

Librai a scuola per stare al passo con i tempi

Corsi specialistici di perfezionamento con James Daunt e Joshua Foer da oggi sull'Isola di San Giorgio Maggiore a Venezia

di **Giovanna Pastega**

► VENEZIA

«Quando vendi ad un uomo un libro, non gli vendi 12 onces di carta, un po' di inchiostro e della colla, gli vendi un'intera nuova vita!», diceva lo scrittore americano Chirstopher Morley. Ma oggi, sempre più spesso, vendere un libro non è una "missione intellettuale", bensì una vera e propria operazione di marketing. Che il mestiere del libraio sia diventato negli ultimi decenni sempre più difficile, non solo per il diffondersi di nuovi strumenti tecnologici "antagonisti", ma, a causa di pratiche commerciali sempre più complesse e burocraticamente pesanti, è un dato di fatto. Che fare, dunque, affinché questo mestiere così antico non perda di fascino e di valenza culturale ma nemmeno paghi lo scotto di una incapacità ad adeguarsi ai tempi e ai mercati?

A dare risposte a questi e tanti altri quesiti ci ha pensato **La Scuola per Librai "Umberto e Elisabetta Mauri"**, che dal 1983 ad oggi ha dato vita in col-

laborazione con la Fondazione Giorgio Cini nell'Isola di San Giorgio Maggiore a Venezia a corsi specialistici di perfezionamento per librai professionisti.

Quest'anno, da oggi fino a venerdì 27 gennaio, il 29° Seminario di perfezionamento della Scuola sarà dedicato a "l'innovazione del servizio in libreria": cinque giornate di analisi e confronto tra esperienze nazionali e internazionali. Un'attenzione particolare sarà data ai nuovi strumenti offerti dal web.

Tra gli ospiti d'eccezione anche James Daunt, fondatore della Daunt Books, fautore di un ritorno della «libreria a servizio del quartiere come soluzione per salvarsi dall'e-book». A conclusione del seminario l'intervento di Joshua Foer, autore del best seller "L'arte di ricordare tutto" e la consegna del "Premio per Librai Luciano e Silvana Mauri", giunto alla sua sesta edizione.

«Noi - osserva Achille Mauri Presidente del Comitato Promotore della Scuola - cerchiamo di analizzare ogni fenomeno editoriale e di sfruttarlo a nostro vantaggio. In un mo-

mento di crisi internazionale l'obiettivo è quello di raccogliere più informazioni possibili proprio nei paesi dove il problema è più avanzato: dunque negli Stati Uniti. Tutto avviene lì prima che altrove, così noi possiamo contare su un tempo di preparazione agli eventi poiché il mercato americano ci serve come banco di prova. La media di vendita di ogni titolo in uscita è bassissima nel mondo intero, tutto il mercato mondiale si regge su qualche best seller e non sulla massa dei libri che si producono. Un libro di grande successo può salvare l'economia di un editore, ma anche di tutta la catena di vendita del prodotto letterario».

«Fondamentale - continua Mauri - diventa sempre di più l'attenzione verso il cliente, che è stata un po' trascurata dalle grandi catene, dove il libraio è più che altro un commesso. Il cliente è un obiettivo difficile di per sé, ma non bisogna deluderlo. Bisogna imparare a comportarsi nella vendita dagli altri settori merceologici più ricchi, che si rapportano

all'acquirente a partire dalla provenienza geografica, ma anche che dispongono i prodotti secondo un attento studio dei comportamenti del compratore. Anche noi dobbiamo passare da un empirismo totale alla costruzione della libreria come un'impresa, analizzando esperienze, proponendo metodi, idee, spunti innovativi per la sopravvivenza di questo settore. Il mestiere del libraio non si fa per soldi ma per passione, e la nostra scuola ha anche il compito di disincantare quelli che pensano che questo mestiere non costi fatica. Se poi le librerie vendono anche gadget non c'è da meravigliarsi, spesso è una strada obbligata, una strategia per sopravvivere. Ricordiamoci che siamo un popolo di non lettori. Spesso chi compra libri poi non li legge, e se le donne leggono molto di più degli uomini, nel complesso regna l'analfabetismo culturale. Quindi tutto ciò che aiuta ad attirare verso il libro e la lettura va bene, senza preconcetti: dall'e-book al pane caldo come è accaduto già in qualche libreria!».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«Il mestiere di libraio non si fa per soldi, ma per passione. La Scuola vuol anche sfatare l'idea che questo mestiere non costi fatica» dice Achille Mauri

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

“ PANE E LETTURE

Tutto ciò che aiuta ad attirare verso il libro e la lettura va bene, senza preconcetti: dall'e-book al pane caldo com'è già accaduto qualche volta

