

# S/CONSIGLI PER GLI ACQUISTI

• a cura di Joe Condor

Mettiamo un giorno in giro a fare acquisti. Entrate in un grande magazzino per comprare un frullatore. Qualcuna marca nota, qualcuna sconosciuta, qualcuna pubblicizzata, qualcuna non pubblicizzata, nomi accattivanti altri decisamente repellenti. Per scegliere avete alcune possibilità: aspettare la puntata di Lubrano sui frullatori o l'apposito test sul Salvagente, ricordare la marca di quella che si è appena rotto e scartarla, pensare alla pubblicità più convincente, fidarsi del consiglio di un vero amico.

Se da tempo avete rinunciato al frullatore a manovella o alla grattugia di vetro, non c'

detto però che abbiate voglia di seguirlo, un corso di ingegneria elettronica per sciogliere in poltiglia un misto banana meli o di rischiare che la maionese impazzisca perché contemporaneamente l'elettrodomestichino multipluruso sta facendo due uova alla coque. E questo il momento in cui il consumatore ha bisogno degli altri consumatori: il momento in cui si vorrebbe creare una grande catena di solidarietà umana per uscire indenni da un centro commerciale da un cinema da una libreria.

Chi di noi non ha fatto errori sbagliando dal nome alsonante tirato per i capelli dal mercato (trattuto? Sedotti e abbandonati o sedotti e bidonati) dipende da come è andata

a finire. La marca più prestigiosa di scarpe ha certamente il suo tallone d'Achille: l'azienda che è tutto a poco ha sicuramente molte cose che valgono poco: il film (o il libro) del Maestro di turno può essere comunque una birra mortale. Diciamocelo, scrivetele.

Ma scrivetele anche se il contrario avete fatto qualche buon affare o qualche piacevole sorpresa. La gara è aperta: vi accettano scongiuri e consigli. Per non interrompere le emozioni che la lettura del Salvagente inevitabilmente suscita, abbiamo deciso di raggrupparli tutti in un'unica rubrica. Inviateci il vostro sfogo di consumatori pentiti o di consumatori entusiasti.

## La cucina "mutante" di Nonna Papera

Un anno fa ho comprato una cucina nuova. Nome "tecnico" 684M Westinghouse. Io l'ho comprata per amore, soprattutto perché assomigliava a quella "all'antica" di Nonna Papera dei fumetti con i pomelli dorati e sporgenti e particolare, non disprezzabile, costava una cifra accessibile, 630.000 lire. Propagandato nel depliant c'era anche un sofisticato meccanismo di sicurezza che impedisce la fuoriuscita di gas nel caso si chiuda il coperchio con un interruttore girato. L'impressione di aver acquistato un "mutante" e non una cucina, è cominciata una settimana dopo l'acquisto, quando uno alla volta i famosi pomelli di Nonna Papera hanno cominciato a rimanermi in mano. Le indicazioni di calore in compenso cominciarono a svanire solo tre mesi dopo. Attualmente vado "a occhio" dato che si legge appena. Il famoso meccanismo di sicurezza, invece, ha deciso di bloccarsi la sera in cui avevo ospiti a cena. Mi è costato un invito al ristorante e 30.000 lire di tecnico per eliminarlo definitivamente. Se vogliamo essere pignoli, per cucinare, cucina... ma sono venuti meno due motivi su tre che mi avevano fatto scegliere quell'elettrodomestico.

Anna Carli, Roma

## Maglioni e colori: tutto casual

Sono un'appassionata di maglioni, se sono colorati a tinte sgargianti, è ancora meglio. In genere mi piace tutto l'abbigliamento casual. Per questo per me i negozi Stefanel, Benetton, Sisley sono i miei preferiti. Anche per mia figlia, che ha sei

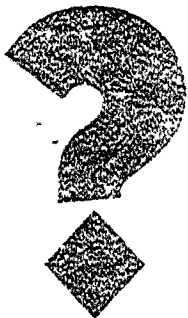
anni, compro i maglioni alla 012 Benetton. Sarà perché addosso ai bambini le cose si sporcano molto e si lavano spesso, ma la qualità non mi sembra corrisponda al prezzo. Già dopo il primo lavaggio diventano ruvidi, si infeltriscono. L'impressione è quella di un golf che si ha a casa da tanti anni e non si ha il coraggio di buttare per dargli una faccia nuova uno lo tinge di un colore diverso. E la qualità della lana, se non è super buona, te la puoi scordare. Un altro caso, sempre di abbigliamento: ho comprato un giaccone della Henry Cotton's per 500.000 lire, stile casual elegante. Molto bello, morbido. Purtroppo si è rovinato subito, si è sfornato.

Adriana Zamponi, Roma

## La storia del calcio non è... infinita

Vi invio questa mia storia che non è una delusione per un acquisto, perché non sono riuscito, come vi spiegherò, neanche ad effettuare tutto l'acquisto, ma una vera e propria truffa. Ho iniziato la raccolta di una collana in dodici volumi per fascicoli da comprare in edicola "La grande storia del calcio" del Gruppo Editoriale Fiorentino s.p.a., Edizioni La casa dello Sport, direttore responsabile Andrea Rauch. Contando sulla serietà della società sono andato avanti con la raccolta, ma l'ultimo fascicolo è stato il n. 45 che non completava neanche il secondo volume. Non ho trovato neppure la relativa copertina richiesta alla casa editrice. E ora, quella parte dei fascicoli del secondo presunto volume sono sparsi per la casa. Ho inviato numerosi solleciti a Firenze ma non ho mai ricevuto risposta.

## HIT PARADE



Spot, campagne pubblicitarie, reclame e slogan: volenti o no ci conviviamo quotidianamente. La pubblicità, insomma, è entrata nel nostro linguaggio oltre che nel nostro immaginario. Non solo. C'è qualcosa che ci spinge, magicamente, ad amarne alcune e a detestarne altre. Questo spazio è dedicato a tutti i nostri "conti in sospeso" con i fabbricanti di spot. Potete votare la pubblicità che più amate e quella che più odiate (televisiva, radiofonica, mezzo stampa, mezzo autobus, mezzo muro...). E se volete anche spiegando perché.

## GRIGIO FUMO



Perché gli italiani non scopano più come una volta?

Questa è la pubblicità degli aspirapolveri Alfatec (ideata dalla SZT). Intrigante o di cattivo gusto? Offensiva o ironica? E' di certo una di quelle "trovate" che fa discutere. E a voi, piace o no? E perché? Tele/fax/scriveteci al più presto il vostro parere. Nel prossimo numero potrete leggere le prime risposte.

## CASITA' CROVA

# Cosa aspettate, stupidi, a diventare ricchi?

Cameriere part time o esperto in psicocibernetica: così, assicura il professor Kritzpatrick, si fanno i soldi. Ma, attenti, è un raggirio in piena regola.

di Riccardo Mancini

Non ci sono più dubbi: esiste un metodo sicuro per arricchirsi. Intere pagine dei rotocalchi più diffusi accanto alla foto rassicurante di un tal prof. Kritzpatrick, annunciano da qualche tempo la possibilità di cambiare radicalmente la propria vita. Come? Semplice: rassicura l'inserzione: "ero uno come te il mio futuro era incerto non avevo prospettive poi ho elaborato un pensiero che è diventato un metodo per guadagnare tanti soldi". Il metodo viene precisato nella pagina pubblicitaria, è scientifico, inaffabile e chiaro. Certo non si diventa miliardari, ma si possono guadagnare molti soldi. Attenzione però: il segreto di Paperoni de Paperoni è "per molti ma non per tutti" occorre perciò affrettarsi a inviare la prenotazione per rientrare tra i 18 mila (non uno di più) fortunati che risulteranno beneficiari. Per sole 69.500 lire, infatti, in contrassegno si ricevono i materiali che spalancano le porte del palazzo di Cresco. Potete immaginare con quale trepidazio-

**VUOI CAMBIARE LA TUA VITA?**

Mi chiamo Kritzpatrick e sono uno come te. Il mio futuro era incerto, non avevo prospettive ma poi ho cominciato ad elaborare un mio pensiero che presto è diventato un metodo per guadagnare tanti soldi. Oggi a distanza di un anno sono ricco e famoso e voglio dividere con te il mio segreto. Il mio è il primo sistema studiato per assicurare in breve tempo inimitabili vantaggi economici. Non dovrai

investire denaro né avere particolari doti. Sarà importante applicare il mio metodo correttamente per risolvere i tuoi immediati problemi economici. È un metodo scientifico, quindi inimitabile, semplice e chiaro. Non pensare di diventare miliardario, ma ti garantisco che guadagnerai molti soldi. Il mio metodo è per molti ma non per tutti. Infatti solo 18.000 persone potranno riceverlo. Pensaci! Come sarà il tuo futuro se prendi subito e come sarà se ritorni!

Puoi anche telefonarmi, ma se vuoi un consiglio da amico, invia subito il coupon. Scoprirai che cambiare vita può essere facile.

WASHINGTON HOLDING

Nome e Cognome \_\_\_\_\_  
 Indirizzo \_\_\_\_\_  
 Città \_\_\_\_\_  
 Prov. \_\_\_\_\_  
 Tel. \_\_\_\_\_

ne abbiamo aperto il pacco in arrivo dalla sezione italiana della Washington Holding con sede a S. Benedetto del Tronto. All'interno una buffa borsetta in cartoncino nero con una audiocassetta e un librettino. La cassetta dura pochi minuti quasi per intero occupati da una musica di sottofondo molto melensa. Nei due lati (assolutamente uguali) viene sintetizzato in meno di tre minuti il Kritzpatrick-pensiero: ognuno di noi ha enormi potenzialità di successo: il metodo permette di monetizzare il tempo libero: se ribolle in voi lo spirito dell'imprenditore, leggete il libro con spirito aperto e prospettico! Possiamo al libro. Si tratta di una sorta di Bigliani bigliato di mestieri qualsiasi. Il primo consiglio per realizzare una montagna di soldi è davvero insolito: fare il raddomante sempre che si possiede il DONO. Minimale le spese per avviare la florida attività: un pendolino. Tra i libri consigliati per la professione spicca "Radioestesia applicata all'aldilà". Scorrono i mestieri d'oro: astrologo ipnoterapeuta grafologo esperto in psicocibernetica (?) o di dinamica mentale (?) consulente in franchising esperto in computer grafica ma anche, più banalmente, noleggiatore di macchine da scrivere, correttore di bozze, meccanico o cameriere part time. I consigli del Kritzpatrick (quando ero studente in pochi mesi ho costruito un rete di tremila venditori) sono un concentrato di banalità e pregiudizi. Ogni voce - mentre



re- è descritta in poche righe generiche se guita a volte da alcuni titoli di libri sull'argomento. Non mancano né le indicazioni fasulle ("fare il giornalista conviene perché gli articoli sono pagati un milione l'uno" o anche "il mercato delle auto usate è in continua espansione") né i consigli conditi da una buona dose di cinismo. Nell'adorazione del profitto ad ogni costo non c'è alcun scrupolo nel consigliare subappalti, lavori neri, sfruttamento indiscriminato di studenti, stranieri disoccupati. Facendo una semplice moltiplicazione scopriamo che i fautori del milionario far da te incasseranno con questa astuta operazione quasi a costo zero - un miliardo e duecentoquantantimilioni. E sempre che si limitino a spedire soltanto diecimila copie (ma chi mai li controllerà?) altrimenti il profitto leverà ancora. L'elemento professor Kritzpatrick ammesso che esista ha però commesso nel libro un errore imperdonabile. Nella lista dei mille modi per diventare ricchi non ha avuto l'autoironia di inserire quello che lui stesso usa: un libro che spiega come diventare ricchi. Alle spalle degli ingenui.