



Fammi ridere e leggerò

Spot e lettura non vanno d'accordo? Solo in Italia. Un'esperta racconta le campagne pubblicitarie che nel mondo riescono a diffondere l'amore per i libri. E gli esempi da non seguire

colloquio con **Annamaria Testa**
di **Angiola Codacci-Pisanelli**



COS'È QUEL FOGLIO, Max?, chiede la maestra al bambino che sta passando un biglietto a una compagna. Lo prende, inizia a leggerlo e si commuove, perché quelle scritte dal bambino sono parole d'amore bellissime, sono una vera poesia. «Leggere ispira ai bambini le parole giuste», dice il claim dello spot, un filmato canadese del 2006 per la campagna di finanziamento

per le biblioteche scolastiche. È uno dei modelli che Annamaria Testa, esperta di creatività e comunicazione (vedi il suo sito nuovoeutile.it o saggi come "La parola immaginata. Teoria, tecnica e pratica del lavoro di copywriter"), farà vedere giovedì 26 gennaio a Venezia, alla Scuola per librai Umberto ed Elisabetta Mauri (in programma dal 24 al 27). Annamaria Testa terrà una lezione su "Promuovere libri e lettura: una rassegna di buoni esempi dal mondo": «Ma più che una lezione

sarà il confronto tra le più recenti campagne pubblicitarie italiane e i corrispettivi stranieri più riusciti che ho raccolto negli ultimi anni», spiega.

Fare pubblicità alla lettura è difficile, farla a singoli libri è praticamente inutile: «Quando vedo le pagine di giornali piene di copertine penso che non servono a molto, e che gli editori dovrebbero piuttosto unirsi per fare campagne che aiutino ad allargare il mercato, a coltivare i lettori forti e a



farne nascere di nuovi. E soprattutto a non far disamorare i giovani, che leggono fino all'adolescenza e poi lasciano perdere. Bisognerebbe lavorarci molto, in modo ragionato e continuativo, e prendendo esempio da quello che fanno in altri paesi».

Difficile riuscire a diffondere il virus della lettura con spot come quelli messi in campo dal Governo italiano nel 2009 o nel '12. Nel primo, una schiera di lettori giovani, belli e vestiti di bian-

co si passa libri «con l'espressione estasiata di chi ha raggiunto finalmente un traguardo nella vita», per usare le parole che cantava Lucio Battisti. La catena finisce con una donna anziana che sentenza «Leggere è il cibo della mente: passaparola!».

«Astratto e sussiegoso», commenta Annamaria Testa. «Già il tono di voce è sbagliato: didattico, pedante... Anche chi sarebbe bendisposto viene allontanato da uno spot così. La lettura è una >

**La libreria Lello & Irmão
a Porto, Portogallo.
A sinistra: Annamaria Testa**

passione, e la passione non nasce da un obbligo ma da un trasporto emotivo. I romanzi sono uno scrigno inesauribile di emozioni, eppure nelle nostre campagne la chiave emotiva è totalmente assente. È assurdo: chi deve vendere carta igienica o pelati cerca le emozioni, e chi vuole promuovere la lettura no».

Lo conferma il secondo esempio italiano, la campagna per la giornata della lettura del 2012. Tutta giocata sulla “scalata intellettuale” che porta il lettore prima in edicola, poi in libreria e infine in biblioteca: perché «più leggi, più sai leggere la realtà», assicura con tono pragmatico una voce maschile. «Campagne perbeniste e benintenzionate, ma inutili», è la sentenza. Anche il richiamo alla scalata sociale promessa dalla cultura va sprecato: «Dire “leggi, così diventi intelligente” non serve. Ed è vero che la lettura fa bene alla salute, alla comprensione degli altri e anche allo status sociale: ma succede se leggi davvero e con passione, non se lo fai per finta e per dovere».

Eppure dare un’immagine vincente della lettura è possibile anche senza grandi finanziamenti. Un esempio? «La serie di “Hot dudes reading”, “bei ragazzi che leggono” su Instagram. È iniziata con due

ragazze che hanno girato nella metropolitana di New York fotografando e mettendo in rete foto di uomini giovani e belli immersi nelle pagine di un libro. Un successo: anche perché lega lettura e sex appeal, un legame che del resto non è affatto infondato...». Deve essere costato pochissimo anche il video girato nel 2010 da un libraio spagnolo, uno dei preferiti dalla studiosa milanese. Facendo garbatamente il verso a Steve Jobs e alla sua leggendaria passeggiata sul palco davanti a una folla adorante mentre camminava con il primo computer senza fili, il libraio presenta «el nuevo dispositivo de conocimiento bioóptico organizado de nombre comercial “Book”»: un prodotto rivoluzionario, senza fili, che funziona senza elettricità e senza connessione web. E avanti così, per tre minuti di puro divertimento davanti a quest’invito a provare «la experiencia book» e a tuffarsi in una «nueva ola de intratienimiento».

Una trovata «irresistibile», secondo Annamaria Testa, «e finalmente un video spiritoso. Perché leggere non è noioso: ma nessuno lo sospetterebbe guardando le nostre campagne pubblicitarie!» Anche lo humour nero funziona. In uno spot inglese del 2009, un gruppo di amici gioca alle

sciarade. Uno inizia a mimare un titolo, e gli altri cominciano a snocciolare un elenco - dall’“Idiota” ad “Anna Karenina”, da “Cuore di tenebra” a “Romeo e Giulietta” - senza rendersi conto che il poveretto non sta più recitando ma ha avuto un infarto. Alla fine capiscono, e allo stesso tempo trovano la soluzione della sciarada: «Hemingway, “Morte nel pomeriggio”».

E via così con esempi lituani e australiani, spot dove i volumi prendono vita e campagne pubblicitarie in cui basta “indossare” la copertina di un volume per diventare un’altra persona. Nessuno di questi esempi è italiano, ma non vuol dire che qui non funzioni niente: «Da noi l’invito alla lettura passa, e molto bene, attraverso i festival, come “Un mare di libri” a Rimini, o iniziative come “Nati per leggere”. Per non parlare di Mantova: quel festival è una straordinaria macchina di promozione della lettura». Non c’è molto da sperare invece da quei “testimonial per caso” che ogni tanto fanno partire un passaparola: «Massimo D’Alema che suggerisce “Le Braci” o Roberto D’Agostino con la sua campagna per “L’insostenibile leggerezza dell’essere” possono funzionare una volta, ma più li usiamo meno funzionano. Se una perso-

Autore, vendi te stesso

di **Paolo Di Paolo**

«IL RE DELLE FRASI non concedeva interviste, non insegnava da nessuna parte, non si degnava di partecipare a convegni e seminari. I suoi gusti, i suoi hobby e le sue delusioni amorose erano ignoti, li estrapolavamo dai libri a nostro rischio e pericolo». Al misterioso Re delle Frasi, lo scrittore americano Jonathan Lethem dedica un divertente racconto della sua ultima raccolta, “Alan, un uomo fortunato e altri racconti” (Bompiani). Il personaggio è un autore schivo fino all’eccesso: due librai che mitizzano lui e la sua prosa tentano in tutti i modi di avvicinarlo. Riescono finalmente a stanarlo, ma dalla sua bocca non esce nulla di sorprendente: «Le frasi che emergevano dalle sue labbra erano stringate, generiche, come le battute dei film in bianco e nero». La delusione è forte, benché i due librai facciano di tutto per annegarla in un esasperato feticismo. Andranno incontro a un finale che forse è una sottile vendetta del Re delle Frasi per quella loro intrusione, per quella pretesa. Valeva davvero la pena incontrarlo, lo scrittore dei sogni?

Tiziano Scarpa, qualche mese fa, ha detto di comprendere

bene le ragioni per cui uno scrittore possa scegliere di sparire: «A scrittori e scrittrici è richiesta una tale quantità di prestazioni, che sta diventando sempre più complicato ritagliarsi lo spazio e il tempo per fare la cosa che dovrebbe contare di più, l’ideazione e la scrittura dei libri». È così: chi riesce a sottrarsi è un miracolato; per tutti gli altri vale un nomadismo compulsivo su e giù per la penisola. La parola d’ordine è questa: presentazione. Promuovere un libro significa presentarlo: l’ufficio stampa organizza tre o quattro date strategiche di lancio nelle maggiori città, poi – a cascata o con il contagocce, secondo i casi – arrivano gli inviti: festival, librerie, associazioni culturali, comuni, scuole (tra i banchi le tirature possono lievitare). Fino a qualche anno fa, gli scrittori da bestseller si sottraevano: un paio di apparizioni, e archiviavano la pratica. Ora



na di cui lei si fida cita il titolo di un libro lei forse lo va a comprare, ma se lo fanno tutti in continuazione, citando solo il titolo e senza dire nulla del contenuto, alla lunga nessuno si fiderà più».

E i social network? «Funzionano come promozione perché sono lettura loro stessi: e la lettura è sempre buona, non solo quella su carta, non solo quella "seria". È vero che sul web si leggono soprattutto testi brevi e leggeri, ma a volte hanno successo anche contenuti lunghi e consistenti. Gli articoli da diecimila parole sperimentati da alcune testate anglosassoni funzionano anche sul web. E chi comincia a leggere su uno schermo, forse una volta che non ha a disposizione lo schermo passerà alla carta. O ascolterà un audiolibro: nessun tipo di lettura va demonizzato. Anche perché non è affatto vero che siamo "nati per leggere": anzi...». In che senso? «Nel senso che è un processo del tutto innaturale. La parola scritta ha soli cinquemila anni, noi siamo biologicamente molto più vecchi di così. Non siamo "progettati per leggere". Il nostro cervello impara a farlo con grande fatica. Solo a un certo punto si passa dal decifrare lettera dopo lettera allo svolazzare con

Ragazzi alla riscossa

Ogni volta è un bollettino di guerra. Anche quest'anno i dati Istat sulla diffusione della lettura sono sconcertanti: nove famiglie su cento non hanno in casa neanche un libro, e solo un quarto ne possiede più di cento. Le donne continuano a leggere più degli uomini (48,6 per cento contro 35), chi abita al centro-nord più degli altri (43 contro 30 per cento circa), i "lettori deboli" (tre libri all'anno) sono sempre tre volte più numerosi dei "lettori forti": gli eroici italiani che leggono almeno un libro al mese sono il 13,7 per cento dei lettori, ma nel 2014 erano il 14,3. In questo quadro, è già un successo che la percentuale di italiani dai 6 anni in su che nel 2016 hanno letto un libro sia del 42 per cento: un dato simile a quello del 2015. È finita quindi la diminuzione iniziata nel 2011. Gran parte del merito è degli adolescenti: la fascia di età in cui si legge di più va dai 15 ai 17 anni (quasi il 55 per cento). E fanno la loro parte gli e-book, che negli ultimi tre mesi hanno convinto 4 milioni e mezzo di italiani a scaricare un libro. ■

lo sguardo sulle parole: e questo passaggio dà una soddisfazione grandissima. Come imparare ad andare in bicicletta. E con lo stesso divertimento»

Leggere e andare in bici hanno un altro punto in comune: sono due cose importanti che non si imparano in classe. «La scuola italiana certo non aiuta a far nascere la passione. Quando mio figlio, da sempre divoratore di libri, si vide obbligato a leggere "Marianna Ucrìa" - bel romanzo, ma lontanissimo dai suoi interessi di ragazzino fissato con

la fantascienza - si mise a piangere. La scuola dovrebbe aiutare la lettura, invece ha tante colpe. A partire dall'analisi del testo: ammazzerebbe qualsiasi passione». Una condanna senza appello? «No, ma se proprio la si deve imparare va limitata a momenti particolari. Leggere è farsi trascinare: tutto il contrario dell'analisi di un testo. Sarebbe come mettere Marilyn Monroe sul banco dell'anatomopatologo, sezionarla e pretendere che anche così continui a funzionare il suo sex appeal». ■

sembra quasi impossibile sottrarsi: semmai, le vere star trasformano l'incontro con il pubblico in un evento teatrale (Baricco, D'Avenia). Ma vale per tutti: il ciclo di vita dei libri si accorcia, e per tenerli vivi occorre questa respirazione bocca a bocca, un contatto sempre più capillare e diretto con la comunità dei lettori-spettatori.

Ogni giorno, in centinaia di città italiane, verso le sei del pomeriggio, c'è una presentazione; l'ennesima tappa di quello che per molti autori è diventato un "neverending tour" come quello di Bob Dylan. Somiglia più al suonare jazz nei locali o è come vendere un aspirapolvere? Tutt'e due le cose. Una liturgia prevedibile, a formula fissa - scrivania, microfono, bottiglietta d'acqua, saluti dell'istituzione in testa o in coda, un giornalista o critico che "modera", e talvolta un attore che declama un brano. L'accoglienza non sempre risulta trionfale: può accadere di avere davanti otto spettatori. Indecisi fino all'ultimo se acquistare il volume. E d'altra parte, le copie vendute sono l'unico vantaggio dello scrittore, assicurato al massimo nelle spese di viaggio. Mentre altrove - in Germania, per esempio - i reading prevedono un biglietto, da noi l'autore si limita a parlare, e soprattutto lo fa gratis. Ne risulta un curioso mestiere parallelo, che la generazione dei Calvino e dei Pasolini avrebbe trovato imbarazzante. Promotori di loro stessi, gli scrittori constatano l'insufficienza delle

parole scritte, e a voce ne cercano di valide - più o meno goffamente - per accompagnare la loro fragile creatura, in un mercato affollatissimo su cui la rassegna stampa e perfino i passaggi televisivi pesano sempre meno. Difficile quantificare il numero di presentazioni di libri che ogni giorno si svolgono in Italia. Per attingere alla statistica personale, ho contato, rispetto a un mio romanzo del 2013, 103 presentazioni in un anno. Per quello più recente, dalla somma degli spostamenti di sei mesi, risulta qualcosa come tredicimila chilometri percorsi da nord a sud, isole comprese. Serve davvero? Se da un lato è chiaro che Thomas Pynchon o Elena Ferrante sono illustri eccezioni, dall'altro si constata - con più o meno allegria - che «l'attività dello scrittore non si limita più alla sola scrittura» - parole del francese Frédéric Martel, preoccupato da una situazione in cui vivere di libri è quasi impossibile. Insomma: tutti i Re delle Frasi sono costretti a esibirsi sullo stesso striminzito palco. L'autore immaginato da Lethem, messo alle strette dai due fan, sbotta: «Permettetemi di essere chiaro. Non ho nulla per voi». Mette così in crisi non solo i suoi adulatori, ma la stessa convinzione che uno scrittore possa aggiungere qualcosa a ciò che ha messo su carta. «Abbiamo fatto tutta questa strada», insistono i librai. «Lui scrollò le spalle: "Quando è il prossimo treno per tornare indietro?"». ■