

# Piccolo prontuario enciclopedico della sopravvivenza

## Premessa

La vita quotidiana nella sua accezione industrializzata, non è che un inesorabile vortice di stress e di nevrosi, che, intrecciandosi a sovrapponendosi, la complicano notevolmente. È obiettivo specifico di questo prontuario cogliere alcuni dei nodi centrali alla base di questi meccanismi, attraverso un'analisi di tipo strutturale, che offra una chiave interpretativa per divincolarsi all'interno della realtà specifica.

## SCHEDA MONOGRAFICA N. 1 - L'OFFERTA SPECIALE

Una delle invenzioni che ha maggiormente stravolto e complicato il mondo moderno e quella dell'OFFERTA SPECIALE, vale a dire quell'appendice che contraddistingue ormai qualsiasi transizione commerciale. L'innovazione apportata da questo sistema consiste nell'aver definitivamente abolito la logica del baratto o dello scambio, laddove a fronte di un bene acquistato veniva offerto in cambio un altro bene oppure, più recentemente, una somma in denaro pur sempre concreta. Con l'avvento dell'offerta speciale il corrispettivo in denaro dell'acquirente è di fronte all'ignoto: non più un etto di prosciutto cotto, non più detersivo per piatti, ma funamboliche girandole di concorsi e presunte vincite che gettano il malcapitato nel limbo degli eterni potenziali superfortunati.

a cura di ALESSANDRO CASADIO

L'Offerta Speciale, nelle sue molteplici forme, si divide in tre principali tipologie:

- A) il grande concorso
- B) l'offerta speciale (propriamente detta)
- C) il 3x2.

A) La prima impressione quando ci si trova di fronte ad uno dei casi di questa tipologia è quella di una fantasia incontenibile, ma, approfondendone l'analisi, si scopre una specie di incubo

ripetitivo che segue pedissequamente la logica del «PSEUDO-ROVESCIA-MENTO DELLA GERARCHIA SOCIALE» ottenuto mediante il «ROVESCIA-MENTO DELLA LOGICA DEL GIOCO». Per comprendere meglio questa operazione ci avvaliamo di un duplice schema (1).

Come si può notare il PSEUDO-ROVESCIA-MENTO ha invertito la dinamica del gioco. Esso non è altro che una delle tante lettere che entrano nelle nostre case promettendoci vincite colossali e costringendoci a grattare con una chiave o una moneta la patina dorata che svela la nostra nuova identità di miliardario. Senonché, alla promessa iniziale di possedere auto fiammanti e lingotti d'oro, fanno seguito plurime

### SCHEMA 1

	PSEUDO-ROVESCIA-MENTO GERARCHIA SOCIALE	LOGICA DEL GIOCO
SITUAZIONE INIZIALE	PINCO PALLINO, ORA NON SEI PIU' UN PINCO PALLINO	DECISIONE DI GIOCARE
SVILUPPO	HAI VINTO IL PREMIO DI...	POSSIBILE VINCITA
SITUAZIONE FINALE	QUINDI ADESSO DECIDI DI GIOCARE ACQUISTANDO...	POSSIBILITA' DI CAMBIARE VITA

SCHEMA 2

	PSEUDO-ROVESCIAMENTO GERARCHIA SOCIALE	LUCE DEI FATTI	ROVESCIAMENTO DELLO PSEUDO-ROVESCIAMENTO
SITUAZIONE INIZIALE	PINCO PALLINO, ADESSO NON SEI PIU' UN PINCO PALLINO	CHI È PINCO PALLINO?	PIU' PINCO PALLINO DI COSI'!
SVILUPPO	HAI VINTO IL PREMIO DI...	QUALCUNO AVRA' PUR VINTO	NON HAI VINTO
SITUAZIONE FINALE	QUINDI ADESSO DECIDI DI GIOCARE ACQUISTANDO...	PERO' I SOLDI DELL'ACQUISTO SE LI PRENDONO	ADESSO STAI ZITTO FINCHE' NON SI DECIDE DI FARTI RIGIOCARE

clausole redatte in caratteri minuscoli che ci riportano alla realtà secondo lo schema (2).

B) Questa tipologia si configura diversamente dalla precedente in quanto l'offerta o vincita non è vincolata ad una forma si sorte, fatalmente avversa, ma è implicita alla modalità d'acquisto. Ovviamente questo fatto ne riduce l'entità del valore, ma non la subdola potenzialità di coinvolgimento emotivo: attraverso il cronometro del detersivo, il cappellino dei fiocchi d'avena, il servizio di posate della cucina componibile, nonché piatti, cocci e vasellame vario, veniamo estirpati dalla

nostra famiglia e dalla nostra cultura d'origine, per essere trapiantati in un universo amorfo dove i nostri affetti più cari sono rappresentati da *mamma dixan, papà mulino bianco o nonno bauli*.

Sono loro che gratificano la nostra esistenza, oltre che con la loro rassicurante presenza, anche con quel pizzico di generosità e di bonarietà che educa il nostro tempo libero con sani passatempi quali la raccolta di tagliandi e bollini e ci fa diventare grandi (grandi consumatori naturalmente).

C) Il 3x2 è l'unica tipologia di Offerta

Speciale in cui l'offerta è della stessa natura della merce d'acquisto, e che quindi fonda le sue basi su un principio razionalistico, necessariamente presente nell'acquirente prototipo cui è indirizzata questa proposta.

Le offerte 3x2 sono sostanzialmente di due tipi:

- 1 - 3x2 su merci di prima necessità (raro)
- 2 - 3x2 su generi non necessari se non del tutto inutili (frequente).

Nel primo caso lo scopo indiretto è quello di incrementare la richiesta dei generi in questione per poterne in un secondo momento incrementare il prezzo per il noto principio della richiesta e dell'offerta (per questi trucchetti vengono tuttavia privilegiate altre forme di pressione).

Nel secondo, invece, l'offerta 3x2 segue l'arcinota filosofia di «*altrimenti la diamo ai porci*», filosofia abilmente sottintesa che nella sua applicazione non comprende semplicemente l'unità in sovrappiù della quale non viene richiesto il pagamento, ma anche le 2 unità regolarmente pagate.

In questo modo simulando un vantaggio per l'acquirente si realizza un utile di portata universale per tutti i produttori allargando a qualsiasi genere l'ambito dei prodotti commerciabili.

Si conclude così questa sintetica panoramica, con la quale abbiamo cercato di dipingere il diavolo per renderlo un po' più bello, nella speranza che le osservazioni avanzate inducano chiunque a spendere bene la propria vita, senza aspettare i saldi di fine stagione.

