**L’OMBRELLINO**

Un pomeriggio di aprile del 1994 Mario, seduto al sole su una panchina del Lungomare di Chiavari, stava facendo il chilo, in compagnia della moglie Franca, dopo aver pranzato al *Vecchio Borgo*, il ristorante di Chiavari loro preferito.

Mario era un sessantenne, ex dirigente di una media industria, ora in pensione.

«Vuoi ombrello? Tutto automatico» si sentì interpellare.

Aperto un occhio vide un venditore ambulante di colore che gli stava offrendo uno di quegli ombrellini portatili con apertura a scatto.

Il disegno della tela, scozzese tendente al verde, gli piacque e, tanto per ingannare il tempo, decise di intavolare una trattativa di acquisto, memore dei suoi trascorsi di *buyer* con esperienza trentennale.

«Quanto vuoi?» chiese per incominciare.

«30.000 lire…»

«Non se ne parla neanche! Te ne do al massimo 10.000» rilanciò per saggiare la reazione, convinto che l’ombrellino potesse valere al massimo 20.000 lire.

«No, troppo poco! 28.000…»

«Vedi come fa presto a scendere» pensò Mario «adesso lo compro al prezzo che voglio io»

«Te ne do 12.000, non una lira di più!»

«25.000…» rilanciò il venditore.

«Da dove vieni?» chiese Mario per fare una pausa e distogliere l’attenzione del ragazzo dalla trattativa in corso.

«Da Bambey…»

«Ma tu non sei indiano!» disse Mario, convinto di sbugiardare quel ragazzo palesemente africano.

«No, sono senegalese; Bambey non Bombay!» ribatté il nero…

«E vivi in Italia?»

«No, vivo in Francia»

«E cosa ci fai allora in Italia?»

«Faccio l’ambulante per potermi pagare la retta alla Sorbona»

«Con me caschi male» affermò Mario «ho fatto il *buyer* per trent’anni; figurati se mi faccio mettere nel sacco da te!»

«Io non voglio mettere te nel sacco; ultimo prezzo: 23.000»

A Mario quel ragazzo piaceva; aveva un bel sorriso accattivante e poi era educato e non molesto e insistente come erano normalmente quelli che vendevano sul lungomare o in spiaggia.

«Siamo ancora lontani… a proposito, come ti chiami?»

«Amin. Facciamo 22.000?»

«Cosa studi alla Sorbona?» chiese ancora Mario, visto che, ogni volta che abbandonava la trattativa, Amin abbassava la richiesta.

«Scienze politiche; voglio fare il diplomatico.»

«Parli bene l’italiano; dove lo hai studiato?»

«Alla missione di Padre Valentino»

«Sei cristiano?»

«Sì, anche se i miei sono musulmani…»

Non sapendo più cosa dire Mario riprese la trattativa…

«Allora me lo dai per 13.000? è la mia ultima offerta…»

«Facciamo 20.000…»

Mario, soddisfatto di averlo portato su quello che riteneva potesse essere il prezzo dell’ombrellino, decise che la trattativa era durata abbastanza.

Volle comunque chiudere in bellezza strappando un prezzo che era quasi metà della richiesta iniziale:

«17.000 e non se ne parla più…» rilanciò con fare ultimativo, sicuro di impressionare Amin.

«Va bene; mi stai derubando… è tuo»

Contento del risultato ottenuto, Mario guardò Franca con un’aria che voleva dire: «Hai visto come so trattare gli affari?»

«Credeva di farmi fesso! 30.000 lire aveva chiesto! Perché mi ha fatto pena, altrimenti lo avrei portato a 16.000»

«Poveretto!» esclamò Franca, guardando Mario con aria di rimprovero.

«Deve imparare la tecnica della compra-vendita; questa lezione gli servirà in futuro; deve dimostrarsi meno ansioso di vendere…»

«Sì, va bene! Ma potevi anche evitare di approfittartene così»

«Il mio *killer instinct* mi ha preso la mano…»

Poi, alzandosi: «Vieni, facciamo due passi…»

In quel momento dal cielo cominciarono a scendere le prime gocce di pioggia e Mario, tutto soddisfatto: «Che fortuna avere un ombrellino!» disse ridendo.

Si incamminarono per Corso Garibaldi e, cammin facendo a Mario cominciava a rimordere un po’ la coscienza…

«Però, che bastardo! Approfittare della tua esperienza per fare fesso quel povero negretto…» gli sussurrava l’angioletto, custode della sua coscienza.

«*Business is business*» gli diceva il diavoletto; «noi italiani siamo più evoluti e più intelligenti di *loro*»

Forse più scaltri… pensò Mario; cosa c’entra l’intelligenza!

Intanto erano giunti in Piazza delle Carrozze e da lì imboccarono il *Carugiu dritu,* come viene chiamato quel tratto di strada porticato che è il salotto caro ai chiavaresi.

Appena passata la Farmacia *Bellagamba,* c’è il negozio *Diana,* una pelletteria di lusso che vende a prezzi decisamente sostenuti.

Passando davanti alle vetrine di *Diana* a Mario parve di vedere un ombrellino simile al suo.

Si avvicinò per verificare e… era proprio identico, solo che invece di essere verde era rosso.

Incuriosito volle vedere il prezzo, ma il cartellino era girato e non si riusciva a vedere quanto costasse.

Indispettito dal contrattempo si stava allontanando ma ormai la curiosità lo aveva preso e quindi, con fare risoluto, entrò nel negozio per far presente l’inconveniente del cartellino girato e cogliere l’occasione per chiedere il prezzo.

«Oh, mi scusi! Si vede che, nel prendere un altro oggetto, qualcuno ha urtato il cartellino» si giustificò la commessa; «Le interessa? È un’occasione… costa solo 15.000 lire…»