

MULTILEVEL

Di
Anna Mauro

COMMEDIA

ATTI 1

DURATA 70'

LINGUA ITALIANA

AMBIENTAZIONE SALA CONVEGNI

PERSONAGGI MASCHILI 5

PERSONAGGI FEMMINILI 7

SINOSI

La spersonalizzazione ed il lavaggio del cervello attuati nelle convention all'americana del multilevel denunciate da una delle vittime all'atto di un'importante premiazione.

Personaggi

Simona-incaricata

Elio Bocchi-manager

Paolo-top leader

Claudio

Presidente

Presentatrice

Fiorella-responsabile di zona

Gisella Migliore

Vittoria

Sonia

Giusy e Mariano -Altri incaricati dell'azienda

Convegno aziendale d'apertura dell'anno.

Vittoria

E' stupendo questo posto. Carico di energie positive. Grazie per avermi portato qui.

Sonia

Adesso ti faccio firmare il contratto ed è fatta. (le fa firmare un foglio)
Benvenuta fra noi.

Paolo

(a Simona) E' una grande opportunità di guadagno e di crescita personale, credimi. Ti basterà versare duecentosessantamila lire per ricevere il materiale di formazione. Potrai cominciare a vendere e a percepire il tuo guadagno.

Simona

Ma io questi soldi non li ho.

Paolo

E' un investimento. Non dovrai pagarli tutti in una volta. Oggi basterà dare un piccolo acconto e firmare il contratto. L'occasione di oggi difficilmente si ripeterà. Più il numero dei venditori aumenta e più i guadagni diminuiscono. Osserva i prezzi bassi. Dal produttore al consumatore. Come fai a non capire?

Simona

Ma a chi venderò?

Paolo

Vuoi che tua madre non compri...se non altro perché sei sua figlia. Le zie, le cugine, gli amici...

Simona

E poi? Cosa farò dopo?

Paolo

Allora non hai capito! Il segreto non è soltanto vendere il prodotto, ma anche trovare altre persone che lavorano per te. Il giro di soldi c'è e tu sei fra le prime ad aderire.

Simona

Non ho ancora accettato.

Paolo

Ma come fai a non capire quello che potrà derivare da un'attività del genere...guadagnerai dalle tue vendite e dalle persone che introdurrà nell'organizzazione. Ti farai una barca di soldi. Più la catena si ramificherà sotto di te e più guadagnerai.

Simona

Non credo di farcela, mi dispiace.

Paolo

Ma sei veramente stupida. Ma non capisci...

Simona

Ascoltami, non voglio aderire. Sarò stupida, sarò cretina, ma questa cosa non mi convince per niente.

Paolo

Mi dispiace averti sopravvalutato.

Simona

Ok, me ne vado. Grazie per il pranzo.

Paolo

Ciao.

Bocchi

Scusami Paolo...(a denti stretti)...mai fare sistemi di mercato se sei alle prime armi. Vediamo un po', Simona. Intanto mi presento. Sono Elio Bocchi, Elio (le stringe la mano) . Qua non esistono classi sociali, tutti siamo uguali, tutti ci diamo del tu (si allontanano insieme). Ho capito che l'opportunità di lavoro che ti è stata offerta non t'interessa. Bene, nessuno ti costringerà, ma non distruggere le speranze di chi ci sta provando. Hai mai praticato il multilevel?

Simona

No.

Bocchi

Allora come fai a criticarlo...Se vuoi qualche delucidazione in più, io posso dartela (escono di scena; Claudio si avvicina a Paolo).

Claudio

E' andata buca, vero?

Paolo

Che gente inutile che ho intorno... E dire che la reputavo un'amica.

Claudio

Ce la fai a raggiungere il punteggio?

Paolo

Macchè! E tutto grazie a quella stronza. Pure il pranzo le ho pagato...

Claudio

Noi non arriveremo mai a quei livelli. Quanti soldi ci sto rimettendo...Acquisto di kit, pagamenti di convegni e così via. Mi sto riducendo sul lastrico. Peccato che hai rotto con Simona. E' una ragazza che mi piace moltissimo, al di là dell'attrazione fisica che provo per lei.

Paolo

Se vuoi, puoi tentare un approccio. E' libera, è tutta tua.

Claudio

Quando diventerò qualcuno, mi farò avanti con lei, stanne certo.

(Una luce inquadra Simona ed Elio Bocchi che parlottano, sorseggiando un drink. Bocchi ha la voce calda, suadente).

Bocchi

Una facoltà interessante, la tua. Io, invece, a tempo perso (ride), faccio il medico.

Simona

Perso?

Bocchi

Devo dire così perché quest'attività mi prende moltissimo.

Simona

Allora non è affatto vero che per guadagnare, basta impegnare due, tre ore alla settimana. Avevo capito che Paolo voleva approfittare di me.

Bocchi

No, questo no. Ma Paolo è un pivellino e aspira alla carriera, senza possedere le qualità necessarie per andare avanti.

Simona

Incapace?

Bocchi

Sì, un'incapacità di fondo non gli consente di raggiungere nessun obiettivo. (La osserva)...Che begli occhi che hai!

Simona

Grazie.

Bocchi

Sono occhi, quelli, che farebbero capitolare il più esigente dei compratori.

Simona

Perché dici così?

Bocchi

I tuoi sono occhi che ridono, che invogliano, sono gli occhi di una persona pulita di cui chiunque si fiderebbe ciecamente.

Simona

Ai venditori va tutto il mio rispetto. Non riuscirei mai a fare il loro lavoro. E' un mio limite, non potrei mai.

Bocchi

Venditori non si nasce, acquirenti sì.

Simona

Bella questa!

Bocchi

C'è un'idea sbagliata del bravo venditore. Per esempio di quello talmente bravo che potrebbe vendere frigoriferi agli esquimesi. Secondo te uno così è bravo?

Simona

Bravissimo.

Bocchi

E no, cara Simona, quello è un truffatore perché non ha reso un servizio a quelle persone. Ha soltanto rifilato un oggetto inutile. Per gente come

questa i venditori godono di pessima fama. E' la gente pulita, la gente che si aggiorna, che può avere successo nella vendita.

Simona

Pensi che potrei riuscire in quest'attività?

Bocchi

Ne sono certo. Ma la strada da percorrere è dura. Ci sono gli stages, ci sono i convegni, il meeting settimanale, gli obiettivi e il fatturato. Ci saranno le volte che avrai voglia di buttare tutto per aria, che ti sentirai sola. Ma al di là del lavoro c'è molto di più, Simona. Ci sono le serate alternative. Ritroverai il piacere di stare lontana dalla televisione. Io ero un accanito giocatore di bridge. Se mi volto indietro mi rendo conto che ho trascorso metà della mia vita sui tavoli verdi. E a che pro? Il mondo del multilevel è affascinante, ti consente di conoscere una miriade di persone. E ti posso confessare una cosa?

Simona

Sì, certo.

Bocchi

Quello che m'intriga di più è l'eterogeneità dell'ambiente in cui opero. Guardati intorno. In questo convegno c'è di tutto e di più. Dai manager alle casalinghe, dai meccanici agli oculisti, dai consulenti agli avvocati. E' un centro di raccolta di materiale umano strepitoso. Qui siamo tutti uguali, te lo ripeto, e al di fuori da qui siamo tutti pronti a stenderci una mano l'un l'altro.

Simona

Ma tu riesci a vendere?

Bocchi

Più che a vendere, sono bravo nel creare organizzazioni.

Simona

A proposito...una cosa che non mi va è pensare di sfruttare le persone che ho inserito per potere guadagnare. Mi sentirei un verme.

Bocchi

Anch'io, inizialmente, ho avuto i tuoi stessi dubbi. Ho firmato il contratto solo per fare piacere al mio primario che mi aveva invitato. Poi ci ho preso gusto.

Simona

Una catena di Sant'Antonio?

Bocchi

No, perché la catena è basata sull'investimento del collaboratore grazie ad un esborso di denaro e il guadagno avviene esclusivamente tramite il coinvolgimento di altre persone a tale investimento. Il multilevel è basato sulla vendita di un prodotto o servizio della ditta fornitrice. E sulla differenza che viene riconosciuta ai leader e ai responsabili. E poi vuoi mettere...tutta la gente che può guadagnare qualcosa perché tu le hai dato questa opportunità.

Simona

Ma sì, ma tanto che ho da perdere...

Bocchi

Infatti...

Simona

Tanto vale giocare la carta. Mi sei piaciuto per la tua sincerità. Soltanto un patto. Vorrei che a seguirmi fossi tu personalmente. E non Paolo. Con lui non arriverei da nessuna parte.

Bocchi

Ti assicuro che, malgrado l'inserimento risulti di Paolo, mi occuperò personalmente di te. Del resto, sono il suo area manager. E' il mio lavoro (prontamente, le porge il contratto, che Simona firma). Benvenuta nella nostra grande famiglia, Simona. L'augurio che tu possa fare carriera nel

minor tempo possibile per giungere alla guida di quest'impresa favolosa. (Simona è chiaramente affascinata da Bocchi) Adesso aspettami un attimino che consegno il tuo contratto. Ah! Scusa, manca l'acconto.

Simona

Scusami tu. Entro la settimana salderò il totale.

Presentatrice

Ben trovati e il più caloroso benvenuto ai nuovi inseriti. Facciamo insieme un grande applauso. Bene...adesso, dopo il sistema di mercato, i momenti più attesi del Convegno d'apertura dell'anno duemila. Sfileranno i responsabili di zona con i loro manager primi classificati.

Sulle note della "Carmen" di Bizet, dalla platea saliranno sul palco delle persone che reggeranno i vessilli di zona. Una base registrata di applausi accompagnerà la sfilata.

Presentatrice

E adesso...dulcis in fundo...con un fatturato di un miliardo, quattro milioni e cinquecentoventisettemilalire... i primi classificati dell'anno 1999. Accogliamoli con un grosso applauso. Gisella Migliore, responsabile della zona sette e la sua manager, Fiorella Pistone.

Sfileranno anche loro su una base registrata e saranno accolti a ritmo di battute di mani. Una volta sul palco, prenderanno posto davanti agli altri e ascolteranno l'Inno nazionale.

Presentatrice

Grandissima Gisella. Complimenti Fiorella. Ecco. A te la parola.

Fiorella

Oggi è...è il più bel giorno della mia vita (piange a dirotto. Con grande difficoltà riesce a parlare) Mi chiamo Fiorella Pistone, ho trentanove anni e sono in attività da due anni. (Sorridente e riprende coraggio come per un copione già preparato). Sono sposata...contro chi? ...vi chiederete...no, sono felicemente sposata da dodici anni e ho due figli meravigliosi. Prima di conoscere tutto questo, facevo la casalinga a tempo pieno. Cucinavo,

lavavo, stiravo, rassettavo, pulivo sul pulito, insomma! Una mattina, mentre facevo la spesa, incontrai una mia ex compagna di scuola che non vedevo da molto tempo. Non la riconobbi immediatamente. La ammirai per il suo aspetto, per la ricercatezza del suo abbigliamento, per il lusso dei suoi accessori. Dopo i convenevoli di rito, mi spiegò che lavorava felicemente per una società di multilevel e che cercava persone che volessero guadagnare a tempo libero. Io!...dissi prontamente. Lavorare era da sempre stato il mio sogno, ma per l'attività di libero professionista che svolge mio marito, non potevo sottostare a degli orari che m'impedivano di dedicarmi ai miei figli. L'ex compagna di cui vi sto parlando, che è la grande Gisella Migliore, mi invitò al meeting. Accettai di buon grado anche se tutti cercarono di dissuadermi. Bene! Ottenevano l'effetto contrario. Ancora oggi mi chiedo perché c'è sempre la voglia di soffocare le aspirazioni degli altri. Mia madre mi ripeteva sempre...Non ce la farai...Questa non è roba per te...Tu sei abituata a fare la signora...Lascia agli altri meno fortunati di te quest'attività di vendita diretta. Lo so, si vergognava di me. E io avevo paura che un giorno potessi sentirmi dire da lei...Hai visto? Hai sbattuto la testa contro un muro. Che t'avevo detto? Quando quella sera, al meeting sentii la parola manager, nella mia testa si accese come una lampadina. Io, una casalinga, avrei potuto diventare una manager. Lì cominciai a sognare ad occhi aperti. E oggi (piange per la commozione) quel sogno si è realizzato. Grazie. Grazie a tutti.

Presentatrice

Complimenti ancora, Fiorella. Ci hai fatto commuovere. Ma non è finita qui. Adesso il momento più atteso. Standing ovation quella che merita....Sistemiamoci tutti e facciamogli da arco trionfale. Il nostro presidente.....Gerlando D'Amico...(Il presidente passerà sotto quest'arco improvvisato dai manager e salirà sul palco. Ovazione registrata)...che premierà, per le qualifiche raggiunte, il top manager Paolo Atanasio (applauso che accompagna Paolo che attraversa la platea), ... la top leader Brigida Marmi (c.s) e la nuova, fiammante responsabile di zona Fiorella Pistone (sul palco il Presidente appunterà un distintivo di latta sulla giacca di ognuno).

Paolo

Dedico questa qualifica a Simona, mia amica di sempre, che oggi è entrata a far parte della mia squadra.

Brigida

(impacciata, dimostra la sua ignoranza) Sì, sono molto contenta di essere qui. Sono molto entusiasta e...non so più cosa dire.

Fiorella

Grazie, grazie a tutti. Vi amo! Oggi è il giorno più bello della mia vita.

Presidente

Eccole le giovani colonne della nostra società. I loro risultati devono esservi d'esempio. (inizia l'addestramento)

La nostra è un'attività che dev'essere svolta con ottimismo.

Chi vede nero, chi è pessimista, non può andare lontano. Per ottenere successo, quindi, è necessario avere l'atteggiamento giusto, un atteggiamento positivo, un entusiasmo capace di superare o di aggirare qualunque ostacolo, di coinvolgere chi ci è vicino. E la prima cosa da fare è quella di fissare gli obiettivi e quindi agire con metodo. Seneca diceva che non esiste vento favorevole per un marinaio che non sa dove andare. E nella nostra attività, il non sapere dove andare è causa di fallimento. Tenete presenti sempre le vostre capacità personali e la realtà che vi circonda. Lasciate che a spiegare i sistemi di mercato sia chi ha più esperienza e competenza di voi, altrimenti rischiate di bruciare la gente. Nella nostra attività non è solo il pessimismo da combattere. Quello che si deve veramente combattere è il delirio d'onnipotenza di chi pensa di non avere bisogno d'imparare nulla, di chi diserta i convegni, di chi non frequenta gli stages e così via. Dovete riuscire a cogliere il meglio. Dovete gustare ciò che accade. Il segreto sapete qual è? Scoprire nella routine qualcosa d'insolito perché l'abitudine produce la scarsa motivazione. Nella vita come nel lavoro. Non temete mai il nuovo. Dovete essere curiosi, leggere, osservare le persone e le cose che avete intorno. Dovete avere sempre l'entusiasmo di progettare il futuro. Conoscete il segreto di Pollyanna ...quello di trovare il lato bello delle cose? Fatelo vostro. Leggete gli eventi in positivo. Interpretate i fallimenti come opportunità. Comprenderete meglio la realtà e riuscirete a dominare i vostri stati d'animo. Il vostro atteggiamento non potrà che essere positivo anche davanti all'evento più negativo. Il nostro lavoro è avventura. Modifichiamo i pregiudizi, adattiamoci alla gente. Agli inizi della mia carriera non guadagnavo niente, eppure ringraziavo il cielo per avere avuto l'opportunità di svolgere questo lavoro che mi permetteva di conoscere la gente che mi circondava: i veri amici, i falsi amici e gli invidiosi. Poi i soldi sono arrivati. Il mio lavoro è stato ripagato. Adesso vi faccio una domanda. Quanti di voi pensano "Se prendessi io l'assegno di Maria

Frignone, che è la nostra manager numero uno, risolverei ogni problema". Su, alzate la mano. Adesso ditemi...quanti di voi lo vogliono veramente?. Di meno. E quanti di voi sono disposti ad accettare il prezzo che si paga? Ancora meno. Perché molti di voi si fermano solo ed esclusivamente al desiderio. Ma tra desiderare e volere raggiungere un obiettivo c'è il mare. Desiderio è tutto quello che ci piacerebbe fare o avere, ma non siamo disposti a sacrificarci. E' come stare con la testa fra le nuvole e i piedi nella pozzanghera. E allora...da stasera per raggiungere un obiettivo dovete essere disposti a pagare un prezzo. Siete disposti a farlo?

Coro

Sì!!!!!!!

Presidente

Allora cosa aspettate? Andate e moltiplicatevi.

Sottofondo di trombe, fischietti e applausi. Improvvisamente il silenzio. Seduti su una panchina, sul proscenio, Claudio e Simona.

Claudio

Dimmi la verità, Simona. Sei felice?

Simona

Certo!...Meglio di così.

Claudio

Dai, non scherzare. Tu non sai dire bugie. Cosa c'è che non va?

Simona

Niente. Tutto ok.

Claudio

Non ti credo. Anche se sono stato raggiunto dall'eco dei tuoi successi sono fermamente convinto che tu non sei felice.

Simona

Può darsi. Da cosa te ne sei accorto?

Claudio

I tuoi occhi dicono altro. Hanno perso quella freschezza e quella gaiezza che li rendevano unici. Cos'è successo? Proprio non vuoi dirmelo?

Simona

Non ce la faccio.

Claudio

Ti sei innamorata di Bocchi, vero?

Simona

Sì.

Claudio

Ci avrei scommesso qualunque cosa.

Simona

Come hai fatto a capirlo?

Claudio

Quello è un puttaniere, approfitta delle situazioni.

Simona

Si è servito di me, mi ha sfruttato. Ha subito capito l'attrazione che io provavo per lui e l'ha cavalcata per spremersi come un limone. Tutto, ho fatto tutto quanto per fargli piacere, ho compilato non so quante liste di nomi, fissato quanti appuntamenti, bussato a quante porte. Come se fossi una mendicante. Ero disposta a fare di tutto pur di guadagnare la sua stima, pur di ricevere qualche suo apprezzamento, pur di sentirmi dire che ero il suo braccio destro e che senza di me ed il mio entusiasmo la sua zona non aveva motivo d'esistere. Voliamo Simona...mi diceva...voliamo sulle ali dell'entusiasmo.

Claudio

E poi...cos'è successo?

Simona

Le liste nomi prima o poi cominciano ad allungarsi a rilento. Non riesci più ad avere nuovi nominativi...e allora...arrivano i rimproveri...l'essere accusati di essere negativi, di non credere più in quello che si fa. Arrivano i nuovi inserimenti con la loro freschezza, la loro allegria e tu vieni relegato in un angolo e invitato a cogliere la voglia di fare dei neo arrivati. E' lì che ti senti svuotare dell'anima, che cominci a sentirti un vegetale perché altri così vogliono. Bocchi è riuscito a farmi sentire una parassita. E per di più sono stata costretta ad assistere alle sue manovre di perfetto cascamoto per far cadere le ragazze più carine nella sua rete.

Claudio

Fortunatamente mi sono tirato fuori in tempo da questa vicenda. Ma in qualunque momento sono disposto a fare qualcosa affinché questo stritolamento morale cessi di colpo. Ascoltami...(parla sottovoce)...devi cercare di essere fra le premiate al convegno. E' l'unico modo per potere dire la tua.

Simona

Non ho la forza. Non ce la farò mai.

Claudio

Devi farcela. Io sarò al tuo fianco e ti aiuterò. Quanti inserimenti ti mancano per raggiungere la qualifica?

Simona

Uno, con un fatturato minimo di cinquecento euro.

Claudio

L'hai trovato. Eccomi! Mi reinserirò sotto un altro nome. Tanto non controllano i documenti e poi nessuno si ricorderà più di me. Poi... (le parla all'orecchio, Simona sorride)...e ancora... (ridono insieme)...sei così bella quando ridi.

Il sipario si apre con la musica della marcia trionfale dell'Aida. Sfilano quattro coppie con i vessilli di zona. Una delle coppie è formata da Bocchi e Simona.

Presentatrice

Ed ecco a voi i vincitori. Giusy Forte e Mariano Picare. (ai due)
Diteci...cosa rappresenta il vostro vessillo?

Giusy

E' una scena divisa in due: bianco e nero e a colori. E' la nostra città prima e dopo avere conosciuto quest'attività.

Presentatrice

Bellissimo. Il grigiore del prima e il colore del poi. Applauso, grazie (applausi registrati). Adesso il grande Bocchi con l'emergente Simona. Sul vostro vessillo c'è un piccolo aereo che ride. Simona, cosa vuol significare questa immagine ridente?

Simona

E' il nostro motto che spiega tutto. Sulle ali dell'entusiasmo.

Bocchi

E l'entusiasmo di Simona ha fatto sì che la zona otto fosse la più grandeeee!
Simona ha raggiunto la qualifica di top leader. A te la parola (scendono tutti dal palco)

Simona

(inspira profondamente) Questo è uno dei luoghi dove nasce la convinzione di potere diventare qualcuno. E nel multilevel moltissimi lavorano come matti e pochissimi arrivano a fare carriera. (Bisbigli di disapprovazione) In questa convention all'americana, dopo tanti lavaggi del cervello, voi poveri partecipanti verrete immessi sul campo di battaglia. Le casalinghe ameranno sentirsi chiamare manager, meccanici e

cuochi e aspireranno a diventare agenti di una multinazionale. Sono bravi. Riescono a fare sperare i falliti, quelli come me, che vogliono prendere facili scorciatoie nella vita.

Bocchi

Fermatela!

Simona

(con impeto crescente) L'entusiasmo e la voglia di fare ti coinvolgono, ti prendono. Riesci a tralasciare finalmente la tivù e a passare serate alternative. Ma fuori da lì sei sola, a combattere contro mulini a vento.

Presidente

E' impazzita!

Simona

Riusciranno a penetrare nella vostra vita privata. Conosceranno i vostri orari, i vostri spostamenti. Attueranno pressione psicologica nei vostri confronti, così come hanno fatto con me. Io non sono riuscita a liberarmi.

Voce in sala

E' vero. Quello che sta dicendo è vero.

Simona

Non ho fatto altro che compilare liste nomi e ancora liste. Amici, parenti, conoscenti. Ho visto tante persone perdere tempo, soldi, amici proiettati ad inseguire facili chimere. Ho fatto pressioni su persone mai viste prima. Di punto in bianco mi comportavo come se le conoscessi da tempo, Come se fossimo grandi amici. Ho lusingato, promesso, inventato...

Voci dalla sala

Anche per me è stato così! Brava! Ci voleva!

Bocchi

(urla) Non datele retta. Parla così perché ha fallito.

Simona

Ho fallito, sì, ho fallito. Ho rotto rapporti di amicizia, ho rovinato rapporti affettuosi e di stima e adesso mi ritrovo sola. Andate via finchè siete in tempo. Via! (Claudio sale sul palco, la prende per mano e la trascina via, mentre altri incaricati abbandonano la sala convegni)

Bocchi, Presidente

Fermi! Dove andate? Restate ai vostri posti. E' una splendida opportunità. Non lasciatevela sfuggire (la gente continua ad andare via)

Sipario

.