'amministrazione.

Lessi molto rapidamente quelle due pagine e firmai. Non c'era scritto niente di particolare, piuttosto mi premeva controllare che i miei dati personali fossero corretti.

"Per quanto riguarda il master ci comunicherete voi le date?" chiesi non sapendo bene chi guardare.

"Sì, non ti devi preoccupare ti manderemo una mail in cui troverai giorni e orari" mi rispose Silvia.

"Bene, allora io lunedì inizio a lavorare a Merate. Sono contenta".

Consegnai una copia del contratto e l'altra la misi in borsa, dopodiché mi alzai e strinsi la mano a tutti. Sulla porta salutai per ultima Silvia.

"Ciao Lucia, in bocca al lupo e per qualsiasi cosa chiamami pure" – sorrise e aggiunse – "E dammi pure del tu".

"Ti ringrazio e crepi il lupo".

Felice e soddisfatta andai a prendere la metropolitana per tornare a casa. Camminando guardai quei fogli di carta che dicevano 'da lunedì incominci a lavorare e a guadagnare' e mi sentivo una persona più completa, non più una povera laureata disoccupata.

La settimana che trascorse prima del mio primo giorno di lavoro fu piacevole, mi sembrava di essere in ferie, in attesa di rientrare al lavoro. I miei genitori erano contenti, i miei amici mi facevano i complimenti e Stefano era in fibrillazione come me. Insomma, mi sembrava tutto perfetto.

Il tredici Febbraio fu il mio primo giorno di lavoro. Mi presentai in agenzia alle nove in punto, emozionata e contenta di conoscere i miei nuovi colleghi. All'ingresso venne ad accogliermi una ragazza giovane, probabilmente della mia età.

"Ciao, tu devi essere Lucia" mi disse facendosi da parte per farmi entrare.

"Esatto, piacere" e le strinsi la mano.

"Vieni, la tua scrivania dovrebbe essere quella" mi indicò un tavolo in un angolo della sala.

Mi avvicinai al mio posto, mi tolsi la giacca e mi accomodai. C'era un computer spento sul tavolo, sembrava inutilizzato da anni.

"Sei da sola oggi?" le domandai non vedendo altre persone

"No, fra poco dovrebbero arrivare Monica e Alessandra". Tre donne, pensai, senza troppo entusiasmo.

"Tu come ti chiami, scusa, ma credo di non aver afferrato il tuo nome" effettivamente aveva dimenticato di presentarsi.

"Io sono Paola" mi guardò sorridendo poi continuò nel lavoro che stava facendo. Era seduta davanti a me, sommersa da mille fogli di

carta. Non sapevo cos'altro aggiungere, capivo chiaramente che era presa e non voleva essere disturbata.

"Intanto che aspetto che arrivino le altre colleghe, andrei a prendere un caffè. Vuoi qualcosa?"

"No, grazie" e chinò nuovamente la testa sulla scrivania. Mi rimisi il cappotto e uscii stando attenta a non scivolare sul ghiaccio. Le strade erano ancora sporche di neve, aveva nevicato molto nelle ultime settimane e in alcuni punti della strada si era formato il ghiaccio. Entrai in un bar e ordinai un caffè pensando al mio primo incontro, poco entusiasmante. Speriamo che le altre due colleghe siano più simpatiche. Pagai e tornai in ufficio. Nel frattempo anche Monica e Alessandra erano arrivate.

"Ciao, piacere Lucia" mi avvicinai alla prima collega. Era una donna sulla quarantina, capelli neri e viso segnato dalle rughe. Molto magra, sembrava una persona piuttosto scostante.

"Piacere, Monica" mi strinse la mano.

"Ciao Lucia, io sono Alessandra. Dalla sede centrale mi hanno avvisato del tuo arrivo solo venerdì scorso. Vieni accomodati pure, che sono subito da te". Finalmente conoscevo la responsabile dell'agenzia ovvero il mio tutor. La seguii al mio posto e rimasi in attesa che mi dicesse cosa dovevo fare. Mentre lei sistemava le sue carte, io rimasi in silenzio a guardarmi attorno. Non c'è niente di peggio che girarsi i pollici mentre gli altri lavorano. Mi sentivo davvero in imbarazzo, anche perché nessuno mi rivolgeva la parola, anche solo per chiedermi "dove abiti, quanti anni hai, che cosa hai fatto prima di venire qui", semplici domande per rompere il ghiaccio. Dopo circa una mezz'ora di attesa, finalmente Alessandra mi degnò di un po' di attenzione.

"Dunque, Lucia, io sono al corrente del progetto che la sede sta sviluppando sul territorio lombardo e da loro ho ricevuto una lista delle cose che devo insegnarti prima che tu possa incominciare a lavorare attivamente. Oggi iniziamo con la legge Biagi, te la spiegherò rapidamente poi ti lascio questa brochure in cui troverai tutti i dettagli della legge". Si sedette alla mia scrivania, davanti a me e incominciò a parlare. La lezione durò all'incirca un'oretta dopo di che mi lasciò alla lettura individuale. Mi sembrava di essere a scuola. In pausa pranzo andai a casa, nessuna delle mie colleghe mi chiese se volevo pranzare con loro, magari per scambiare quattro chiacchiere e conoscersi meglio. Mi sentii molto esclusa quando uscirono tutte e tre dall'ufficio lasciandomi andare via da sola. Incominciamo bene, pensai.

"Com'è andata la mattinata?" mi chiese mia madre mentre mi sedevo a tavola.

"Non saprei, siamo solo all'inizio. Preferisco non dire niente" cercai di tagliare corto, non volevo esprimere giudizi avventati. Di certo non ero troppo contenta di come mi avevano trattata, non era la prima volta che cambiavo lavoro, ma di sicuro era la prima volta che mi veniva riservato un trattamento tanto indifferente. Il pomeriggio non andò



molto meglio. Alessandra continuò a parlarmi della riforma del lavoro e degli effetti che aveva avuto per le agenzie, ma non si lasciò mai andare in battute o domande personali. Nemmeno quando a metà pomeriggio fecero una pausa mi chiesero se volevo ber un tè con loro. Si chiusero tutte e tre in uno stanzino dove tenevano la macchinetta per il tè e il caffè lasciandomi alla mai scrivania. Ridevano e scherzavano tra di loro, escludendomi dai loro discorsi. Il mio umore era a terra. Non ho la lebbra! Avrei voluto gridare. La loro disponibilità nei miei confronti si limitava ad un ciao alla mattina e uno alla sera.

Poi il terzo giorno, ovvero mercoledì, Alessandra ed io uscimmo per un appuntamento presso un'azienda che cercava operai. Quella per me era l'occasione giusta per scambiare quattro chiacchiere con lei, al di là del lavoro.

"Tu abiti da queste parti?" le chiesi non appena mise in moto l'auto.

"Sì, sono di Arcore" mi rispose accendendosi una sigaretta. Speravo che mi facesse la stessa domanda, invece incominciò a parlarmi ancora della riforma del lavoro.

"Se c'è qualcosa che non capisci chiedi pure, prima impari, prima puoi incominciare a lavorare"

"Va bene, ti ringrazio". Parcheggiammo davanti all'azienda ed entrammo. Incontrammo il titolare al quale Alessandra spiegò quale sarebbe stato il ruolo dell'agenzia nella scelta del candidato e quali erano i costi che l'azienda avrebbe affrontato se si fosse appoggiata a noi. Generalmente le agenzie per il lavoro hanno un guadagno che può variare dal tredici al trenta per cento sullo stipendio di un lavoratore. Quando un'azienda sceglie di assumere una persona tramite un'agenzia per il lavoro, fa fronte ad un costo pari al margine percentuale che l'agenzia applica mensilmente sullo stipendio del lavoratore. Pertanto se un dipendente costa mille, un precario costa mille più la percentuale dell'agenzia. Questo vale solo per i giorni effettivamente lavorati, non per i permessi, le ferie e la malattia.

"Le faremo avere in giornata un preventivo" disse Alessandra poco prima che andassimo via.

"Perfetto, per il momento vi ringrazio" rispose il titolare.

Ci salutammo con una stretta di mano e tornammo in agenzia. Il viaggio di ritorno fu silenzioso, io non sapevo cosa chiedere e Alessandra non mostrava il minimo interesse a rivolgermi la parola. Guidava e intanto fumava un'altra sigaretta.

Arrivate in agenzia mi mostrò come si preparava un preventivo per un cliente, poi lasciò che andassi avanti nella lettura della legge Biagi per un'oretta.

"Lucia, oggi abbiamo fatto un primo appuntamento. Per le prossime due settimane continueremo a fare appuntamenti assieme, poi incomincerai ad uscire da sola" mi disse nel pomeriggio.

"Va bene, prima divengo autonoma meglio è" le risposi sorridendo. Probabilmente non apprezzò molto la mia affermazione, infatti, cambiò espressione improvvisamente.

“Non credere di poter imparare in nostro lavoro in così breve tempo!”

“Non volevo dire questo...” non riuscii a finire la frase che mi interruppe dicendo: “Non so cosa ti abbiano spiegato in sede, ma l’attività di una filiale è molto intensa e complicata, pertanto, sappi che il master che seguirai non ti sarà sufficiente”. Mi guardava con disprezzo, come se fosse stata invidiosa della possibilità che mi era offerta di frequentare un master che lei nemmeno si sognava.

“Spero di non averti offesa” cercai di essere gentile per evitare una discussione assolutamente inutile. Mi guardò per qualche secondo, poi prese un giornale dalla borsa e sfogliandolo mi disse: “Adesso diamo un occhio alle offerte di lavoro, così poi contattiamo le aziende e cerchiamo di fissare un incontro”. Faticavo a capire il perché del suo comportamento, probabilmente le ero antipatica, o forse non aveva piacere di perdere del tempo a spiegarmi un lavoro che lei aveva imparato in tanti anni di fatiche. La situazione mi fu più chiara venerdì pomeriggio quando, durante l’ennesima lezione, mi spiegò quali dovevano essere i compiti del commerciale.

Ci sedemmo alla mia scrivania, io da una parte e lei dall’altra, come a scuola.

“Allora Lucia, oggi, stando al programma che ho qui, devo spiegarti nel dettaglio quali sono le mansioni di chi, come te, deve svolgere l’attività commerciale”. Mi sorpresi un po’, non capivo per quale motivo fosse necessario dedicare una lezione alla spiegazione di un ruolo che avrei imparato solo nel tempo.

“Molto schematicamente il commerciale deve passare l’ottanta per cento della giornata fuori ufficio e il restante venti per cento in ufficio. Ovviamente il tempo che passerai fuori lo dovrai gestire visitando le aziende per presentare il nostro servizio e portare avanti gli appuntamenti che di volta in volta riuscirai a fissare. Quando sarai qui in ufficio ci darai una mano con la gestione dei candidati”.

“Cosa significa che devo stare fuori tutti i giorni per così tanto tempo? Non credo che avrò sempre così tanti appuntamenti?”. Ero piuttosto perplessa.

“Lo so, infatti, tu dovrai stare fuori per cercare clienti!”. Il tono della sua voce incominciava ad irrigidirsi, sembrava quasi che la mia domanda l’avesse infastidita. Ovviamente non mi interessava affatto, io dovevo capire cosa volevano che io facessi.

“Va bene, fin qui ci siamo. Anche io quando lavoravo in agenzia immobiliare cercavo clienti, era il mio compito principale, ma non passavo tutto il giorno in giro. Facevo molto telemarketing, utilizzavo il pc e i giornali. Cosa devo fare? Andare in giro a suonare i campanelli?”. La mia domanda fu come un fulmine a ciel sereno e Alessandra cambiò improvvisamente espressione.

“Esatto Lucia. Da noi il commerciale deve girare tutte le zone industriali, i negozi e gli uffici, suonare i campanelli, entrare e cercare di parlare con un responsabile. Ovviamente quando si entra in un’azienda all’improvviso, senza invito, non si è mai i ben accetti, ma

questo non importa. Ciò che conta è farsi vedere, prendere il biglietto da visita e il nominativo di un responsabile e lasciare la nostra documentazione". Mi rispose con falsa calma, poi vedendo il mio sguardo sconvolto aggiunse:

"Qui da noi il telemarketing non si è mai fatto e non si farà mai, per cui sappi che il lavoro è questo e se credi che possa non piacerti pensaci bene, altrimenti stiamo solo perdendo tempo".

"Non sto dicendo che il lavoro non mi interessa, solo che quello che mi stai dicendo ora non corrisponde a quanto mi è stato spiegato in sede di colloquio". Cercai di mantenere la calma, ma già sentivo le lacrime agli occhi per il nervoso.

"Io non so cosa ti abbiano detto a Milano, ma nelle nostre filiali si è sempre lavorato così e tu di certo non puoi pretendere di cambiare le cose. Ci sono stati da noi commerciali che uscivano alle nove del mattino e rientravano alle sette di sera. Avevano la loro piantina della zona da coprire e giravano ininterrottamente da un'azienda all'altra. L'ho fatto pure io!". La sua voce si faceva sempre più fredda e irritata, come se si fosse offesa per le mie contestazioni.

"Immagino che dovrò muovermi con la mia auto..." anche se l'auto dell'agenzia è parcheggiata qui fuori e nessuno la usa, volevo aggiungere.

"Certo, non penserai che ti venga data un'auto aziendale..." - si mise a ridere - "Lucia, pensaci bene perché io non intendo perdere altro tempo".

Mentre la ascoltavo decisi che andare avanti a discutere non sarebbe servito a molto, avevo perfettamente capito cosa volevano che io facessi, pertanto mi conveniva annuire e rifletterci poi durante il fine settimana.

"Va bene, Alessandra, ho capito. Andiamo pure avanti, spiegami quello che devo fare e lo farò". La mia affermazione la sorprese, ma nel suo sguardo non c'era il piacere di avermi convinta ad andare avanti, anzi sembrava quasi infastidita dalla mia accondiscendenza.

"Ne sei sicura?" mi chiese, come nel tentativo di strapparmi un no.

"Certo"

"Va bene, allora andiamo avanti".

Sin dal primo giorno di lavoro avevo percepito l'ostilità di Alessandra nei miei confronti. Sono ancora oggi convinta che la mia presenza in quell'ufficio non fosse ben voluta, ma non so darmi una spiegazione. Anche le altre due colleghe non si erano mai sforzate di instaurare un dialogo con me. L'agenzia probabilmente funzionava bene con tre persone e una quarta era solo un di più, di cui loro non avevano bisogno.

Quel venerdì pomeriggio, tornando a casa in macchina, non sapevo cosa fare. Avrei voluto gridare dalla rabbia, correre a Milano e chiedere spiegazioni per quello che era successo, ma mi sentivo veramente impotente. Guidavo nel traffico delle sei del pomeriggio senza nemmeno far caso alle macchine, la mia testa era altrove,

dovevo riflettere sul da farsi. Potevo decidere di andare avanti, tentare un lavoro che così come me lo avevo imposto non mi convinceva affatto, passando le mie giornate in giro per le zone industriali a farmi mandare al diavolo dalle receptionist delle aziende oppure da titolari maleducati e ignoranti, per ottocento euro al mese. Oppure, potevo decidere di licenziarmi e continuare a cercare lavoro, insomma, dovevo accettare l'ennesima sconfitta.

Arrivai a casa pallida come un cadavere, con gli occhi pieni di rabbia e mia madre non poté evitare di accorgersene.

"Lucia c'è qualche cosa che non va? Hai una faccia..." mi chiese non appena mi sedetti a tavola.

"Sì. Oggi mi hanno detto quale sarà realmente il mio lavoro" mentre parlavo mi giravo la forchetta tra le dita della mano sinistra.

"Scommetto che ti hanno detto che devi fare la 'bussa porte'". I busse porte per mia madre sono i giovani che girano per strada a suonare i campanelli delle abitazioni per vendere prodotti o servizi. Ogni volta che sente parlare di 'commerciale' per lei significa vendere porta a porta oppure fare i rappresentanti. Effettivamente devo ammettere che ci ha sempre visto giusto.

"Praticamente sì"

"Lo sapevo! Quando mi hai detto che si trattava di un lavoro commerciale ho capito che ti avrebbero mandato in giro tutto il giorno, ma non ho detto niente perché il lavoro ti interessava davvero"

"Lo so. Questa volta non me l'aspettavo, sembrava tutto così perfetto...". La forchetta mi cadde a terra, mi chinai a raccoglierla distrattamente mentre mia madre continuava a ripetere che mi ero fatta imbrogliare per l'ennesima volta.

"Ma scusa, è proprio necessario che tu vada in giro tutto il giorno? Non puoi restare in ufficio e telefonare come facevi quando eri in agenzia immobiliare?"

"No, mi hanno detto che non posso. Devo starmene fuori, come una scema, a suonare i campanelli e a distribuire il loro materiale di merda!" più ne parlavo più mi rendevo conto di quello che mi stava succedendo.

Mia madre camminava avanti e indietro per la cucina con in mano il mestolo della minestra, probabilmente stava cercando la soluzione meno dolorosa al problema.

"Ma non puoi parlare con qualcuno che ha più potere della tua responsabile e chiedere se puoi lavorare in un altro modo?"

Mi appoggiai allo schienale della sedia, fingendo di riflettere su quanto mi aveva appena consigliato.

"Non credo sia una buona idea. Se per loro è prassi lavorare così, non posso certo essere io, che sono l'ultima arrivata, a rivoluzionare tutto. Non me lo farebbero mai fare e poi se andassi a parlare con un superiore non farei altro che farmi disprezzare dalle mie colleghe".

Improvvisamente entrò mio padre che, sentendoci discutere animatamente, incominciava a preoccuparsi.

“Cosa succede?” chiese sedendosi a tavola.

Non feci in tempo a rispondere, perché mia madre intervenne spiegandogli brevemente che il mio lavoro sarebbe stato quello di un busso porte.

“Come mai lo hai scoperto solo ora? Non potevano dirtelo subito?” mi domandò.

“E’ quello che mi chiedo anche io. Potevano essere più chiari, quando ho fatto il colloquio. Di certo non mi sono posta il problema di chiedere se dovevo andare in giro a suonare i campanelli delle aziende tutto il giorno! Come potevo immaginarlo?”. Mi stavo innervosendo sempre di più. Avevo il piatto con la cena davanti, ma ancora non avevo toccato niente.

“E adesso cosa intendi fare?” mi chiese.

“Mi licenzio”. Avevo deciso così, ero disperata ma non potevo fare altro.

“Ma se provassi per un po’? E intanto cercassi lavoro?” mi propose mia madre con molta incertezza. Nemmeno lei aveva piacere di sapersi per strada, da sola come una povera disperata.

“Non penso proprio. E poi lo sai meglio di me che per cercare lavoro seriamente ci vuole tempo. Non posso chiedere permessi di continuo, proprio adesso che ho appena iniziato. Se avessi un lavoro decente lo farei, ma così no”.

“E allora licenziati e continua a cercare, vedrai che prima o poi arriverà anche per te il lavoro giusto”. Questa fu la conclusione di mia madre, mentre mio padre rimaneva in silenzio non sapendo nemmeno lui cosa era meglio fare.

Quella sera non finii la cena, sapevo che mi sarebbe andata di traverso. Uscii dalla cucina, mi cambiai e raggiunsi Stefano a casa. Ero arrabbiata, ma soprattutto mi sentivo una stupida perché sapevo che mi ero fatta ingannare. Mi sentivo anche un po’ persa, perché ero ripiombata nel mondo dei disoccupati e perché sapevo che dovevo ricominciare daccapo la ricerca di un lavoro, il che significava mandare in giro i curriculum, rispondere agli annunci e presentarsi ai colloqui.

Trascorsi un fine settimana immersa nei miei pensieri, poi lunedì andai in agenzia e mi licenziai senza troppi giri di parole.

“Ciao Alessandra” entrai in ufficio che non erano ancora le nove e trovai solo Alessandra seduta alla sua scrivania. Alzò lo sguardo verso di me e mi salutò con un cenno del capo. Poggiai la borsa sulla sedia e mi sedetti aspettando che mi dicesse qualcosa. Dopo pochi minuti si alzò in piedi e venne verso di me.

“Questa mattina parleremo di ...”

“No Alessandra, prima che tu vada avanti ti devo parlare” – la interruppi – “Oggi non sono venuta qui per lavorare, ma per dare le dimissioni”. Notai sul suo viso un sorriso di compiacimento e lasciai che andassi avanti. “Ho riflettuto su quanto ci siamo dette venerdì e non ritengo questo lavoro adatto a me”.

“Certo, capisco. Io ho voluto essere sincera sin dal principio. Sai, sarebbe stata solo una perdita di tempo andare avanti...” mi guardò in cerca di un mio “Sì, hai ragione”. Non volli darle questa soddisfazione, la mia scelta non dipendeva affatto dalle sue parole, ma solo dalla mia volontà. Tirai fuori dalla borsa una lettera di dimissioni e gliela porsi.

“Va bene, la farò avere io in sede. Non ti devi preoccupare” mi rassicurò. Nel frattempo erano arrivate anche le altre due colleghe che fecero finta di non ascoltare la nostra conversazione.

“Allora io vado” mi alzai e presi le mie cose. Salutai con una stretta di mano quelle che oramai erano le mie ex colleghe e uscii dall’agenzia. Mentre camminavo verso la macchina sentii il cellulare squillare, era Silvia da Milano. Mi venne quasi l’istinto di spegnere il telefono, ma decisi che era meglio rispondere e chiedere spiegazioni.

“Pronto?” nel frattempo aprii la portiera e salii.

“Lucia sono Silvia. Mi ha chiamata proprio adesso Alessandra e mi ha detto che ti sei dimessa, cosa succede?”. La sua voce era calma e dolce, come se stesse parlando con un bambino disperato.

“Esatto e devo dire che sono proprio delusa. Non potevo immaginare che una società come la vostra, che vanta un nome importante in tutta Italia, possa permettersi di commettere certi errori” ero partita in quarta, le parole mi uscivano a fiumi senza intoppi. Dall’altra parte del filo sentivo lei che annuiva e mi ascoltava. La cosa non fece altro che darmi maggiore decisione.

“Mi sorprende molto sapere che vi permettete di assumere giovani laureati a cui raccontate belle favole circa il vostro modo di operare, la vostra professionalità e la formazione che volete impartire e poi lavorate come degli ambulanti. Perché non mi è stato detto subito che il mio compito sarebbe stato quello di girare per le aziende suonando i campanelli come un rappresentante qualunque? Dove la mettete la professionalità? Possibile che non possedete strumenti più efficaci del semplice girovagare per le aree industriali?”. Potevo andare avanti a fare domande in eterno, ma il silenzio di Silvia mi lasciò talmente sorpresa che decisi di lasciarla rispondere.

“Lucia, ti capisco, ma quello di cui mi stai parlando non è il nostro solo modo di lavorare”. Ero seduta in macchina con il freddo mattutino di Febbraio che mi stava ghiacciando le ossa e la rabbia che mi faceva tremare le mani e ascoltarla mentre cercava di giustificarsi alimentava solo il mio disappunto.

“Bene, questo però non è quello che mi è stato detto in agenzia. Parla pure con Alessandra e chiedile cosa mi ha detto che devo fare per lavorare lì dentro. A quanto ho capito il mio compito è solo quello di cercare clienti nella maniera meno professionale che esista. Perché questo dettaglio non è stato chiarito in sede di colloquio?”

“Probabilmente Alessandra ha solo voluto spaventarti un pochino” non aveva risposto alla mia domanda.

“Bel modo di accogliere una neo assunta, sono proprio contenta di aver perso tutto questo tempo con voi” oramai ero così arrabbiata che non poteva fermarmi nessuno e visto che stavo perdendo altro tempo al telefono decisi di farla finita e chiudere la telefonata.

“Ad ogni modo Silvia le cose sono andate in questo modo e non si può certo tornare indietro. Ti saluto”

“Mi spiace. Ciao Lucia” e la conversazione finì.

Rimasi un attimo a fissare il vuoto davanti a me al di là del parabrezza. La strada era ancora ricoperta di neve e in alcuni punti, non raggiunti dal sole, si era già formato il ghiaccio. La temperatura era bassissima, forse due o tre gradi sotto lo zero. I brividi mi colsero all'improvviso e mi scoprii a tremare come una foglia mentre le lacrime mi riempivano gli occhi oscurandomi la vista. Mi ritrovai a piangere di un dolore reso ancora più duro dal mio orgoglio ferito, l'orgoglio di una persona che si trovava a dover ricominciare tutto daccapo un'altra volta.

Presi un fazzoletto dalla borsa, mi asciugai le guance togliendo il trucco che mi era colato sul viso, misi in moto l'auto e mi diressi verso casa.

Dopo questa brutta esperienza decisi che era meglio lasciar perdere il lavoro commerciale e dedicarmi alla ricerca di un impiego qualunque. Passai le settimane a far visita alle agenzie per il lavoro nell'intento di farmi conoscere, in modo tale che si ricordassero di me. Sono convinta che oggi giorno la maggior parte delle aziende assuma tramite agenzia, almeno per i primi mesi per provare la persona, pertanto il solo modo per poter fare colloqui è affidarsi a loro. Ovviamente le agenzie operano nel loro interesse e non per trovarti un lavoro. Navigando nei loro siti, si leggono sempre slogan confortanti, nella sezione dedicata ai lavoratori. “Agenzia xxx, è un piacere conoscerti” oppure “Cosa possiamo fare per te? Ti aiutiamo a raggiungere i tuoi obiettivi” e ancora “Per noi le persone contano”. Si trovano solo foto di giovani sorridenti e soddisfatti, come se trovare lavoro fosse l'impresa più facile del mondo. Quello che vogliono comunicare è “Con noi troverai il lavoro della tua vita nel più breve tempo possibile. Noi siamo qui al tuo servizio, solo per aiutarti a realizzarti”. In realtà sarebbe più conveniente dire: “Se ti troviamo un lavoro è solo perché ci guadagniamo anche noi. Vedi di accettare le offerte che ti proponiamo, se ti rivolgi a noi è perché sei solo un disoccupato e siamo noi a decidere che cosa sia meglio per te”. Bisogna stare molto attenti quando ci si rivolge alle agenzie. Se ti propongono un lavoro tu lo devi accettare, altrimenti rischi che non ti chiamino più. Se sei laureato in comunicazione e loro ti propongono di fare il commesso da Calzedonia nel periodo natalizio, tu devi ringraziare e accettare. Se hai una laurea in relazioni pubbliche e ti chiamano per fare l'operatore di call center, è perché vogliono offrirti la possibilità di applicare le strategie di comunicazione che hai studiato all'università. Purtroppo

alcune di queste si pongono soltanto il problema di valutare solo il candidato e non l'azienda.

Alcuni mesi fa' mi contattò un'agenzia presso la quale mi ero iscritta all'incirca un anno prima. Mi chiamò proponendomi una posizione di impiegata commerciale presso una società di information technology di Milano.

"Buongiorno Lucia, la disturbo?" mi chiese la ragazza al telefono.

"Non si preoccupi, mi dica pure" risposi dopo essere prontamente uscita dall'ufficio.

"La chiamo perché avrei un'offerta di lavoro da proporle, lei sta lavorando?"

"Sì, ma sono interessata a valutare altre proposte di lavoro. Mi dica pure"

"Benissimo. Una nostra azienda cliente ci ha chiesto di trovare una risorsa da inserire presso il loro ufficio commerciale, che si occupi sia di acquisire clienti che di selezionare eventuali candidati. A lei può interessare un lavoro sia commerciale che di selezione?". Rimasi un attimo in silenzio cercando di capire cosa intendesse dire con 'commerciale'.

"Potrei valutare la proposta, ma prima mi piacerebbe fare un colloquio. Sarebbe possibile?"

"Certamente. Inoltro il suo curriculum all'azienda e le faccio sapere".

Il giorno seguente l'agenzia mi richiamò per fissarmi un colloquio per la sera stessa, dopo il lavoro. Le informazioni che avevo erano scarse, sia perché la persona con cui avevo parlato non aveva saputo dirmi molto sia perché l'azienda non aveva un sito internet nel quale navigare. Cercai di non pensare troppo e di affrontare il colloquio serenamente.

Arrivai in azienda alle sei in punto e all'ingresso (si trattava di un ufficio in una palazzina a vetri) mi accolse una ragazza che mi spiegò subito che la figura che stavano cercando avrebbe dovuto sostituire lei, dimissionaria. Rimasi all'incirca dieci minuti seduta ad una scrivania vuota ad attendere il responsabile della selezione. Guardandomi attorno ebbi una brutta sensazione, mi trovavo in un ufficio vecchio e disordinato con i muri grigi e l'arredamento sistemato alla rinfusa. Sembrava quasi abbandonato. Incominciai a pensare di aver solo perso tempo.

"Buona sera Lucia, si accomodi pure". Mi alzai in piedi e vidi un signore sulla quarantina che dall'ufficio di fronte mi faceva segno di raggiungerlo. Presi la giacca e la borsa e dopo avergli stretto la mano mi sedetti davanti a lui ad un lato della scrivania.

"Piacere, Rossetti. Possiamo darci del tu, visto che sei giovane..." forse cercava di mettermi a mio agio.

"Va bene, non mi formalizzo"

"Perfetto. Ti spiego rapidamente quello che facciamo. Siamo una società di information technology e operiamo in tutta Italia fornendo personale IT alle aziende. Ad oggi abbiamo più di cento persone che



lavorano per noi e i nostri clienti sono soprattutto le banche. Attualmente stiamo cercando una persona che si occupi sia di acquisire clienti che di selezionare il personale che le aziende ci richiedono”

“Cosa significa ‘acquisire clienti’?” gli chiesi temendo la risposta.

“Semplice. Ti daremo un telefono, un computer portatile e un’auto e dopo un’intensa attività di telemarketing dovrai recarti dai clienti per presentare la nostra azienda e proporre i nostri servizi. Non ti devi preoccupare perché prima ti formeremo e le prime visite le farai con me. Inoltre non avrai limiti di zona, pertanto gli appuntamenti li potrai fissare in tutta Italia”. Ci risiamo, pensai, ho solo perso tempo.

“L’attività di selezione in che cosa consiste?” non mi sembrava opportuno ringraziare e andarmene, pertanto scelsi di fare qualche altra domanda.

“Siccome forniamo alle aziende dei tecnici, dobbiamo anche cercarli. Pertanto bisogna selezionarli e i colloqui li dovrai fare tu”. Tutto chiaro.

Mentre mi spiegava che oltre ad essere un buon commerciale dovevo anche ricoprire il ruolo dell’HR, gli squillò il cellulare.

“Pronto...sì sto vedendo l’ultimo candidato...no, è una ragazza...ha 27 anni e abita dove abiti tu...vieni qui? Fra quanto? Va bene”, poggiò il telefonino sulla scrivania, poi sorridendo mi disse: “Sta venendo qui il capo, vuole conoscerti. Sei di fretta o puoi attendere una decina di minuti?”

“Posso aspettare, non ci sono problemi” almeno conosco il titolare e mi chiarisco meglio le idee, pensai. Dopo circa dieci minuti sentii la porta di ingresso aprirsi ed entrare con passo pesante un uomo che parlava al telefono ad alta voce. Sentivo odore di fumo.

“Ah, sei tu la candidata...” senza nemmeno salutare il suo collega e presentarsi, entrò in ufficio con la sigaretta accesa tra le dita. Era un signore sui cinquant’anni, capelli grigi e arruffati. Indossava una maglia scollata e aderente che accentuava la sua grassa pancia rotonda, sotto una giacca nera sgualcita. Rimasi a guardarlo per un istante prima di alzarmi e stringergli la mano.

“Piacere Lucia” mi accorsi subito che mi stava squadrandolo dalla testa ai piedi, così decisi di sedermi immediatamente.

“Ma tu vuoi fare la modella?” mi chiese sedendosi di fianco a me senza nemmeno dirmi il suo nome.

“Mi sta prendendo in giro? Sono venuta a fare un colloquio di lavoro non a perdere tempo” gli risposi sconcertata da tanta sfrontatezza.

“Non sto scherzando. Vuoi fare la modella? Devo sapere se hai voglia di lavorare oppure no... certo, non ti manca nulla per fare un calendario...” era così volgare che avrei voluto alzarmi e andarmene senza dire una parola, ma il suo atteggiamento mi irritava a tal punto che non volevo dargli la soddisfazione di essermi offesa.

“Le ripeto che sono qui per un colloquio di lavoro e non per giocare”. Rimase un attimo in silenzio sorridendo e guardandomi ora le gambe

ora la scollatura del maglione. Fortunatamente aveva spento la sigaretta, ma nell'aria era rimasto l'odore del fumo misto al suo profumo probabilmente comprato al supermercato a cinque euro.

"Bene, perché qui ho bisogno di una persona che abbia voglia di rimboccarsi le maniche e lavorare seriamente...non come quella sfigata di là che ha deciso di licenziarsi..." stava parlando della ragazza che dovevo sostituire. Per forza se ne va, non la biasimo affatto.

Feci finta di non aver sentito il suo ultimo commento e cercai di riportare la conversazione sull'argomento lavoro.

"Il suo collega mi stava spiegando di che cosa vi occupate e di chi avete bisogno. Mi sembra tutto piuttosto chiaro, ma mi dovrebbe dire cosa mi proponete contrattualmente". Si appoggiò allo schienale della sedia e finalmente mi rispose seriamente.

"Allora se sai già tutto, ti dico subito che il primo mese ti assumeremo tramite l'agenzia del lavoro poi ti faremo un contratto a progetto di un anno"

"Economicamente avete già pensato ad una proposta?"

"Ancora no, ma te la comunicheremo tramite l'agenzia" era intervenuto Rossetti che nel frattempo avevo assistito a tutto quanto era accaduto tra me e il titolare senza proferire parola.

"Ovviamente percepirai delle provvigioni, ma anche per queste dobbiamo ancora stabilire l'ammontare. Cosa dici, ti interessa come lavoro?". Era ovvio che non poteva interessarmi e non solo per il lavoro in sé ma soprattutto perché già mi immaginavo che incubo avrei vissuto con un capo che quotidianamente mi avrebbe fatto battutine sul mio fondo schiena e magari mi avrebbe pure fatto proposte indecenti. L'immagine di lui con la sua mano sudata sul mio sedere mi aveva perseguitato durante tutto il colloquio.

"Guarda che qui ci sarà da lavorare e da farsi un c... così. Dovrai recarti dai clienti... certo tu non farai fatica a farti accogliere, di sicuro preferiscono incontrare una come te piuttosto che uno come me – risata sarcastica – di certo non ti congederanno dopo cinque minuti, anzi ti inviteranno anche a cena...". Ero sbalordita, non potevo credere che mi stesse dicendo quelle cose. Non sapevo nemmeno cosa rispondergli.

"Bene. Direi che è tutto chiaro, adesso dovrei andare si è fatto tardi" cercai di alzarmi dalla sedia quando Rossetti mi fece cenno di attendere un attimo perché prima di salutarmi doveva rispondere ad una telefonata. Rimasi sola con il titolare per alcuni minuti, forse i più lunghi di quel colloquio.

"Tu dove vai in vacanza?" mi chiese avvicinandosi a me con la sedia.

"Perché mi fa questa domanda?" non capivo dove volesse arrivare.

"Perché si può capire molto delle persone sapendo dove vanno in ferie"

"Davvero? E lei dove va?"

“Io non vado mica alle Hawaii, come fanno tutti. Io vado al freddo, vado in Russia...”

“Come mai? Vuole conservarsi?”

“No, vado in Russia... certo non solo per la figa...”. Non ricordo cos’altro aggiunse, perché in quel momento la mia attenzione rimase focalizzata su quell’ultima sgradevole parola. Rimasi ad osservarlo incredula per alcuni secondi, dopodiché senza rispondere mi alzai dalla sedia e mi diressi alla porta.

“Devo proprio andare” gli dissi senza voltarmi.

“Ti accompagno. Come vedi qui l’ufficio è un po’ vuoto... ci vuole un po’ di sesso...”. La ciliegina sulla torta ci mancava proprio. Non badai a quell’ennesima provocazione, gli strinsi la mano e scappai di corsa fuori dall’ufficio.

Dopo l’esperienza deludente nell’agenzia per il lavoro, passai due mesi a fare quattro o cinque colloqui a settimana, rispondendo a tutti gli annunci possibili. Fino a quando a metà Marzo, presa dallo sconforto, decisi di rispondere ad un annuncio che diceva: “Cercasi segretaria per apertura nuovo ufficio in Vimercate. Per appuntamento chiamare il numero xxx”. L’inserzione era pubblicata sul giornale di zona e decisi di provare a chiamare. Al telefono mi rispose una ragazza molto gentile.

“Buon giorno, qui è la cooperativa xxx. In cosa posso esserle utile?”. Non appena sentii il nome cooperativa, fui tentata di chiudere la telefonata senza nemmeno rispondere, ma presi coraggio.

“Buon giorno sono Lucia Montanari, ho letto questa mattina sul giornale di Vimercate che state cercando una segretaria per l’apertura di un nuovo ufficio. Potrei sapere di cosa si tratta e se posso ancora candidarmi?”

“Certo Lucia. Stiamo cercando una segretaria, anche senza esperienza, perché siamo in procinto di aprire un nuovo ufficio a Vimercate. Se le interessa posso fissarle un colloquio già per domani”

“Va bene, mi dica un orario”. Avevo già carta e penna sotto mano pronta a prendere nota.

“Facciamo per le sedici e trenta”.

Il giorno dopo mi presentai puntuale al colloquio, il più elegante possibile perché ci tenevo a fare bella figura. Suonai il campanello dell’ufficio e mi venne ad aprire una ragazza molto giovane, credo sui vent’anni. Non appena entrai fui avvolta in una nuvola di fumo insopportabile.

“Ciao, tu devi essere Lucia. Accomodati, il signor Fumagalli sarà subito da te”. La ragazza mi invitò a sedermi, ma il senso di sporco che emanava quel posto me lo impedì. Rimasi in piedi accanto alla parete, guardando le persone che entravano ed uscivano chiedendo informazioni circa il proprio stipendio o un eventuale posto di lavoro. La maggior parte erano extracomunitari e per un po’ ebbi l’impressione di trovarmi in un ufficio di collocamento. Alla fine io non ero molto diversa

da loro, anzi, molti di loro lavoravano grazie alla cooperativa, io invece ero una disoccupata alla disperata ricerca di un impiego qualunque. Dopo alcuni istanti mi si avvicinò un signore sui cinquant'anni, alto e ben piazzato, capelli corti e scuri e mi fece cenno con la mano di seguirlo. Entrammo nel suo ufficio dove, prima di farmi accomodare, mi strinse la mano e si presentò.

"Buon giorno, scusi per l'attesa. Piacere, Fumagalli"

"Si figuri, piacere Lucia". Lui si sedette alla sua scrivania ed io alla parte opposta del tavolo. Era un ufficio semplice, ma arredato con gusto, nel complesso era piacevole se solo non fosse stato per l'odore di fumo che ne impregnava ogni angolo.

"Allora, Lucia, le spiego rapidamente cosa facciamo e chi stiamo cercando" si appoggiò allo schienale della sua sedia, incrociò le braccia sul petto e incominciò a parlare.

"Come avrà capito noi siamo una cooperativa di lavoro e pertanto ci occupiamo di fornire personale alle aziende. La manodopera che selezioniamo è di profilo basso, operai, mulettisti eccetera. Come cooperativa non possiamo assumere impiegati. Ad ogni modo, siccome il lavoro è tanto e stiamo crescendo, abbiamo intenzione di aprire un nuovo ufficio a Vimercate per il quale stiamo cercando una segretaria". Fece una piccola pausa per capire se avevo delle domande, oppure se poteva continuare a parlare. Io lo lasciai finire senza interromperlo, volevo prima capire bene cosa mi stava offrendo.

"Ovviamente non si tratta di un lavoro difficile. Prevediamo un periodo di training qui da noi fino all'apertura del nuovo ufficio" diede una rapida occhiata al mio curriculum, che aveva tenuto in mano da quando ci eravamo seduti e mi chiese: "Vedo che lei è laureata, non crede che un ruolo di segretaria sia un po' riduttivo?". Siamo alle solite, una laureata non può fare la segretaria, ma può andare in giro a suonare i campanelli.

"Perché dovrebbe essere riduttivo? Se mi dice così significa che lei stesso sminuisce la posizione che mi sta proponendo" cercai di essere il più gentile possibile.

"Assolutamente no, non vorrei però proporle un ruolo che non è in linea con le sue aspettative"

"Se mi sono candidata è perché il lavoro mi interessa..."

"Certo. Ad ogni modo vorrei farle un'altra proposta per la quale la vedrei più adatta"

"Mi dica" ero ansiosa di avere buone notizie.

"Il nuovo ufficio avrà bisogno anche di una persona che si occupi di gestire i rapporti commerciali con le aziende, pertanto, visto il suo profilo, direi che lei potrebbe essere perfetta". Il suo sguardo si era illuminato, ma io non ero molto convinta di voler riprendere la strada del commerciale visto quanto mi era da poco accaduto. Decisi, comunque, di approfondire la proposta con alcune domande.

“Per commerciale cosa intende? Mi spiego: come lavora un commerciale da voi?”. La mia domanda lo lasciò un po’ sorpreso, probabilmente non si aspettava che fossi così diretta.

“Il ruolo del commerciale consiste sia nel cercare nuovi clienti che fidelizzare quelli già acquisiti”.

“In pratica, come bisogna lavorare? Le faccio questa domanda perché non vorrei che mi fosse chiesto di girare per le zone industriali a suonare i campanelli delle aziende”. Senza troppi giri di parole mi spiegai nel modo più chiaro possibile. Alla fine io mi ero candidata come segretaria e non come commerciale.

“Certo, capisco perfettamente. Le posso assicurare che lei potrà muoversi come meglio crede. Visto che ha già un’esperienza come agente immobiliare immagino che questo lavoro per lei non sarà completamente sconosciuto. Ovviamente avrà bisogno di un periodo di formazione, ma per quello non ci sono problemi. Sia io che Andrea, il ragazzo che lavora presso la nostra agenzia di Giussano, la affiancheremo”

“Questo significa che potrò organizzare gli incontri con le aziende anche telefonicamente?”

“Certo. La farò contattare da Andrea in modo tale che possiate incontrarvi e fare quattro chiacchiere. Cosa ne dice?”. Si appoggiò alla scrivania con entrambi i gomiti, desideroso di sentirmi dire di sì.

“Va bene, mi faccia parlare con Andrea”. Tentar non nuoce, pensai.

Uscii dall’ufficio piuttosto soddisfatta, se potevo gestirmi come volevo potevo anche valutare l’offerta. Non avevo nulla da perdere, non avevo una proposta migliore da valutare ed ero disposta a tentare il tutto per tutto pur di lavorare.

Non feci in tempo a salire in macchina che mi squillò il telefonino.

“Pronto? Buongiorno sono Andrea della xxx di Giussano. Lei deve aver parlato poco fa’ con il signor Fumagalli, giusto?”. Mi sorpresi alquanto della celerità con cui mi aveva fatto chiamare. Risposi mettendomi l’auricolare.

“Sì, esatto. Buongiorno a lei”

“Io la contatto per chiederle se domani pomeriggio è disponibile per un colloquio, così potrò spiegarle nel dettaglio come si svolgerà il lavoro. Potremmo fare intorno alle tre, se per lei va bene”. Mi fermai in una piazzola di sosta per prendere nota.

“Certo, domani va benissimo”. Mi ringraziò e ci salutammo.

Tornai a casa contenta, ma non convinta fino in fondo, non volevo illudermi per l’ennesima volta di aver probabilmente trovato un lavoro decente, volevo prima sondare bene il terreno, fare tutte le domande possibili e poi prendere una decisione.

Il giorno dopo mi presentai nell’ufficio di Merate alle tre in punto. Non appena entrai la solita nube di fumo mi accolse riempiendomi i polmoni e impregnandomi i vestiti. Ma negli uffici non dovrebbe essere vietato fumare?

“Ciao, sono Lucia Montanari sono qui per incontrare il signor Andrea” dissi alla segretaria.

“Sì, un attimo solo che lo chiamo” si alzò dalla scrivania e scomparve dietro ad una porta. Dopo pochi istanti si presentò accompagnata da un ragazzo sui trent’anni, alto, moro e lo devo ammettere, molto affascinante. Rimasi per un attimo colpita dalla sua eleganza, ma mi concentrai subito su quanto avevo da chiedere, non potevo permettermi di tralasciare nemmeno un dettaglio relativo al lavoro.

“Piacere, Andrea” mi disse avvicinandosi e stringendomi la mano.

“Piacere, Lucia” mi feci avanti pure io.

Mi chiese di seguirlo e ci accomodammo assieme al signor Fumagalli in un ufficio di pochi metri quadrati, senza finestre.

“Possiamo darci del tu visto che siamo coetanei?” esordì Andrea sfoggiando un sorriso a quaranta denti.

“Certo, come preferisci” gli risposi.

“Come mi ha riferito il signor Fumagalli, tu sarai il nostro nuovo commerciale per Vimercate, giusto?”

“Esatto Andrea – intervenne Fumagalli - vi lascio parlare un po’ da soli così magari le spieghi come si svolge il lavoro. Io devo scappare perché ho un appuntamento. Ciao Lucia, ci sentiamo in giornata” mi salutò con un cenno del capo ed uscì rapidamente dall’ufficio senza nemmeno darmi il tempo di rispondere. Mi girai verso Andrea e sorridendo per quanto era appena accaduto gli spiegai che il giorno prima avevo parlato con il titolare che mi aveva proposto di fare il funzionario commerciale per la nuova cooperativa di Vimercate, ma che prima di accettare volevo capire bene i dettagli del lavoro.

“Lucia, io faccio questa lavoro da un anno e ti assicuro che non c’è niente di difficile. Il nostro ruolo consiste nel cercare clienti a cui proporre manodopera e soprattutto nel fidelizzare le aziende che lavorano con noi, in modo tale che continuino a rivolgersi a noi quando cercano lavoratori”

“Ok, ma come ti muovi per cercare clienti?”

“Io adesso ho il mio giro, per cui sono loro che chiamano me, ma all’inizio ho dovuto darmi da fare parecchio. Entravo direttamente in azienda, chiedendo di poter parlare con un responsabile, insomma cercavo di farmi conoscere”. Ecco ci risiamo, almeno me lo ha detto subito.

“Se io non volessi adottare questo metodo, ma fare del telemarketing per cercare di fissare degli appuntamenti, posso farlo?”

“Certo, puoi muoverti come meglio credi. Ad ogni modo, non sarai sola, per le prime visite ci saremo o io o il signor Fumagalli. Devi stare tranquilla” mi rassicurò sfoggiando nuovamente il suo sorriso impeccabile.

Rimasi a parlare con lui all’incirca mezz’ora e riuscì a convincermi a provare. Prima di andarmene gli chiesi anche delle condizioni contrattuali.

“Sarai assunta a tempo indeterminato, ma lo stipendio lo devi concordare con il titolare. Il primo mese però è considerato di prova, per cui non ci sarà nessun contratto”. Insomma devo lavorare in nero, avrei voluto chiedergli, ma mi sembrava banale.

“Ho capito, allora parlerò con il signor Fumagalli”. Mi alzai dalla sedia pronta a salutare e andarmene quando entrò il titolare che sorridendo mi chiese:

“Allora Lucia, hai avuto modo di capire meglio cosa facciamo?”

“Diciamo che ho le idee un po’ più chiare, ma dobbiamo ancora definire la questione del contratto e della retribuzione”. Lo guardai dritto negli occhi e notai nel suo sguardo un velo di sorpresa, come se chiedere “Allora quanto hai intenzione di pagarmi” fosse una domanda di cui un datore di lavoro debba meravigliarsi.

“Certo, vieni di là nel mio ufficio che ne parliamo”. Non ho mai capito per quale motivo l’argomento retribuzione sia sempre snobbato nei colloqui, sempre lasciato per ultimo come se fosse un tasto dolente che è meglio affrontare il più tardi possibile. Erano due giorni che facevo avanti e indietro e ancora non sapevo quanto mi avrebbero dato, incominciavo ad innervosirmi.

Lo seguii nel suo ufficio, accompagnata da Andrea che nel frattempo si era acceso l’ennesima sigaretta. Avevo gli occhi che mi lacrimavano e sentivo sui capelli l’odore acre del fumo che si mischiava al profumo che entrambi avevano addosso. Sapevo che mi sarei dovuta fare una doccia non appena arrivata a casa, ma cosa ancora più importante, avevo bisogno di una boccata d’aria pulita.

“Allora Lucia, immagino che Andrea ti avrà accennato qualcosa circa il nostro metodo di assunzione” mi chiese appoggiandosi allo schienale della poltrona e guardando un po’ me e un po’ Andrea.

“Sì, mi ha detto che il primo mese è di prova dopodiché si passa ad un’assunzione a tempo indeterminato, giusto?”

“Dunque, il primo mese sarà di prova, poi faremo un contratto di cooperativa a tempo determinato di sei mesi o un anno e infine si passa al tempo indeterminato”

“Per quanto riguarda la retribuzione?” tasto dolente, pensai mentre gli ponevo la domanda.

“Allora, il primo mese ti daremo 800 euro netti, dopodiché decideremo il livello contrattuale di inserimento. Inoltre, non dimenticare le provvigioni, che si aggirano intorno al dieci per cento a cliente”. Cercai di fare un paio di conti mentalmente, ma per me era impossibile determinare uno stipendio medio preciso, per il momento avevo in mente solo il fisso che mi era riconosciuto. E’ una miseria, non ci vivo mica con così poco, ma l’importante è incominciare, pensai.

“Va bene, allora quando posso iniziare?” gli chiesi, convinta di voler tentare il tutto per tutto.

“Direi da settimana prossima, ti aspetto qui in ufficio per le nove”. Ci alzammo tutti e tre e ci salutammo con una stretta di mano, dopodiché me ne andai.

Di certo non potevo considerarmi pienamente soddisfatta, visto che il primo mese avrei lavorato senza contratto e non avevo la certezza né di essere pagata né di essere assunta in un secondo momento. Temevo che l'assunzione si sarebbe fatta attendere a lungo. La cosa che, comunque, mi premeva di più era poter lavorare dignitosamente. Quella stessa sera raccontai del mio nuovo lavoro ai miei genitori e ancora una volta vidi sul loro volto un'espressione mista tra dubbio e contentezza. Dopo oltre due anni dalla mia laurea e gli innumerevoli colloqui e proposte di lavoro, anche loro dubitavano di qualsiasi cosa. Credo che per loro fosse difficile vedere la loro figlia che disperatamente si faceva strada nel mondo del lavoro, faticando per trovare un impiego che avesse almeno la parvenza della decenza.

"Anche questa volta dovrai fare il commerciale, giusto?" mi chiese mia madre mentre preparava la tavola per la cena. Mio padre era seduto a capotavola con lo sguardo fisso su di me, in attesa che io raccontassi i dettagli del lavoro.

"Sì, ho accettato perché mi hanno assicurato che posso muovermi come meglio credo. La sola perplessità è per l'assunzione, non sono troppo contenta che mi tengano in nero per un mese o forse più"

"Lo so Lucia, ma visto quello che c'è in giro tu prova" mia madre era sconsolata almeno quanto me, ma aveva ragione, dovevo tentare.

"E' quello che intendo fare, poi si vedrà al massimo ricomincerò a cercare". Mio padre non commentò, in fondo non c'era molto da aggiungere. Dal momento in cui avevo dato le dimissioni dall'agenzia per il lavoro, avevo fatto diversi colloqui che purtroppo non avevano portato a nulla e oramai erano due mesi che ero a casa disoccupata.

"Quando inizieresti?" mi chiese mia madre sedendosi a tavola.

"Lunedì prossimo"

"Almeno sei vicino a casa". Bella consolazione.

Lunedì mattina alle nove in punto mi presentai in cooperativa. Ero stranamente tranquilla, non mi importava come sarebbe andata quell'ennesima esperienza, ormai ero pronta al peggio.

Entrai nell'ufficio e subito mi colse un senso di nausea per l'odore di chiuso e sigaretta. Erano i primi di Marzo e faceva ancora freddo pertanto nessuno si azzardava ad aprire le finestre. Il mio sguardo cadde subito su un cartello di divieto di fumo. Che presa in giro.

"Ciao Lucia, ben arrivata. Accomodati pure nel mio ufficio, arrivo subito" era il signor Fumagalli. Si avvicinò, mi strinse la mano e mi fece segno di andare nel suo ufficio.

La mattinata trascorse tra mille spiegazioni relative al funzionamento di una cooperativa, ai numeri che si dovevano raggiungere e al modo di trattare con le aziende. Era sicuramente un abile venditore, ma non mi piaceva affatto. Aveva uno strano modo di guardarmi. Mi sentivo parecchio a disagio. Mi invitò persino a pranzo e mi portò in uno dei ristoranti più eleganti e cari della Brianza, poco lontano da Merate. Avevo l'impressione che ci stesse provando e la cosa non mi confortava affatto.



“Io vengo spesso a pranzare qui, conosco i proprietari... sai, ho conoscenze ovunque” mi disse prima di ordinare.

“Anche io sono venuta qui a cena una volta, tanti anni fa’, si mangia bene” gli risposi facendo finta di non aver sentito il suo ultimo commento.

“Sono convinto che ti troverai bene da noi, specialmente con Andrea, è in gamba ed è anche un bel ragazzo, non trovi?”. Stai forse cercando di propormelo come fidanzato?

“Immagino...” di certo non volevo dargli la soddisfazione di aver colto la sua provocazione.

“Domani mattina andiamo ad un appuntamento in un’azienda di Merate, tu verrai con me” me lo ordinò guardandomi languidamente, come per dire “Senza di te non vado da nessuna parte”.

Finimmo di pranzare parlando del più e del meno, dopodiché tornammo in ufficio sulla sua Porche che guidava come un pazzo per farmi notare quanto era spigliato alla guida di un’auto sportiva. Io mi tenevo stretta alla cintura di sicurezza sperando di arrivare il prima possibile e soprattutto sana e salva. Parcheggiò l’auto davanti all’ingresso della cooperativa, occupando ben due spazi, non curante che qualcuno avrebbe così perso il posto.

Entrammo in ufficio dove ad attenderci c’era Antonella, la commerciale dell’ufficio di Merate.

“Antonella, ti presento Lucia, la nuova collega” le disse.

“Ciao Lucia, piacere”

“Piacere di conoscerti” le strinsi la mano.

“Hai degli appuntamenti oggi?” le chiese Fumagalli.

“No, però devo andare a visitare alcuni comuni qui vicino” le rispose lei timidamente.

“Brava, allora ci vediamo domani mattina alle dieci in punto che abbiamo un appuntamento presso quell’azienda di cui ti avevo parlato – poi girandosi verso di me aggiunse – Lucia vieni nel mio ufficio che finisco di raccontarti ancora un paio di cose relative alle cooperative”. Guardai Antonella, le sorrisi e la salutai.

Il mattino seguente ci recammo all’appuntamento tutti e tre assieme. L’azienda in questione si occupava di impianti industriali e aveva necessità di manodopera. All’ingresso venne ad accoglierci il responsabile del personale che subito incominciò a parlare con Fumagalli, mentre io e Antonella ascoltavamo in silenzio.

“Le faremo avere un preventivo nel pomeriggio” disse Fumagalli prima che ce ne andassimo.

Ci stringemmo le mani reciprocamente ed uscimmo dall’azienda. Sulla strada del ritorno non parlammo molto, solo pochi commenti su come era andato l’incontro.

“Cosa fai a pranzo, Lucia?” mi chiese poco prima che arrivassimo in cooperativa.

“Pensavo di andare a casa” gli risposi sperando che non mi invitasse ancora.

"Sarei contento se mi tenessi compagnia. Oggi andiamo a pranzo ad Imbersago, in una trattoria, ci saranno anche Andrea e la segretaria di Giussano. Non puoi rifiutare"

"Va bene, allora avviso a casa". Non avevo molta scelta, avevo capito che era una persona a cui non si poteva dire di no. Il fatto che ci fosse altra gente però un po' mi confortava.

A tavola rimasi sconcertata per i discorsi che ascoltai relativi al lavoro.

"Oggi ho un appuntamento in un'azienda di Giussano che ha bisogno di venti operai" esordì Andrea mentre aspettavamo che ci portassero da mangiare. "Sono stato tre volte a parlare con la responsabile... un mostro di donna, ma ho cercato di conquistarla con belle parole per accaparrarmi il lavoro... devo esserci riuscito" rise compiaciuto.

"Bravo Andrea - intervenne Fumagalli con un pezzo di pane in bocca - L'ho sempre saputo che sei fatto per questo lavoro... Lucia, tu dovrai imparare da lui" mi disse con un sorriso. Lo guardai per un attimo poi distolsi lo sguardo infastidita.

"Se riesco a farle firmare il contratto posso non lavorare più per un mese... le ho detto che la manodopera gliela faccio pagare tredici euro all'ora e credo che accetterà" continuò orgoglioso della sua conquista. Intanto ci avevano portato il pranzo ed io fui felice di potermi dedicare a qualcosa di piacevole.

"Tredici euro? E quanto li paghi gli operai?" gli chiesi creando il gelo intorno a me. Ci fu un attimo di silenzio.

"Non più di sei euro l'ora... direi" mi rispose Fumagalli con la bocca piena.

"Bel guadagno" e bello sfruttamento, volevo aggiungere.

"Certo, dobbiamo sempre cercare di portare a casa il più possibile" concluse Andrea.

Decisi di non fare altre domande, non volevo andare avanti ad ascoltarlo mentre si pavoneggiava di quanto era bravo e bello. Continuai a pranzare in silenzio, ascoltando gli altri parlare di lavoro, donne e anche di politica.

"Domani pomeriggio devo andare a Milano, in Comune, a parlare con un mio amico. Verrai con me Lucia, così ti faccio vedere come si fa' a farsi amiche le persone che contano". Rimasi meravigliata della proposta che Fumagalli mi aveva fatto e senza rispondergli, rimandai al giorno seguente il mio rifiuto.

Finimmo di pranzare e tornammo in ufficio dove ad attenderci c'erano la segretaria e Antonella, che già si erano portate avanti con il lavoro. Entrare assieme a Fumagalli, con gli occhi delle altre puntati su di me, mi mise in imbarazzo. Non volevo che pensassero male. In fondo era lui che non mi dava tregua, che insisteva perché lo seguissi ovunque, come se fossi stata il suo trofeo, per lui che era in là con gli anni e per giunta assolutamente non un bel uomo. Un giorno persino volle che lo seguissi in banca e dal suo commercialista, con la scusa che io dovevo conoscere ogni dettaglio del suo lavoro. Ero alla mia prima settimana e il suo atteggiamento incominciava ad infastidirmi. Non sopportavo il

modo in cui mi guardava, con insistenza, nel tentativo di trovare in me accondiscendenza.

Il pomeriggio che pretese che lo accompagnassi a Milano, rifiutai con la scusa che avevo delle telefonate in arretrato da fare e preferivo restare in ufficio a lavorare. Lui sembrò credermi e ne fu anche contento. Quel giorno non andai a pranzo con lui ma con Antonella, avevo bisogno di una pausa.

“Antonella, tu sei assunta?” le chiesi mentre eravamo sedute al tavolino di un bar.

“No, non ancora. Anzi dovrei parlarne con Fumagalli perché è più di un mese che lavoro in nero e sarebbe arrivato il momento che mi assumesse”. Incominciamo bene, pensai.

“Anch’io sto lavorando senza contratto, per ora” cercai di tranquillizzarla.

“Toglimi una curiosità. A te hanno detto chiaramente come devi lavorare oppure sei autonoma?” le chiesi dubbiosa.

“Guarda Lucia, quando mi hanno presa mi hanno detto molto chiaramente che io dovevo stare fuori e non in ufficio. Insomma, io la mattina e il pomeriggio li passo girando per le aziende” mi parlava e nel mentre mangiava il suo panino con avidità.

“Per cui non hai un ufficio di appoggio a Merate?” le chiesi sconcertata.

“Esatto. Anzi, devo anche usare il mio cellulare per fare le telefonate”

“Mi sono, infatti, chiesta come mai non ci sia abbastanza spazio per tutti in quell’ufficio”. In cooperativa c’era giusto lo spazio per le persone che vi lavoravano, ma per me e per Antonella non c’era né una scrivania né un telefono. Io occupavo l’ufficio del figlio del titolare che in quei giorni era in ferie, altrimenti non avrei avuto un posto dove sedermi.

“Tu sai quando hanno intenzione di aprire a Vimercate?” le chiesi ingoiando l’ultimo pezzo del mio panino.

“Non lo so, ma non hanno ancora trovato un ufficio in affitto”. Se non l’hanno ancora trovato, sicuramente ci vorrà più di un mese prima di andare a Vimercate. Questo significa che chissà per quanto tempo dovrò lavorare senza né una scrivania né un telefono. Pertanto, dovrò starmene fuori tutto il giorno come Antonella. Continuai a riflettere su queste possibilità mentre tornavamo in ufficio. I miei dubbi trovarono conferma quando nei giorni seguenti parlai con il titolare chiedendogli per quando era prevista la nuova apertura.

“Lucia, esattamente non lo so. Stiamo valutando alcune offerte per degli uffici, ma non ti preoccupare, tu starai qui con me”. Mi fai un po’ schifo, avrei voluto rispondergli. Un giorno mi inviterai anche a cena. Incominciavo a pensare che forse era meglio per me andarmene prima di trovarmi in situazioni imbarazzanti.

Un pomeriggio ero seduta nell’ufficio del figlio del titolare a fare un po’ di telemarketing, quando entrarono Andrea e Fumagalli, insieme.

“Ciao Lucia, tutto bene?” mi domandò Andrea.

“Sì, grazie. Cosa ci fai da queste parti?” gli chiesi senza nemmeno guardarlo in faccia.

“Sono venuto a trovarti”. Cosa fai, ci provi pure tu? Volevo chiedergli. Effettivamente anche il suo atteggiamento nei miei confronti era troppo languido per essere solo un collega.

“Andrea spiega a Lucia qualche strategia da usare con le aziende quando si va in visita” gli propose Fumagalli, avvicinandosi alla mia sedia e poggiandomi una mano sulla spalla. Adesso mi tocca pure.

“Così quando andrai da sola sarai più preparata” mi disse Andrea guardando la mano di Fumagalli ancora sulla mia spalla.

Non appena fummo soli, ne approfittai e gli chiesi: “Andrea, ma dovrò anche io andare in giro per le aziende tutto il giorno come Antonella?”. Calò il silenzio per qualche istante, poi alzandosi dalla sedia e passeggiando per la stanza mi disse: “Sì, Lucia, ma non ti preoccupare non sarai sola le prime volte. Anche io ho dovuto fare così i primi tempi. Adesso sono le aziende che mi cercano”. Era così sicuro di sé, del suo lavoro e probabilmente del suo fascino, che mi innervosiva. Allora quello che avevo detto a colloquio non è servito a niente? Ero stata chiara, non voglio suonare i campanelli delle aziende come un ambulante! Avrei voluto gridargli.

“Cosa stai facendo adesso?” mi chiese sedendosi di fianco a me.

“Sto selezionando le aziende che intendo chiamare” gli risposi spostandomi leggermente per evitare che mi toccasse con la spalla. La sua vicinanza mi infastidiva, probabilmente prima di uscire aveva fatto un bagno di profumo. Si era acceso la seconda sigaretta. L'aria era irrespirabile.

“Io non intendo andare per strada a suonare i campanelli” gli dissi guardandolo negli occhi.

“Noi lavoriamo così, è il solo modo per trovare clienti” mi rispose lui.

“Non ne sono così convinta”. Presi in mano il telefono e incominciai a fare le mie telefonate, non avevo voglia di andare avanti a discutere con lui perché non saremmo arrivati a nessuna conclusione utile. Dopo circa un'ora entrò in ufficio Fumagalli. Sigaretta tra le dita.

“Allora Andrea, come procede la nostra Lucia” gli chiese sorridendomi.  
“Bene”

“Dai che sei pronta per uscire” mi disse poggiando ancora la sua mano sulla mia spalla. Pronta? Te lo puoi scordare. Non avevo nessuna intenzione di fare la fine di Antonella e nemmeno di passare le mie giornate per strada, con la mia macchina, senza un contratto, a mio rischio e pericolo. Viste come stavano andando le cose e vista la scorrettezza con cui mi stavano trattando, chi poteva garantirmi che allo scadere del primo mese sarei stata assunta? Chi mi assicurava che avrebbero mai veramente aperto l'ufficio di Vimercate? Nessuno.

Quel pomeriggio andai a casa piuttosto perplessa. Prima di prendere una decisione ne parlai con mia madre.

“Lucia, siamo alle solite. Credo che sia meglio lasciar perdere e cercare un altro lavoro. Questa volta, però, non accettare altre

proposte commerciali" mi guardava sorridendo, ironica, seduta davanti a me sul divano.

"Hai ragione" le risposi. Non ero dispiaciuta di dovermi licenziare per la seconda volta, oramai ci stavo facendo l'abitudine.

La mattina seguente mi presentai in ufficio, ma il titolare non c'era. Decisi, comunque, di non perdere tempo ad aspettarlo e lasciai detto alla segretaria.

"Ciao Marta, tutto bene?" le chiesi appena entrai.

"Ciao Lucia. Tutto bene grazie, questa mattina siamo sole, Fumagalli è fuori per un appuntamento piuttosto importante. Vuoi una sigaretta?" mi porse il pacchetto quasi vuoto.

"No, grazie". Come fai a fumare alle otto del mattino?

"Marta, ti devo parlare - incomincia il mio discorso mentre lei si accendeva la sigaretta - Oggi non sono venuta qui per lavorare, ma per licenziarmi. Credo che questo non sia il lavoro che fa' per me". Mi guardò stupida e dispiaciuta. "No, Lucia. Mi spiace tanto...aspetta che chiamo il titolare così gli puoi parlare direttamente". Prese il telefono e compose il suo numero.

"Salve, scusi se la disturbo...la chiamo perché c'è qui Lucia che dice che non viene più...lo so, dispiace anche me. Gliela passo? ...Ok, glielo dico. A dopo". Mise giù la cornetta del telefono e rimase un attimo a guardarmi in silenzio.

"Mi ha detto che ti chiama nel pomeriggio"

"Va bene, allora se non c'è altro io andrei...dimenticavo, questa settimana di lavoro mi sarà retribuita?"

"Devi parlarne con Fumagalli, sai, non essendoci stato un contratto non saprei cosa dirti...mi spiace". Bene, allora se fossi rimasta un mese a lavorare non mi avreste pagata comunque? Volevo chiederle. Sapevo che lei non poteva prendere decisioni in merito, pertanto scelsi di non insistere.

"Allora ne parlerò con lui per telefono. Ti saluto, buon lavoro" le strinsi la mano e me ne andai.

Uscii dall'ufficio e respirai a pieni polmoni, felice di non dover più passare le mie giornate in mezzo al fumo. Mi precipitai in un bar per bere un caffè e rilassarmi un po', poi comperai il giornale nella speranza di trovare delle offerte di lavoro interessanti e andai a casa. Non sentii più Fumagalli.

Era metà Marzo, ormai erano trascorsi quasi tre mesi da quando avevo smesso di lavorare in agenzia immobiliare e ancora non avevo un lavoro. Passavo le mie giornate attaccata ad internet a rispondere agli annunci dell'ultimo minuto, a telefonare alle agenzie del lavoro per candidarmi alle loro offerte. Ogni volta, purtroppo, c'era qualcosa che non andava bene. O sei troppo giovane, o sei troppo vecchia, o hai poca esperienza oppure se sei laureata potresti costare troppo all'azienda. Se hai tutti i requisiti giusti per essere scelta, sicuramente c'è quella che abita un chilometro più vicino all'azienda, pertanto è

preferita a te. Allora mi chiedo: come può una giovane di ventisette anni, laureata da tre, costruirsi un futuro se nessuno è disposto a darle una possibilità? Come può fare esperienza se non trova un'azienda disposta ad investire su di lei? A questo si deve poi aggiungere che ventisette anni non sono pochi per una donna. A ventisette anni si potrebbe decidere di costruirsi una famiglia e avere dei figli, pertanto le aziende non si fidano ad assumerti. "Lei è fidanzata?"; "Vive con i genitori?"; "Vuole sposarsi e avere dei figli?". Quante volte mi hanno fatto queste domande che, in fondo, sono forme di discriminazione. Ti verrebbe voglia di alzarti, mandarli al diavolo e dire: "Lei crede di essere nato sotto un cavolo o di essere stato portato dalla cicogna? Non sa forse che sua madre ci ha impiegato nove mesi per metterla al mondo?", ma non serve a molto. Meglio affrontare la situazione e rispondere il più serenamente possibile: "Certo che un domani vorrò una famiglia e dei figli, prima però mi devo realizzare sul lavoro altrimenti come li mantengo i miei bambini?". Assumere una donna è sempre un rischio, specie oggi giorno che si terminano tardi gli studi e si è vicine all'età per costruirsi una vita con qualcuno. Le aziende, però, non possono avere solo personale maschile, specie per certi lavori (segretaria, assistente, receptionist eccetera), pertanto risolvono questo gravoso problema della gravidanza con i contratti interinali. Sei mesi, poi altri sei mesi, poi ancora sei e così via. Nel momento in cui fai uno sbaglio (se ad esempio rimani in cinta), non ti rinnovano più il contratto e prendono un'altra persona.

Così a fine Marzo, sono entrata anche io nel magnifico mondo dei precari quando ricevetti una telefonata da un'agenzia per il lavoro.

"Buongiorno, parlo con la signora Montanari?". Era mattina ed io stavo facendo colazione con il cellulare rigorosamente acceso e posato sul tavolo.

"Sì, buongiorno, sono io. Chi parla?"

"Mi scusi se la disturbo, sono Rosa della xxx interinale. La chiamo perché abbiamo qui il suo curriculum e vorremmo proporle un lavoro presso una multinazionale della zona". Posai la tazzina del caffè e corsi a prendere carta e penna.

"Mi dica, di cosa si tratta?"

"L'azienda sta cercando un'assistente di direzione, con una buona conoscenza della lingua inglese e possibilmente residente dalle nostre parti ". Certo, anche la distanza conta.

"Capisco. C'è la possibilità di fare un colloquio per capire meglio di che cosa si tratta?"

"Siccome l'azienda ha piuttosto urgenza, le fisserei un incontro direttamente oggi pomeriggio per le quattro. Può andarle bene?"

"Benissimo".

Spensi il telefonino e mi soffermai un attimo a pensare chi fosse realmente un'assistente di direzione. Non ne avevo idea, ma non avevo più pregiudizi. Ciò che mi importava era fare più colloqui possibili per poter venire a capo di un lavoro qualunque.

Il giorno stesso mi presentai puntuale alle quattro al colloquio nell'azienda in cui lavoro tutt'ora, una multinazionale con oltre mille dipendenti. Non ero mai stata in un'azienda di queste dimensioni e un pochino ero spaventata. Rimasi per circa un quarto d'ora in reception prima che venisse ad accogliermi un ragazzo che mi fece strada in una delle tre palazzine a vetri che si vedono dalla tangenziale est di Milano. Mi sentivo un po' persa, non ero abituata a spazi così grandi e a così tanta gente.

"Prego, signora Montanari si accomodi" mi disse facendomi segno di prendere una sedia. Mi sedetti davanti a lui, gambe incrociate e mani in grembo per cercare di avere l'aria più rilassata e professionale possibile. Ma cosa ci faccio qui, io non voglio fare la segretaria. Pensavo.

"Vedo dal suo curriculum che lei è laureata in relazioni pubbliche, giusto? Perché ha scelto questa facoltà?" iniziò con una classica domanda da colloquio.

Ovviamente non gli risposi che dopo il diploma non sapevo cosa volevo fare da grande e pertanto scelsi la facoltà meno specialistica che c'era, ma gli dissi che le materie mi sembravano interessanti e attuali.

"Dopo la laurea cosa ha fatto? Mi racconti le sue esperienze lavorative". Incominciai come un disco a ripetere le stesse cose che avevo ripetuto a decine di persone prima di lui in altrettanti colloqui. Fino a quando, probabilmente stufo di ascoltarmi, mi interruppe sulla mia ultima esperienza di agente immobiliare e mi spiegò:

"Signora Montanari, noi stiamo cercando un'assistente di direzione che si occupi di seguire alcuni dirigenti e i rispettivi gruppi. Non so se lei ha presente quali sono le mansioni di una segretaria di direzione?"

"Posso immaginare che si tratti di rispondere al telefono, organizzare l'agenda, i meeting e le trasferte, giusto?" mi ero informata con una mia amica prima di andare a colloquio.

"Esatto. Allora le presento il direttore delle risorse umane, uno dei dirigenti che avrà il compito di seguire. Venga con me". Si alzò dalla sedia e cedendomi il passo per uscire dal suo ufficio, mi accompagnò in un'altra stanza dove in piedi accanto alla scrivania c'era un signore in giacca e cravatta.

"Buongiorno, piacere Galli" si presentò stringendomi la mano e sedendosi.

"Piacere, Lucia" mi accomodai di fronte a lui.

"Vedo dal suo curriculum che lei è laureata in relazioni pubbliche. Mi dica, che esperienze lavorative ha?". Guardandolo non sapevo se mi stava prendendo in giro oppure era solo un po' agitato. Girava e rigirava il mio curriculum come se stesse cercando chissà quale informazione preziosa, poi lo posava sulla scrivania e lo riprendeva. Mentre gli parlavo di me, mi interrompeva continuamente per approfondire i dettagli di alcune mie affermazioni. Il suo atteggiamento stranamente non mi infastidiva, a pelle mi era simpatico. Dopo circa dieci minuti di colloquio mi chiese di seguirlo,

voleva presentarmi l'altro direttore a cui avrei fatto da assistente. Uscimmo dalla palazzina ed entrammo in quella a fianco. L'impatto all'ingresso fu terribile. Tutto quello spazio, a cui non ero abituata, mi faceva sentire a disagio.

"Si accomodi pure qui, intanto le chiamo il mio collega" mi disse facendomi segno di sedermi in una saletta riunioni. Mi accomodai e rimasi in attesa.

Dopo all'incirca dieci minuti incontrai un signore giovane, sui quarant'anni in jeans e camicia che parlandomi in inglese, mi invitò ad accomodarmi nel suo ufficio. Lo seguii nella stanza a fianco, mi sedetti di fronte a lui e iniziammo a parlare, sempre in inglese, delle mie esperienze e del lavoro che mi stavano offrendo. Il colloquio durò circa una mezz'ora, fu piuttosto piacevole. Lui era un signore gentile e molto chiaro. Mi disse subito: "Tenga presente che non le stiamo offrendo un'assunzione, ma un lavoro a tempo determinato tramite agenzia". Era serio, come se temesse che io potessi fraintenderlo.

"Lo so, me lo hanno spiegato" risposi cercando di sembrare il meno preoccupata possibile.

"Bene, allora sappia che io sosterrò la sua candidatura". Mi guardò sorridendo e dopo avermi stretto la mano mi accompagnò alla porta.

Uscii un po' perplessa. Da come era andato il colloquio ero convinta che l'agenzia mi avrebbe chiamata per dirmi che potevo firmare il contratto, però il lavoro non era certo quello che desideravo. Durante la laurea non mi sarei mai neppure sognata (nel peggiore degli incubi) di fare la segretaria per di più interinale. Dovevo rifletterci. Decisi di non parlarne con i miei genitori, preferivo prendere la mia decisione da sola. Potevo scegliere di rifiutare un'eventuale assunzione e proseguire nella ricerca di un lavoro oppure accettare e provare. Non avevo molto da perdere, non avevo sotto mano altre proposte interessanti ed ero stufa di stare a casa.

Il giorno seguente fui contattata dalla società interinale. Quando sentii il cellulare squillare e riconobbi il numero, ebbi un attimo di esitazione.

"Signora Montanari, la chiamo per chiederle che impressione ha avuto in merito al colloquio che ha fatto ieri" mi chiese l'impiegata.

"L'impressione è stata positiva, solo una cosa non mi è chiara. Mi hanno detto che mi offrono solo un contratto interinale, significa che non ci sono possibilità di inserimento?"

"Generalmente l'azienda propone continui rinnovi ai dipendenti, ma l'assunzione è difficile". Come immaginavo, pensai.

"Capisco. Ad ogni modo, il lavoro mi interessa, le hanno fatto sapere qualcosa?"

"Sì, infatti, la chiamavo proprio per dirle che l'azienda vorrebbe incontrarla ancora oggi per farle una proposta di carattere economico. Sarebbe disponibile per le tre del pomeriggio?"

"Va bene, la ringrazio". Spensi il telefono e rimasi un attimo a riflettere su quanto mi aveva detto. Com'è possibile che rinnovino continuamente il contratto? Dopo quattro rinnovi per legge sono



obbligati ad assumere, almeno che non ti lascino a casa e poi ti riprendano...

Nel pomeriggio mi presentai al secondo colloquio. Incontrai la responsabile del personale e nuovamente il signor Galli.

"Signora Lucia è piacevole vedere un viso giovane" esordì lei.

"La ringrazio, anche se non mi sento poi tanto giovane" le risposi sorridendo.

"Oggi l'abbiamo riconvocata solo per formalità. Ci tenevo a conoscerla. Prima di farle un'offerta economica, vorrei che mi raccontasse qualcosa delle sue esperienze, sia lavorative che universitarie". Respirai profondamente e incominciai a parlare, riassumendo il più possibile la storia della mia vita. Ero stufo di raccontare sempre le stesse cose e dentro di me speravo che quella fosse l'ultima volta, almeno per un po'.

"Bene, Lucia. Le devo fare un'ultima domanda: lei si reputa una persona tollerante?". Rimasi un po' stupita, non capivo dove volesse arrivare.

"Le spiego. Siccome l'azienda è grande ci sono molte persone con le quali lei lavorerà, il mio compito è sia quello di trovare una candidata valida, ma soprattutto che sappia integrarsi nella nostra struttura. Capisce?". Certo che capisco, in altre parole vuoi sapere se potrei creare problemi.

"Onestamente non sono una persona che ama rendere la vita difficile al prossimo. Preferisco rispettare ed essere rispettata". Cosa vuoi che ti dica, che sono solita insultare chi lavora con me?

"Bene. Deve sapere che ci sono state situazioni spiacevoli che vorremmo non si ripetessero... Adesso possiamo proseguire con l'offerta economica che vogliamo proporle. Come saprà si tratta di un contratto interinale, purtroppo le assunzioni sono bloccate. Non si deve preoccupare, però, per noi le assistenti sono importanti e ne abbiamo sempre bisogno, pertanto procederemo con continui rinnovi. Inizialmente le faremo un contratto di tre mesi e poi rinnovi di sei mesi in sei mesi"

"Economicamente cosa mi proponete?"

"Un quarto livello del metalmeccanico e industria. Sono all'incirca mille euro nette al mese. In più abbiamo la mensa gratuita". Riflettei un attimo prima di accettare, ma non avevo molta scelta.

"Va bene. Come procediamo con il contratto?"

"La contatterà l'agenzia per dirle quando dovrà presentarsi a firmare. Direi che potrebbe iniziare già da lunedì prossimo".

C'eravamo dette tutto, io non avevo altre domande perché finalmente c'era stata chiarezza sin dal principio. Il lavoro non era quello che avevo sognato sin da bambina, ma era un lavoro onesto, lo stipendio era decente, ero vicina a casa e ciò che contava di più era che mi sarei fatta un po' di esperienza in una multinazionale. Salutai con una stretta di mano la responsabile del personale e il signor Galli e tornai a casa.

Oggi è il 24 Gennaio e sono più di nove mesi che lavoro in questa azienda. Essere interinali a tempo indeterminato non è piacevole, purtroppo però le cose qui funzionano così. Le assunzioni sono bloccate da anni e l'unico modo per lavorare è tramite agenzia del lavoro. Lavori per sei mesi poi spero sempre che il contratto ti sia rinnovato, perché altrimenti rischi di rimanere a casa senza nemmeno il preavviso. Ci sono segretarie che sono qui da anni e possono dimenticarsi di vedere un giorno un contratto a tempo indeterminato. Lo stesso vale anche per gli impiegati. Insomma, se vuoi lavorare devi accettare di essere un precario. Io lo sto vivendo sulla mia pelle e posso dire che non è facile impegnarsi in un lavoro se sai che da un momento all'altro potrebbero darti il ben servito. A Luglio, allo scadere del primo rinnovo, avevo parlato con il mio capo, chiedendogli che intenzioni aveva.

"Lucia, siccome siamo in una fase di riorganizzazione aziendale interna non so ancora se farle avere un rinnovo di sei mesi...se poi a Settembre le cose cambiano... mi capisce vero?". Certo che ti capisco, grazie per l'onestà.

"Con tutto quello che sta accadendo in questi mesi non posso garantirle nulla. I contratti interinali fanno parte della nostra politica aziendale. Inoltre, siccome il suo è un contratto a termine, non posso investire tempo su di lei. Formarla sarebbe inutile se poi fra qualche mese non dovessimo più rinnovarle il contratto". Per me, che ero seduta davanti a lui, è stato peggio di una coltellata. In quel momento mi sono sentita una sfigata di prima categoria, un numero tra i tanti. Assunta solo per rispondere al telefono, fare trasferte e note spese. Dopo quella chiacchierata mi sono rimessa a cercare lavoro, non perché mi trovi male o il lavoro mi faccia schifo, ma perché so che qui dentro non c'è futuro per me. Ad Agosto, fortunatamente, mi hanno dato comunque un rinnovo di sei mesi. Il mese scorso, però, sono tornata dal mio capo a chiedergli se a Gennaio avrei avuto ancora un lavoro oppure no. Ebbene la risposta è arrivata il giorno prima delle vacanze di Natale.

"Lucia, per via della riorganizzazione aziendale, abbiamo deciso di non prendere più segretarie interinali e laureate. Vogliamo solo segretarie a tempo indeterminato" aveva iniziato così il discorso.

"Bene, allora mi assume?" gli chiesi ironicamente.

"In realtà pensiamo di assumere solo segretarie un po' in là con gli anni, insomma, persone che vogliono fare questo lavoro a vita...lei è troppo giovane e qualificata per questo ruolo". Pensavo che mi stesse prendendo in giro, in realtà cercava solo delle scuse per giustificare la decisione di lasciarmi a casa.

"Non mi fraintenda, lei è brava, sveglia e credo che questo lavoro lo sappia fare benissimo, ma se continua a restare qui rischia di perdere solo del tempo", che gentile, lo fa' per il mio bene.

“Sinceramente io mi trovo molto bene qui, certo, questo non è il lavoro della mia vita, ma valuterei molto volentieri una proposta di assunzione”

“Lei sbaglia, deve continuare a guardarsi intorno e mi dia retta si cerchi un altro lavoro”

“Mi sta dicendo che non intendete rinnovarmi il contratto?”

“No, glielo rinnoveremo per altri tre mesi, ma non so dirle se allo scadere di questi mesi glielo rinnoveremo ancora. Pertanto, lei si cerchi un altro posto”. Mi aveva fatto il regalo di Natale.

Adesso mi ritrovo nuovamente nella stessa situazione di un anno fa'. Devo mandare i curriculum e fare i colloqui. In queste condizioni è impossibile fare progetti per il futuro, il solo progetto è quello di trovare un altro lavoro. Magari ancora interinale. Non è facile, nemmeno adesso che posso vantare un'esperienza in una multinazionale. In Italia molte imprese non hanno la sezione risorse umane e quando ce l'hanno non è aggiornata sulle posizioni aperte. Perdo ancora tanto tempo a capire a chi devo mandare il mio curriculum e il più delle volte mi vedo costretta a spedirlo ad un numero di fax (che probabilmente è quello della reception), perché la mail non è citata. Non parlo solo delle piccole aziende, ma anche di quelle di medie e grandi dimensioni. Spesso è persino difficile capire dove siano collocate territorialmente. A questa disinformazione si aggiunge il problema delle raccomandazioni. Troppe volte solo chi conosce questa o quella persona riesce a venire a conoscenza di posizioni che si aprono presso alcune società. Il più delle volte sono questi stessi privilegiati che riescono ad ottenere un contratto. Io purtroppo non ho questa fortuna e me la devo cavare da sola. Devo continuare a navigare in internet, a rivolgermi alle agenzie per il lavoro e sperare di trovare qualcosa di meglio. Per il momento devo accontentarmi di mille euro al mese e un posto di lavoro che fra due mesi non ci sarà più, ma ho ancora tanta voglia di trovare la mia strada tra gli scaffali di quello che veramente mi sembra il supermercato del lavoro.