

Pietro Bivona

LA VITA, IL DESTINO

UNA RAGIONE IN PIÙ PER LOTTARE

INTRODUZIONE

Quello che narro è il racconto della mia vita in cui l'ironia del destino ha segnato il succedersi degli eventi.

Negli anni cinquanta, periodo della mia infanzia, non tutti i bambini completavano la quinta elementare, quasi tutti ancor prima di terminare l'ultimo anno venivamo instradati ad imparare un mestiere, Fabbro, Calzolaio, Barbiere, ecc., chi aveva la possibilità di continuare gli studi era un privilegiato. Per molti genitori mandare i figli a scuola significava “rubare braccia al lavoro”.

All'inizio degli anni sessanta ci fu l'estensione dell'obbligo scolastico fino al 14° anno di età; ciò segnò l'inizio di un cambiamento perché anche le classi più modeste e meno abbienti furono costrette a mandare i figli a scuola.

Fu l'inizio di una vera e propria “trasformazione sociale” in quanto per la prima volta la scuola viene intesa come una promessa di vita migliore. La scuola diviene un oggetto politico della famiglia nella quale investire il proprio capitale umano.

Oggi il livello d'istruzione è molto elevato, la tendenza negli ultimi anni è quella di far conseguire un Diploma di Laurea ai propri figli; tuttavia, i giovani riscontrano molte difficoltà per inserirsi nel mondo del lavoro a causa di una serie di fattori politici, economici e sociali.

La mia vita a causa di un infortunio sul lavoro verificatosi da ragazzo, è stata stravolta a tal punto da dover ripianificare tutto, mettendomi nella condizione di dover affrontare enormi problemi per riuscire ad affermarmi nel mondo del lavoro.

Con questa premessa mi accingo a scrivere iniziando dall'età dei ricordi

La Mia Infanzia

Sono nato in Sicilia il 25/08/1945 a Regalbuto, un paese dell'entroterra in provincia di Enna. Quando si nasce per ciascuno di noi inizia a delinearsi un percorso di vita che sarà condizionato da eventi esterni.

Mio padre, reduce dal periodo bellico decise di sposarsi dopo un lungo fidanzamento con mia mamma durato dieci anni, era un uomo esuberante, orgoglioso, ma essendo rientrato da poco dalla guerra, non aveva molte possibilità economiche per affermarsi.

In casa di mamma, di estrazione contadina, c'erano più possibilità di sostentamento, i nonni allevavano gli animali, la capra il maiale ed altro.

Decisero di sposarsi appoggiandosi inizialmente in casa dei nonni dove tra l'altro sono nato io.

Mio padre era fabbro, dopo un anno decise di affittare casa dove a distanza di quattordici mesi dalla mia nascita nacque mia sorella Pina.

Evento di gioia perché era arrivata la figlia femmina, ma trovarsi con due figli in così poco tempo non è stato per niente facile.

Nelle famiglie del sud la gestione era prevalentemente patriarcale, in casa mia invece non c'era questa mentalità anzi i compiti erano alquanto suddivisi. Mio padre lavorava, mia mamma gestiva la casa e l'economia familiare.

Non mancava il necessario ma come potete immaginare il superfluo non esisteva.

Ricordo le colazioni, oltre al pane con il latte, c'era lo zucchero spalmato sul pane o il liquido ricavato dal succo dei fichidindia prodotto nel mese di Settembre di cui una parte veniva imbottigliato, l'altra veniva essiccata al sole dentro delle formine otte-

nendo così la mostarda.

In queste occasioni il momento più atteso era quello in cui si leccava il pentolone. Dopo la scolatura, ognuno con il proprio cucchiaino, raccoglieva la parte attaccata nel pentolone, era una bella lotta perché eravamo in tanti.

Altro evento eccezionale si verificava quando si ammazzava il maiale prima delle feste Natalizie.

Nella giornata prescelta si preparava il pentolone con acqua bollente per la spelatura, non vi dico le grida della povera bestia che intuiva che sarebbe arrivata la sua fine.

Quel giorno si faceva il sanguinaccio e la frittura di fegato, cuore e il polmone.

Dopo qualche giorno venivano divise tutte le parti del maiale e si procedeva a preparare le salsicce e la soppressata; invece, le cosce, le spalle e le ventresche venivano salate per ottenere il prosciutto ed il lardo.

Altri prodotti fatti in casa erano il formaggio, le olive in salamoia, le melanzane con i peperoni sott'olio ecc., tutto ciò consentiva di avere il companatico per tutto l'anno.

Negli anni cinquanta in molte abitazioni mancava la luce elettrica e l'acqua, per l'illuminazione c'erano i lumi a petrolio, mentre l'acqua veniva prelevata nelle fontanelle di quartiere. Si cucinava con le cucine a "fornacella" che funzionavano con la legna e d'inverno ci si scaldava con il braciere a carbonella.

La biancheria veniva lavata con una polvere realizzata con la prima buccia delle mandorle detta "lissia" una specie di potassio, non esisteva né sapone, né detersivo.

In quegli anni si faceva tutto a mano, la mamma con degli scampoli comprati dagli ambulanti faceva i vestiti per me e per mia sorella, ricordo i calzoncini corti e la camicia bianca che a di-

stanza di tanti anni, rivedo con nostalgia nelle foto.

Mio padre per mettere i ferri agli animali si costruiva addirittura i chiodi perché non si trovavano in commercio.

Le scarpe non si compravano nei negozi ma si ordinavano dal calzolaio per farle su misura, rinforzate con ferretti nella punta e nei tacchi per non consumarsi; nei negozi si compravano solo le scarpe per le occasioni importanti.

Erano tempi nei quali si guardava al concreto senza pensare a cose superflue con l'obiettivo di risparmiare il più possibile.

Come in tutte le coppie il desiderio più grande era quello di comprare casa così dopo qualche anno i miei riuscirono a realizzare il loro sogno con enormi sacrifici.

Chi è nato come me nel 1945 ha vissuto in un periodo di ristrettezze economiche !

Oggi i bambini sono sommersi da giocattoli, nella mia infanzia non c'era la possibilità di comprarli, pertanto dovevamo inventarceli e realizzarli da soli.

Il pallone veniva costruito con carta arrotolata o stracci legati con lo spago, non vi dico cosa significava tirare un calcio e se per caso ti arrivava addosso, era come se ti arrivasse una sassata.

Mi ricordo il nostro primo pallone di cuoio, dico nostro perché comprato in forma collettiva. Ogni componente della squadra per raggiungere la somma necessaria, metteva una quota ricevuta dai nonni e dai genitori per le feste del Patrono.

Altri giochi erano: una ruota di bicicletta che si faceva girare spingendola con una bacchetta, "a mani in alto" gioco improntato sulla linea del west, la trottola, il monopattino costruito con i cuscinetti a sfera che provocavano un rumore invernale, a nascondino, a ruba bandiera.

Si trattava di giochi che permettevano di confrontarsi con gli

altri, di vivere all'aperto e di sviluppare la creatività.

Eravamo la disperazione del quartiere, tra il rumore ed il vociare nelle ore calde non facevamo dormire nessuno, esasperati tanti ci aspettavano con dei secchi piene d'acqua, non vi dico le docce!.

Si arrivò anche a ricevere una denuncia per disturbo alla quiete pubblica che fece scaturire l'ordinanza di sequestro dei monopattini. Dopodiché, non potendo circolare dentro il paese andavamo a scorrazzare fuori.

Una domenica siamo partiti la mattina e siamo rientrati nel pomeriggio, al ritorno i nostri genitori fecero fare una brutta fine ai monopattini, così fummo costretti a rinunciarci.

Altro gioco prediletto era andare a caccia di animali, la sera appostati sotto gli alberi con le fionde miravamo gli uccelli, quanti ne abbiamo ammazzati!. Non vi dico la disperazione delle mamme quando li spennavamo per fare le frittate.

Altro aneddoto era quello di andare a rubare la frutta, mi ricordo le scorpacciate di ciliegie e di pere di proprietà di un prete di nome Padre Battiato, la domenica però veniva la resa dei conti quando ci invitava a confessarci.

A quei tempi non esistevano le figurine in sostituzione adoperavamo le scatole dei cerini,

(fiammiferi tascabili), su cui erano disegnati dei paesaggi; questi valevano quattro punti per ogni lato, venivano usati per giocare a carte e si vendevano quando qualcuno rimaneva senza.

Altri giochi erano le guerre di quartiere, scontri di gruppi con lanci di sassi e altro con il rischio di farci veramente male.

Un'altra passione era il cinema ma non c'erano i soldi, per poter andare andavamo a (racioppa), cioè raccoglievamo le mandorle e le olive rimaste per terra dopo che il contadino aveva

effettuato la raccolta allo scopo di venderli e guadagnare i soldi per il cinema.

Quanta nostalgia ricordando quei film di cappa e spada, ROBIN HUND, i WESTER AMERICANI e tanti altri.

Si cresceva così tra gruppi di quartiere, giocando per le strade ed in famiglia che era unita non solo all'interno del proprio nucleo ma anche tra i vari parenti.

Ricordo i Natali organizzati nella trattoria di zia Angelina, quante mangiate e quanta armonia con le barzellette che raccontava un mio cugino.

Del periodo scolastico ricordo i banchi con il calamaio fissato al centro e la penna col pennino che si doveva intingere per potere scrivere (nel 1951 non esisteva ancora la penna a biro).

Il mio maestro Costanzo, insegnante in quarta e quinta elementare, persona molto autoritaria, impartiva educazione con disciplina. Molti valori come il senso di Patria, il rispetto per il prossimo, la puntualità, la correttezza, l'onestà, il concetto di famiglia erano materie di insegnamento.

A scuola me la cavavo abbastanza, ho conseguito i cinque anni dell'obbligo senza essere mai rimandato, l'ultimo anno scolastico che risentiva ancora dell'influenza del fascismo, si chiuse col saggio ginnico in piazza.

Alla chiusura dalla scuola mi trasferivo in campagna con mio nonno Vito e mio zio Giuseppe, si partiva all'alba e per tradizione a metà percorso, si faceva sosta sotto un albero dove veniva effettuata una ricca colazione. Dopo si ripartiva per attraversare il guado del fiume Simeto, per raggiungere Cacciemi, località in cui possedevano le terre.

La sistemazione era in un pagliaio, si dormiva sopra letti di paglia e per copertura si usavano dei teloni. Si cucinava sopra la

brace, l'acqua da bere si portava dal paese dentro delle anfore di terracotta e per lavarci si adoperava quella del pozzo.

Un aneddoto particolare è rimasto impresso nei miei ricordi, mio zio mi raccomandava di non avvicinarmi al pozzo nelle ore calde perché potevano esserci dei serpenti. Un giorno verso le undici attirato da una pianta di more mi sono avventurato per raccoglierne un po' ma ecco un serpente.

Uscire dal groviglio non è stato facile, la paura mi bloccava le gambe ma appena fuori credo di avere corso molto veloce.

Nel mese di Giugno si mieteva il grano, ci si alzava all'alba perché non era possibile mietere sotto il sole con quaranta gradi all'ombra. Mio padre mi costruì una piccola falce con la quale partecipavo anch'io a questo evento.

Il grano legato a fascine si portava nell'aia, spazio creato per essere calpestato dagli zoccoli delle bestie. Lo stelo e le spighe diventavano paglia che per essere separata dal grano veniva sospinta per aria con il tridente, così facendo il grano cadeva per terra e la paglia veniva trascinata lontano dal vento.

Dopo la pulitura dal terriccio veniva insaccato e trasportato a casa di notte per non rischiare insolazioni a dorso del cavallo e del mulo.

Con mio nonno in quelle occasioni rimanevo a dormire nell'aia a guardia del grano rimasto, non vi dico le zanzare ma era meraviglioso perché si dormiva sotto il cielo stellato.

Il bello della campagna era proprio questo, essere liberi da ogni condizionamento.

Ancora oggi, ogni qualvolta che rivedo quei luoghi, in me riaffiorano ricordi di un mondo che sembra lontanissimo e sconosciuto.

Nel mese di Agosto mio padre riscuoteva dai contadini il pa-

gamento dei lavori effettuati, questi clienti erano detti (fidati) perché pagavano con una quantità di grano dopo aver effettuato il raccolto nel mese di Agosto.

Con un asinello facevamo il giro nelle case per riscuotere, per me era un gran divertimento.

Dal 7 al 11 Agosto c'era la festa del patrono San Vito, per l'occasione si riceveva dai nonni, genitori e zii qualche soldino ed ecco come sopra menzionato l'acquisto del pallone.

Col crescere escogitavo sistemi di guadagno, nella (forgia) costruivo oggetti che vendevo ai miei compagni.

Questa possibilità fece nascere in me un rifiuto a proseguire gli studi, così finita la quinta elementare espressi il desiderio di lavorare e di studiare musica.

Mio padre prevedeva per me un futuro nella sua attività ma voleva che prendessi almeno il diploma di licenzia media o in alternativa che frequentassi la scuola di avviamento professionale dove si imparava una specializzazione come tornitore, saldatore ecc.

Vista la mia resistenza acconsentì di iscrivermi alla scuola di musica e nel contempo incominciai a lavorare.

Il maestro di musica (Maestro Rosselli) era un personaggio fantastico, nell'arco di sei mesi riuscì a metterci nelle condizione di suonare ognuno il proprio strumento, eravamo tredici allievi.

Io suonavo il clarinetto, studiavo da sei alle otto ore al giorno ed dal momento che il clarinetto è uno strumento a fiato, per lo sforzo profuso, persi qualche chilo nei primi mesi.

A soli undici anni e mezzo facevo parte di un gruppo bandistico con il quale studiavo la lirica, come Rigoletto, Traviata, Nabucco, Norma e tante altre opere, mi sentivo orgoglioso anche perché incominciavo a realizzare i miei sogni.

In quegli anni la musica predominante era la lirica, la banda musicale dominava la scena e far parte di un gruppo bandistico era il massimo. Andavamo a suonare anche in altri paesi, questo mi permetteva di vedere altre realtà.

Col passare degli anni lo scenario della musica incominciò a cambiare, oltre alla lirica incominciammo a studiare musica leggera e canzoni del tempo.

In quegli anni era usanza portare serenate che venivano organizzate per festeggiare un evento particolare, fidanzamenti, partenze per il militare, ed altro.

A Natale, in ogni quartiere, veniva allestito un presepe ed il gruppo dei musicanti suonava le novene Natalizie.

A carnevale che è tutt'ora la festa più importante del paese, si mettevano in moto un'insieme di eventi che coinvolgevano tutta la popolazione; si formavano gruppi di lavoro per costruire costumi e carri allegorici.

Nella sala del cinema ed in quella comunale venivano organizzati veglioni, altre organizzazioni avvenivano in case private; si cresceva così con usi e costumi del paese, tramandati di generazione in generazione.

Fino ad allora l'unico mezzo d'informazione era la radio, ma solo poche famiglie potevano permetterselo; inoltre, le dimensioni erano tali da rendere difficile il trasporto nelle case.

A metà degli anni cinquanta, l'innovazione tecnologica cambiò tutto; arrivarono le prime radio con velocità variabile, nuovi dischi in cui era possibile sentire più canzoni e si cominciava a parlare della televisione.

Nel 1956 nacque mio fratello Vittorio; il suo arrivo non generò in me nessuna forma di gelosia a causa della enorme differenza di età.

In quel periodo studiavo musica, giocavo a calcio e lavoravo come fabbro nella forgia di mio padre; mi sentivo appagato per tutto quello che facevo nonostante le fatiche del lavoro.

Sotto la guida di mio padre imparavo in fretta però la professione di musicista non era compatibile con quella del fabbro in quanto le mani del musicista non devono essere rovinate dai calli provocati dal lavoro manuale. Tutto ciò cominciò a crearmi qualche problema.

In quegli anni 1955 /1956 accadde un evento che stravolse la vita del paese. Il territorio è attraversato dal fiume Simeto, i poteri governativi dell'epoca, d'accordo con l'ENEL, decisero di costruire una diga per creare un bacino d'acqua per l'irrigazione e nel contempo lo sviluppo di energia elettrica.

Così cominciò l'esproprio dei terreni ed ai giovani che lavoravano la terra fu data la possibilità di lavorare nell'impresa.

Incominciò la costruzione di un grande muro alto un centinaio di metri per lo sbarramento del fiume che durò circa sei anni.

Tutto ciò stravolse il sistema di un piccolo paese come Regalbuto; in poco tempo, molte famiglie riuscirono a disporre di un reddito superiore grazie al nuovo sbocco lavorativo.

Il benessere era tangibile anche se molti acquisti venivano effettuati a rate.

Arrivarono altri operai provenienti dal nord e dai paesi limitrofi assunti per l'occasione, in poco tempo la popolazione aumentò dai circa 8.000 che eravamo, a più di 10.000 abitanti.

Con questa ondata di crescita nacquero nuove attività commerciali, mia mamma, donna creativa, decise di aprire al piano terra dell'abitazione una rivendita di vino, coca cola, gelati, birra ed altro.

Nell'anno 1957 arrivò la televisione, mi ricordo le prime TV acquistate dai circoli, dove si poteva accedere solo se socio o figlio di soci e nella parrocchie dove si pagava dieci

lire a sedia.

La televisione generò un cambiamento radicale, fu messo in discussione tutto ciò che era tradizionale provocando disaccordi e rotture con la vecchia generazione.

Ricordo il festival di San Remo, l'antagonismo tra i giovani sostenitori di Celentano, Morandi, Little Tony ed i tradizionalisti fedeli a Claudio Villa, Nilla Pizzi e Tajoli.

Ma alla fine come spesso accade il nuovo prese il sopravvento cambiando velocemente la musica e tante altre cose.

In questo periodo l'interesse per la musica per me era talmente grande che io, insieme ad altri due amici, sognavamo d'intraprendere la professione di musicisti professionisti, ma per realizzare tutto ciò bisognava studiare presso il conservatorio di "Santa Cecilia", a Roma a cui ci siamo rivolti per avere delle informazioni.

Risposero che occorreva la licenza media come titolo minimo di studio ed un corredo che non potevamo permetterci; fu un momento di sconforto e di riflessione, l'evento mi fece capire quanta importanza aveva la scuola.

Erano passati due anni dalla fine delle elementari, la passione per la musica per me era tanta, chiesi a mio padre di rimandarmi a scuola ma ormai era troppo tardi, il mio apporto nel lavoro era fondamentale.

Con rassegnazione cancellai il sogno di diventare musicista e sotto la sua guida cominciammo a programmare il mio futuro nell'attività lavorativa di famiglia.

Negli anni 1957 / 59, nelle scampagnate come Pasquetta, il 25 Aprile, il

1° Maggio ed in tante altre occasioni eravamo ricercati, mi sentivo realizzato.

Diventavo maschietto ed ero alquanto precoce perché molto svi-

luppato, incominciavo a guardare le ragazzine ed il successo non mi mancava.

Ricordo il mio primo innamoramento, una ragazzina molto carina e pimpante la quale mi aspettava vicina casa. Mia mamma era scioccata, vi lascio immaginare quale giudizio esprimeva nei confronti di quella ragazza e della nuova generazione.

In quegli anni comprai un apparecchio radio con il piatto a più velocità, così in occasione del carnevale, incominciammo ad organizzare serate da ballo solo tra giovani, questo provocò grossi contrasti specie con quei genitori che non davano il permesso ai figli di andare da soli.

All'età di quattordici anni quando si dovevano effettuare acquisti di materiale mio padre mi portava a Catania per imparare quali accortezze dovevo mettere in atto per non essere imbrogliato, mi raccomandava sempre di guardare le persone in faccia per capire con chi avevo a che fare.

La costruzione della diga portò una diminuzione dei lavori richiesti ai fabbri in quanto tanti contadini inevitabilmente lasciarono la terra.

Fortunatamente, la trasformazione e le nuove possibilità economiche incoraggiarono tante persone a costruirsi la casa con un conseguente aumento delle richieste di lavori in ferro battuto, come serrande, infissi e altro.

Io mi avvicinavo verso l'età dei 15 anni, guardando al futuro prendemmo la decisione di acquistare nuove attrezzature per non avere difficoltà nello svolgimento del lavoro.

Era il 1960, con l'inizio del nuovo anno lavorativo(Settembre) avevamo deciso di andare a Catania ma certe volte i progetti che uno spera di concretizzare, quando meno te lo aspetti, vengono stravolti dal destino.

DAL 1960 AL 1968, (gli anni difficili)

Il 20 Giugno un evento cambiò totalmente la mia vita.

Nel tagliare una barra di ferro partì una scheggia sottilissima che mi colpì l'occhio sinistro; fui portato all'ambulatorio del paese dove il medico di guardia estraendomi il pezzettino, capì la gravità dell'accaduto, mi mandò d'urgenza in ospedale.

Dagli accertamenti fu diagnosticata la perforazione del bulbo che causò danni alla pupilla per cui era difficile che riacquistassi la vista; inoltre, in caso di ulteriori complicazioni avrei corso il rischio di subire l'esportazione dell'occhio.

Immaginate in quale stato mi trovai insieme ai miei genitori.

Dopo cinquanta giorni di degenza le prospettive non erano delle migliori, mio padre decise di farmi dimettere. Mi portò da uno specialista privato (prof. Fierro) il quale dopo un'accurata visita fu molto esplicito, mi assicurò che l'occhio non mi sarebbe stato asportato ma che per la vista purtroppo non c'era nulla da fare.

Mi prescrisse delle cure e nel contempo mi fece delle raccomandazioni precise; divieto assoluto di giocare al pallone, di suonare il clarinetto e di smettere con il lavoro di fabbro.

Cominciò per me un periodo nero, lo stravolgimento del mio sistema di vita fu totale con enormi ripercussioni psicofisiche.

Era assurdo! Un pezzettino di ferro mi aveva sconvolto la vita cancellando in un attimo tutte le speranze ed i sogni che avevo, non riuscivo ad accettarlo!

Inizialmente la mia reazione fu quella di isolarmi, ero nervoso e depresso e tutto ciò in poco tempo mi causò un aumento di peso di oltre dieci chili.

La menomazione visiva mi pesava come un macigno, ero con-

sapevole del fatto che la mia vita avrebbe subito un cambiamento.

Tutto ciò creò anche dei problemi familiari; nell'immediato, mio padre fu costretto a bloccare gli acquisti delle nuove attrezzature lavorative; inoltre, le spese mediche generarono anche dei problemi economici.

Si parlava spesso dell'accaduto e della nuova realtà nella quale eravamo stati catapultati,

mi sentivo colpevole di aver causato uno stravolgimento della vita familiare.

In riferimento al mio futuro non riuscivamo ad individuare nessuna soluzione.

Contro il parere di mio padre provai a riprendere il lavoro, capii subito che era impossibile, il fumo, la polvere ed altri fattori mi provocavano bruciore e dolore all'occhio.

Dovevo rinunciare all'attività di fabbro, ma che fare? Trovare un'alternativa non era facile anche per l'età che avevo.

Su consiglio di alcuni amici mio padre decise di aprirmi un negozio di calzature e nonostante le mie perplessità, il progetto venne realizzato in poco tempo.

Da qui la ricerca del locale, affrontando spese di affitto e di tutto quello che serviva per l'avvio dell'attività.

Era il 10 Febbraio del 1961 quando iniziai, mi ritrovai in una realtà nella quale ero inesperto e ciò non mi fu di aiuto; infatti gestire un negozio significa provvedere all'acquisto della merce, conoscere i grossisti, seguire la moda, gestire l'economia, assumersi delle responsabilità che mi obbligarono ad una rapida trasformazione da ragazzo a persona adulta.

A causa della mia giovane età nacquero dei problemi, ogni qualvolta che andavo a Catania per l'approvvigionamento doveva accompagnarmi mio padre, in quanto essendo minorenni non po-

tevo effettuare acquisti con pagamenti rateale.

Mio padre spiegò la motivazione ai grossisti ai quali chiese l'autorizzazione a farmi firmare le tratte per le quali si assumeva lui la responsabilità del mio operato.

Questi gli dettero fiducia, così all'età di sedici anni operavo in autonomia rendendomi responsabile nella gestione.

Ripresi un nuovo cammino che mi permise di uscire da quello stato di malessere e di depressione.

L'attività del negozio mi diede la possibilità di allargare le conoscenze; oltre a ciò per intrattenere i clienti compravo delle riviste con cui creai un giro di interscambio con le ragazze, instaurando così un rapporto amichevole e confidenziale.

Per nascondere il mio difetto portavo degli occhiali scuri ma mi sentivo a disagio in particolare modo quando cercavo di fidanzarmi; ma col tempo riuscii a sbloccarmi.

Tutto ciò generò preoccupazione ai miei genitori specie quando vennero a sapere che la ragazza veniva a trovarmi nel negozio.

Fui richiamato all'attenzione, l'intrattenerla nel negozio non era gratificante, il giudizio della gente specie nei paesi era severo e questo comportamento danneggiava la mia reputazione, rischiando di compromettere l'attività commerciale.

Dopo un po' questa storia finì e questo tranquillizzò i miei genitori.

Quell'anno con un gruppo di amici partecipai alla costruzione di un carro allegorico, è stata un'esperienza unica. L'impegno per portarlo a termine fu estenuante perché si lavorava la sera fino a tardi; per la sfilata in piazza il carro doveva essere montato di notte su un grande camion.

Non avendo dormito tutta la notte, la sera dopo la sfilata con-

clusiva del carnevale, mi sono addormentato e mi sono svegliato il pomeriggio di mercoledì delle ceneri amareggiato perché avevo perso l'ultima serata da ballo. Non vi dico la rabbia di mia sorella, anche lei rimasta a casa per colpa mia.

Dopo tutta la fatica ed aver pagato il materiale rimasero i soldi per fare una cena, l'esperienza mi fece capire che era meglio vederli sfilare i carri e non costruirli !

L'attività del negozio mi permetteva di avere del tempo libero e non potendo suonare il clarinetto decisi di imparare a suonare la chitarra e così cominciai a studiare.

Nel 1962 ne comprai una elettrica completa di amplificatore, ebbi così la possibilità di ricominciare a suonare; formammo un gruppo, Tastiera, Batteria, io con la Chitarra, Sax e Basso. Il batterista Vito Rapisarda cantava, di professione faceva il sarto; con lui la sera nella sartoria impostavamo il repertorio con le tonalità appropriate alla sua voce.

Suonavamo principalmente pezzi classici, Fumo negli Occhi, Polvere di Stelle ed altro, nel contempo inserivamo le canzoni che il Festival ed il Canta Giro proponevano.

Erano anni di totale cambiamento, i BEATLES e tanti altri complessi dominavano il mondo della musica, l'elettronica trasformava il mondo del suono e ciò imponeva un'adeguata amplificazione per poter essere competitivi.

Inizialmente avevamo una modesta amplificazione ma con l'avvento dei nuovi sistemi elettronici fummo obbligati al rinnovamento con costi ragguardevoli.

Eravamo un buon complesso, tutti i sabati e le domeniche eravamo impegnati in matrimoni e serate danzanti.

Quell'anno fu inaugurato un locale nelle vicinanze della diga dove si ballava all'aperto per tutto il periodo estivo.

Per il paese fu un grosso successo, nel mese di Agosto ed in particolare per le feste del Patrono si doveva prenotare.

L'impegno con il complesso creò qualche problema con i miei genitori e con mia sorella perché non la portavo più a ballare; inoltre, quando suonavo qualcuno doveva sostituirmi nel negozio.

Suonare mi trasmetteva entusiasmo, oltre a guadagnare mi dava la possibilità di contribuire all'economia familiare.

Mi ricordo il regalo che feci a mamma con i guadagni dalle serate di carnevale, acquistai una lavatrice.

Gli anni sessanta sono stati quelli che hanno cambiato usi e costumi nella popolazione italiana, io sognavo di affermarmi come chitarrista, la musica per me era tutto ma capii che era impossibile costruirmi un futuro stabile e duraturo.

Con il complesso guadagnavo, mentre con il negozio le cose non andavano bene.

Era il 10 Febbraio del 1961 quando aprii il negozio e verso la fine di quell'anno finirono i lavori della diga; ciò provocò un disastro, il paese si spopolò, tutti i lavoratori andarono via, i paesani che lavoravano come operai si trovarono senza lavoro.

Le conseguenze furono drammatiche, oltre allo stipendio venne a mancare anche la terra dove in passato veniva coltivato il grano perché ormai era sommersa dall'acqua della diga.

In poco tempo avvenne un crollo, da un paese fiorente ci si ritrovò con tante difficoltà e con prospettive poco confortanti.

Questa nuova realtà portò tanti a guardare oltre, i giovani che avevano lavorato come operai seguirono le imprese trasferendosi dove c'era la possibilità di lavorare; altri cominciarono ad emigrare verso il nord come Milano, Torino, altri ancora emigrarono in Germania, Francia, Belgio.

Gli emigranti dopo essersi sistemati cominciarono a far trasfe-

rire anche gli altri componenti della famiglia.

Iniziò così la grande emigrazione che coinvolse tante famiglie tra cui un fratello di mamma che si trasferì a Garbagnate ed un mio amico d'infanzia a Cinisello. Molte di queste famiglie partirono con la speranza di ritornare cosa che purtroppo non si è mai avverata.

L'esodo fu di tale entità da ridurre la popolazione da più di 10.000 a 7.000 abitanti.

In questo periodo la televisione, ormai presente in ogni casa, con la pubblicità, condizionava gli acquisti; le rimanenze di stagione non erano più rivendibili e misero in crisi i negozianti.

Nella gestione del mio negozio gli effetti di questa nuova realtà si fecero sentire, non avendo molte possibilità economiche fu coinvolta tutta l'economia della famiglia.

In questa situazione decisi di effettuare un inventario che evidenziò l'esistenza di rimanenze di magazzino non più rivendibili; in cuor mio volevo smettere, andare avanti significava trascinarsi senza speranze.

Molti paesani, tornando al paese nel periodo estivo, mi raccontavano di essere soddisfatti della loro scelta di vita, per aver trovato lavoro ed un ottima sistemazione.

Parlando della mia situazione, mi invogliarono ad andare in Germania assicurandomi che sarebbe stato facile trovare lavoro.

Io fremevo, avevo diciotto anni e volevo concretizzare qualcosa, la realtà del paese era diventata difficile, espressi in famiglia il desiderio di andare in Germania.

A quella mia richiesta i miei si opposero fermamente, tra l'altro la mia età mi condizionava, così decisi di continuare sperando che le cose potessero migliorare.

Continuai annaspando, in me cresceva il malcontento, capivo

che non era possibile andare avanti, di conseguenza anche i rapporti in famiglia non erano dei migliori.

Cosa fare? Era difficile per me perché oltre a suonare la chitarra non sapevo fare altro.

Era un travaglio continuo, il pensiero era sempre quello di andare in Germania dove probabilmente avrei trovato una sistemazione adeguata.

Era la fine del 1964 quando rifeci il punto della situazione, dopo due anni le scarpe invendute aumentarono con conseguenti effetti sull'economia familiare.

Un giorno ebbi l'occasione di parlare con il sig. Maugeri, proprietario del locale dove suonavo, che possedeva anche il negozio di calzature più grande che c'era in paese.

Quando gli prospettai il problema dell'invenduto mi portò in un locale, rimasi sbalordito per l'enormità di scarpe che anche lui aveva accumulato in magazzino.

Questa situazione mi preoccupò ancor di più perché la mia realtà era ben diversa dalla sua, lui era il più affermato dei commercianti con possibilità economiche diverse dalle mie.

In contrapposizione con i miei genitori presi la decisione di smettere per andare in Germania.

Nella primavera del 1965 effettuai la liquidazione di tutte le scarpe, l'aver chiuso il negozio generò molte chiacchiere su di me, in tanti mi etichettarono come "persona fallita".

Altri negozianti però seguirono il mio esempio proponendo i saldi per articoli fuori moda e proprio il sig. Maugeri mi ringraziò per la mia iniziativa.

Nel frattempo, tramite l'ufficio di collocamento del paese e con l'aiuto degli amici, trovai lavoro in una fabbrica a Sweningen dove si costruivano orologi.

Fu pianificata la mia partenza che avvenne per la fine di Agosto, il primo Settembre incominciavo a lavorare, era il 1965.

Precedentemente nel mese di Luglio, essendo invalido del lavoro, l'A.N.M.I.L.

(**Associazione Nazionale Mutilati Invalidi Lavoro**) tramite una lettera m'informava della possibilità di effettuare un corso di Radiotecnico a Roma per reinserimento al lavoro.

Nacque con i miei genitori un'enorme contrasto, loro volevano che frequentassi il corso per imparare una nuova professione.

Sicuramente col senno del poi avevano ragione, la televisione in quegli anni era l'oggetto più desiderato dalle famiglie ed i tecnici TV erano ricercati, ma io ormai avevo deciso di andare in Germania.

Il 28 Agosto sono partito, due valigia, la chitarra , 100 mila lire in tasca e tanta carica dentro. La partenza non è stata gioiosa, al momento del distacco dai miei familiari sentii dentro un malessere per quello che stavo attraversando, avevo vent'anni esatti.

Dopo due giorni di viaggio, in compagnia dei paesani, siamo arrivati in Germania precisamente alla stazione di Tuttlingen, da li abbiamo proseguito fino a Swenningen, dove era già pronto l'alloggio ed il lavoro.

La Hoscho, fabbrica in cui lavoravo, aveva costruito dei palazzi dove venivano alloggiati gli emigranti, Italiani, Slavi, Turchi ecc., gli appartamenti erano dotati di tutti i confort, l'unico inconveniente era quello di convivere in quattro per ogni appartamento.

Il 1° Settembre fui presentato in direzione dove tramite un traduttore fui messo al corrente delle modalità di assunzione (apprendista tornitore), del salario e di tutte le trattenute per le spese di alloggio.

Nel reparto c'erano settanta torni con i quali si produceva il

materiale per la costruzione degli orologi. Non conoscendo la lingua fui affidato ad un rumeno che parlava l'italiano che era responsabile della produzione di sette torni.

Il rumeno, sig. Giuseppe, mi spiegò la funzionalità dei torni e l'importanza del mio compito; dovevo controllare i pezzi prodotti con un calibro millesimale per verificare che non venissero effettuati pezzi difettosi, in poche parole effettuavo il controllo qualità.

I torni erano dotati di un impianto di raffreddamento a nafta, se qualche utensile andava in surriscaldamento causava anomalie nella produzione, in quel caso bisognava bloccare immediatamente il tornio.

Era interessante, la nuova realtà tra l'altro mi permise di capire le differenze tra i popoli e l'importanza di imparare la lingua senza la quale non avrei potuto integrarmi.

Comprai un libro di grammatica Italiano / Tedesco e cominciai a studiare, durante il giorno ripetevo al sig. Giuseppe che parlava bene il tedesco.

Vivevo in una realtà completamente nuova, mi relazionavo con persone di diverse etnie che non avevano tanti pregiudizi come noi italiani; anche uscire con le ragazze non era un problema.

La lontananza dagli affetti però si faceva sentire, lontano da casa non si stava bene ma ormai la scelta era fatta e non potevo tornare indietro.

Incominciai a conoscere la cittadina Sweningen, paese in cui c'erano diversi centri commerciali, grandi magazzini che in Italia non avevo mai visto dove si trovava di tutto, anche prodotti italiani come spaghetti, pelati ed altro.

Alla fine del mese ricevetti il mio primo stipendio, in busta paga c'erano solo 150 marchi. Essendo stato assunto come apprendista lo stipendio era di 500 marchi, tolte le spese per alloggio e

consumi vari, rimasero solamente 150 marchi, capii che con quella somma riuscivo appena a sopravvivere.

In Italia un marco col cambio aveva un valore di 900 lire, ma in Germania con un marco compravi un oggetto equivalente a 100 lire in Italia.

Ciò provocò in me amarezza, al paese mi avevano raccontavano miracoli della Germania ed io, invece, se non prestavo attenzione non riuscivo neanche ad arrivare alla fine del mese.

Cominciai a capire ben presto che tutto il mondo è un paese, in Germania come in Italia era difficile vivere con la grande differenza che in Italia avevo il sostegno della famiglia in Germania ero solo.

Altra riflessione fu quella in merito al lavoro; era un settore molto interessante ma occorreano anni di esperienza prima di riuscire a guadagnare di più, da apprendista si diventava operaio e dopo qualche anno specialista.

La realtà non mi faceva sorridere, incominciavo a rendermi conto di cosa significasse vivere fuori casa ed essere un emigrante.

Cercare un altro lavoro significava lasciare l'abitazione, non era consentito lavorare altrove ed abitare negli alloggi Hoscho.

Con altri paesani con cui convivevo, pensai di cercare un altro alloggio. A pochi chilometri da Swenningen in un paesino di nome Tunninghen, altri paesani avevano trovato sistemazione così una domenica andai a trovarli per capire se c'era la possibilità di trovare un'abitazione.

Quando arrivai mi sembrò di essere al paese, incontrai amici e conoscenti i quali si erano trasferiti lì, già da qualche anno.

Dietro loro segnalazione presso una cascina trovai un appartamento dove era possibile sistemarsi per un costo di 100 marchi

a persona.

Con l'arrivo degli emigranti i contadini dei paesi limitrofi alle fabbriche trasformarono parecchie cascine in abitazioni, anche loro erano stati travolti dal cambiamento e molti avevano abbandonato il lavoro dei campi per dedicarsi ad altre attività.

Consapevole del fatto che sarei andato in una realtà peggiore, di comune accordo con gli amici, il 1° di Novembre in quattro decidemmo di trasferirci.

In quella abitazione non esistevano servizi, c'era solo il gabinetto, per poterci lavare comprammo una grande vasca di zinco dove a turno provvedevamo a lavarci.

Un aneddoto che ancora oggi mi fa sorridere fu quello di quando lavai una camicia e la stesi al sole, premesso che la temperatura era sotto zero, dopo un'oretta mi era sembrata asciutta ma con sorpresa appena cercai di piegarla si strappò tutta, non mi resi conto che era ghiacciata!

L'esserci trasferiti fu davvero un vero trauma, nacque il problema di come andare al lavoro, a Swenningen andavamo a piedi, da Tunninghen dovevamo prendere la corriera.

Il due Novembre arrivò la neve ed incominciarono le difficoltà, per prendere la corriera bisognava fare un tratto di strada a piedi.

A fine Novembre per alleviare qualche disagio decidemmo di comprare una macchina in comproprietà per avere la possibilità di muoverci altrimenti era difficile fare anche la spesa.

Questa nuova situazione non mi aiutava molto, mi ero adattato sperando di trovare presto un altro lavoro per guadagnare di più, ma in cuor mio ero molto scoraggiato.

Mi sentivo periodicamente con i miei familiari ai quali non raccontavo nulla delle mie peripezie, ma mia mamma era a cono-

scenza di tutto perché si era messa in contatto con dei paesani.

La vita in Germania per chi era emigrato con tutta la famiglia poteva rappresentare una buona soluzione ma per chi era solo come me, era veramente drammatico, incominciavo a rimpiangere di non avere accettato il corso di Radiotecnico a Roma.

Incominciai a cercare un altro lavoro, sapevo di altri paesani che lavoravano presso una fabbrica di legname in un paese a circa 50 Km di distanza.

Un sabato mattina, insieme ai miei amici, decidemmo di recarci sul posto; rimasi sorpreso nel vederli al lavoro, stentavo a riconoscerli per quanta polvere avevano addosso.

In fabbrica era obbligatorio lavorare con la maschera per la polvere ed per il forte odore profuso dagli acidi sprigionati dai forni dove veniva prodotto truciolato, compensato ed altro; si lavorava sedici ore al giorno e gli operai vivevano in prefabbricati in gruppi di sei.

Scoprire quel mondo mi fece capire quanta ipocrisia c'è nell'uomo, quelle persone quando venivano in ferie al paese si trasformavano; arrivavano con nuove macchine, raccontando di un benessere che di fatto non c'era, omettendo di dire la verità sul reale stile di vita che conducevano.

La delusione fu tanta, dentro di me scaturì nei loro confronti commiserazione e nel contempo mi resi conto che non avrei mai trovato una sistemazione adeguata.

Dal paese mi ero portato la chitarra, pensai di inserirmi in qualche complesso, contattai dei gruppi ma le difficoltà erano tante, non conoscevo la lingua ed anche lo stile musicale era diverso dal mio. Questa rappresentò l'ennesima delusione.

A Novembre, mi accadde un piccolo incidente sul lavoro, con i pavimenti impregnati di nafta scivolai sbattendo per terra il ba-

cino. Dopo qualche giorno venne fuori un gonfiore che mi costrinse a consultare il medico. Questo lo perforò facendo uscire del liquido, preavvisandomi che probabilmente si era formata una fistola che con ogni probabilità avrei dovuto togliere, nel frattempo mi consigliò di spremere sempre la parte e disinfettarla.

Si avvicinava Natale, la temperatura scendeva molti gradi sotto lo zero, oltre le maglie ed i pullover il capo più pesante che avevo era il cappotto, affrontare quella realtà senza un abbigliamento adeguato era un vero problema.

Incalzava l'idea di rientrare al paese, a Natale parlai con mamma al telefono alla quale spiegai la mia situazione, le dissi in maniera esplicita che avevo intenzione di tornare, però non dissi nulla in merito alla fistola.

Per giustificare il mio rientro, i miei genitori mi spedirono un telegramma in cui venivo informato che mia madre era malata. Lo presentai in direzione e chiesi di essere liquidato spiegando che probabilmente non sarei più ritornato; era appena passata la Befana quando ripresi la strada del ritorno.

Arrivato a Milano in attesa della coincidenza per la Sicilia, approfittai per andare a trovare l'amico a Cinisello.

Si dispiacque molto quando gli raccontai della mia esperienza in Germania, lui lavorava presso la Magneti Marelli e si offrì di aiutarmi qual'ora in futuro avessi valutato l'ipotesi di trasferirmi a Milano.

Rientrato a casa feci un resoconto, ero partito con 100 mila lire ed ero ritornato con 100 mila lire, non feci cenno della fistola ma mia mamma quando lavò la biancheria notò subito le macchie nelle mutande, così le spiegai l'accaduto e della diagnosi del medico fatta in Germania.

Nacque un po' di preoccupazione, in breve tempo fissammo

una visita presso uno specialista a Catania il quale dopo avermi visitato mi consigliò di esportarla al più presto perché non esistevano cure, tra l'altro più passava tempo più si estendeva, così a fine Gennaio mi operai.

Al mio rientro il mio primo pensiero fu quello di ricontattare l' A.N.M.I.L. per sapere se c'era ancora la possibilità di frequentare il corso di Radiotecnico che mi avevano proposto l'anno precedente.

Mi risposero informandomi che i corsi erano già iniziati e che mi avrebbero ricontattato per il successivo, previsto nel mese di Giugno dell'anno successivo. In comune accordo con i miei, decisi di aspettare e di non tentare altre avventure anche se ciò significava attendere più di un anno.

Ricontattai gli amici orchestrali con i quali ripresi a suonare dimenticando la disavventura della Germania.

Per i paesani essere rientrato dalla Germania rappresentava un altro fallimento.

A marzo i miei decisero di effettuare dei lavori in casa per i quali mi adoperai come manovale anche se la ferita dell'intervento mi dava ancora fastidio.

Finita questa parentesi, non avendo nulla da fare, passavo le giornate nel locale adibito alle prove; tuttavia, i paesani mi avevano etichettato come persona (lagnusa), in dialetto significa soggetto al quale non piace il lavoro.

Anche in famiglia l'aria non era delle migliori, tutto ciò mi faceva stare male con il rischio di cadere di nuovo in depressione, fortunatamente suonando riuscivo a guadagnare il necessario per rendermi indipendente economicamente.

Fu un periodo travagliato ma dovevo aspettare.

A Novembre arrivò la raccomandata dall' A.N.M.I.L. che mi

informava di presentarmi a Palermo dove sarebbero state effettuate le selezioni per l'ammissione ai corsi.

Per due giorni siamo stati sottoposti ad esami psico-attitudinali e di cultura generale; tornai a casa in attesa di ricevere l'esito.

Passato il Natale, arrivò di nuovo carnevale ma ancora non perveniva notizia dal centro, fortunatamente ero impegnato con il complesso.

Il sassofonista Michele Contino che come professione faceva il pittore, pur di non farmi partire, mi offrì di lavorare con lui, lo ringraziai ma praticare quell'attività per me era impossibile.

Era Maggio quando una mattina il postino mi sventolò una busta da lontano, mi sentii il cuore in gola pensando a quello che avrei dovuto affrontare qualora non fossi stato ammesso al corso.

Aprii la busta con tremore, esultai per aver appreso la mia ammissione al corso, dovevo presentarmi a Roma il 07 Giugno.

Dal mio rientro dalla Germania erano già passati diciassette mesi che mi avevano lasciato un segno indelebile, quell'esperienza mi fece capire quanta cattiveria c'è nell'uomo.

Le persone, con estrema leggerezza, mi aveva etichettato senza tener conto di quanto sia stato difficile dovermi rimettere in discussione dopo aver subito un incidente così traumatico che mi aveva cambiato radicalmente la vita.

Erano passati sette anni dal mio infortunio ed ancora non ero riuscito a trovare una collocazione nel mondo del lavoro e ciò mi era stato fatto pesare anche da parte della mia famiglia.

Quel corso rappresentava per me una buona occasione per ricominciare, ormai avevo quasi ventidue anni.

Arrivato a Roma mi presentai al centro dove fui accolto da due assistenti sociali ed una psicologa.

Il centro era ubicato in zona Eur immerso in un parco pieno di

eucalipti, era un Hotel nel quale l'A.N.M.I.L. aveva affittato una parte, l'altra metà funzionava regolarmente.

Il complesso era composto da un gruppo di casette di tre stanze dislocate nel parco, in ognuna alloggiavano due persone.

L'indomani io e gli altri partecipanti, siamo stati presentati al direttore e ai professori che ci hanno illustrato il programma didattico del corso.

La durata era di quindici mesi con delle interruzioni per ferie; ad Agosto e per le festività di Natale e Pasqua, era prevista una diaria di 500 lire al giorno ed il rimborso spese per i viaggi.

Il corso era molto impegnativo in quanto anziché svolgersi nell'arco di tre anni, era concentrato in quindici mesi. La mattina dalle 8,30 fino alle 13 venivano impartite lezioni di teoria, il pomeriggio dalle 15,30 fino alle 19 c'era il laboratorio.

La ripresa allo studio è stata faticosa, i primi mesi di Giugno e Luglio furono di preparazione. Iniziate le lezioni capii che si richiedevano conoscenze scolastiche, specie in matematica, che io non avevo, ero preoccupato di non essere all'altezza. Prima della chiusura per ferie chiesi un colloquio con la psicologa alla quale esternai le mie preoccupazioni, maturavo l'idea di abbandonare.

Lei mi tranquillizzò, informandomi che i professori erano a conoscenza della nostra preparazione scolastica; mi assicurò che sarei stato messo nelle condizioni di poter seguire il corso e che alla fine anch'io sarei riuscito a completare il corso come avevano fatto tanti altri ragazzi prima di me.

Devo dare merito alla psicologa ed ai professori che ci misero nelle condizioni di poter seguire i corsi.

Nel 1967 c'era solo la TV a valvola in bianco e nero; nel programma didattico si studiavano i transistor la cui applicazione incominciava a diffondersi e la TV a colori che in Italia non era

ancora in commercio.

Le nozioni teorico - pratiche anticipavano le nuove tecnologie permettendoci di essere preparati ad un sicuro inserimento nel mondo lavorativo.

Ogni tre mesi veniva effettuata una valutazione sul rendimento che permetteva di capire l'andamento dello studio; dai risultati mi rendevo conto che non ero meno ad altri.

Prima della fine del corso ci convocò la direzione che era in contatto con le aziende in cerca di tecnici del settore in tutta Italia. In quell'occasione diedi la mia disponibilità a qualsiasi trasferimento.

Prima che finisse il corso arrivò una richiesta dall'Ultravox, società costruttrice di televisori, con sede vicino Milano che richiedeva dei tecnici.

Accettai di andare per effettuare la prova teorico- pratica fiducioso di poter incominciare a lavorare; così dopo il conseguimento dell'attestato (mi classificai come secondo tra tutti i partecipanti al corso), a fine Settembre andai a Milano.

Come detto precedentemente, uno zio, fratello di mamma, si era trasferito a Garbagnate, così approfittando della vicinanza con la sede dell'Ultravox, gli chiesi ospitalità.

Il giorno della convocazione mi ritrovai con due colleghi del corso, fummo esaminati da un ingegnere il quale mi comunicò che sarei stato assunto con mansione di collaudatore, un altro fu assunto al montaggio, il terzo purtroppo fu scartato.

Quel giorno non mi fecero il contratto di assunzione perché si stava ultimando il padiglione dove avrei dovuto lavorare, ma si trattava di attendere solo una settimana.

Con tanta speranza ritornai dagli zii che si offrirono di ospitarmi visto il breve tempo di attesa.

Nei giorni successivi, tramite annunci sui giornali, mi presentai anche in altre società come l'AEG che cercava Radiotecnici e la Metropolitana Milanese che cercava Elettricisti, fui esaminato con ottimi risultati ma anche qui dovevo aspettare.

Tante buone prospettive ma tutte con tempi di attesa, ero preoccupato perché non volevo rimanere tanto a casa degli zii.

Dopo una settimana, non ricevendo notizie, mi presentai all'Ultravox, parlai con l'ingegnere che mi spiegò che erano sopravvenuti contrattempi che non avrebbero compromesso la mia assunzione.

Ho capito che i tempi si sarebbero allungati, così riparlando con l'ingegnere gli dissi che in attesa di essere ricontattato sarei ritornato in Sicilia per non rimanere troppo a lungo ospite dai parenti.

Fu un altro momento critico, ritornato a casa ricominciò di nuovo l'attesa, nel contempo ricontattai il centro A.N.M.I.L. dove spiegai l'accaduto. Parlai con la psicologa alla quale ribadii di tenermi in considerazione per qualunque altra opportunità di lavoro.

Nell'attesa frequentavo al paese un laboratorio di riparazioni TV per non dimenticare tutto ciò che avevo appreso .

Il sedici di Novembre arrivarono due raccomandate, una dall'Ultravox la quale mi invitava a presentarmi, l'altra dalla direzione della scuola che mi informava che a Roma la

Soc. Amplifon cercava un tecnico.

Fu un grande sollievo, qualcosa si stava concretizzando.

Telefonicamente informai la psicologa della disponibilità al colloquio in Amplifon la quale mi fissò l'appuntamento per il g. 20 alle ore 16 presso la sede in Via Veneto, non lo sapevo ma si stava delineando il mio futuro.

Arrivato a Roma mi recai al centro, la psicologa mi informò

che l'Amplifon trattava protesi acustiche e che necessitava di un tecnico per le riparazioni.

Nel pomeriggio mi recai all'appuntamento, giornata indimenticabile, diluviava a dirotto, dopo essermi presentato mi ricevette il direttore (sig. Bruno Serra) con il quale ebbi un colloquio informale, non di natura tecnica.

Fu esplicito, mi disse che sarei stato assunto con contratto a tempo indeterminato lo stesso pomeriggio, nel contempo mi informò che dovevo recarmi in sede a Milano per effettuare l'aggiornamento sulle protesi.

Ero ad un bivio, dovevo fare una scelta, lavorare in fabbrica a Milano oppure a Roma in uno studio para-medico rischiando di entrare in un settore a me sconosciuto ? Per un ulteriore confronto chiesi quale sarebbe stata la mia retribuzione, effettuati i conteggi la segretaria mi informò che lo stipendio al netto delle trattenute, sarebbe stato di 75.000 lire al mese come da Contratto Nazionale.

Senza esitazione accettai, e così il direttore chiamò la sede di Milano per far preparare il contratto di assunzione con decorrenza immediata.

Nel contempo mi fu offerto un anticipo come rimborso spese cosa che rifiutai per rimanere svincolato, in quanto, dovendo andare a Milano, volevo verificare quanto avrei guadagnato all'Ultravox.

Nel frattempo, lo stesso pomeriggio fui presentato ai colleghi di Roma, conobbi il tecnico con il quale avrei dovuto lavorare, e quello che avrei sostituito, la responsabile amministrativa sig. Bastianello ed altri colleghi.

Arrivato a Milano andai all'Ultravox, fui ricevuto dall'ingegnere che mi prospettò il tipo di contratto e lo stipendio.

All'epoca esistevano le gabbie salariali, gli stipendi si diffe-

renziavano da regione a regione, a Milano con lo stesso contratto avrei guadagnato 79.000 mila lire al mese.

Spiegai all'ingegnere che nell'attesa avevo trovato un altro lavoro, lo ringraziai e declinai l'offerta anche se lui alla fine ci rimase male. Solo dopo venni a sapere che al posto mio fu assunto il collega che inizialmente era stato scartato.

Nel pomeriggio mi presentai in Amplifon, in direzione, presso la sede di Milano, fui accompagnato dal responsabile del personale per definire il contratto di assunzione.

Dopo avere esplicitato le formalità mi affidò al responsabile dell'ufficio tecnico che mi spiegò la funzione delle protesi e come poter individuare i difetti tecnici.

Dopo quindici giorni di affiancamento ero già nelle condizioni di effettuare quasi tutte le riparazioni, il mio iter di apprendimento durò meno di un mese, prima di Natale ritornai a Roma.

Dal 1968 in poi (la svolta)

Al mio rientro, trovai una sistemazione presso una pensione vicino Via Veneto.

Per l'iscrizione all'ufficio di collocamento dovevo avere la residenza a Roma, così un mio caro amico, Vito Angemi, mi permise di trasferire la residenza presso la sua abitazione.

Abitando vicino alla sede di lavoro, presso una pensione in via Flavia, da un lato non prendevo mezzi pubblici, dall'altro essendo in una posizione centrale, sostenevo una spesa notevole pari a 70.000 lire al mese, per vitto e alloggio.

In pensione feci amicizia con altri ragazzi siciliani, anche loro si erano trasferiti per motivi di lavoro.

In ufficio conobbi pure il vice direttore, sig. Gianni Gruppioni, responsabile del personale alle vendite; l'organico era composto dal Direttore di area, il Vice, la Responsabile amministrativa i Venditori ed i Tecnici.

Essendo abituato al ritmo di Milano in poco tempo riparai tutte le protesi in giacenza, questo evento creò stupore perché non era mai successo anzi accadeva spesso di essere in ritardo con le consegne.

In quell'occasione la responsabile, incuriosita per l'accaduto, si congratulò con me.

Il collega, nelle qualità di responsabile del laboratorio, nel proseguo mi consigliò di adeguarmi al sistema giustificandosi così: "a Roma, a differenza di Milano dove si vive per il lavoro, si lavora per vivere".

In filiale ognuno aveva il suo compito, i tecnici erano preposti alle riparazioni, i venditori di filiale seguivano l'applicazione delle protesi.

Questi oltre allo stipendio erano legati anche a delle provvigione sulle vendite, i venditori esterni, invece, erano considerati a tutti gli effetti dei liberi professionisti in quanto percepivano solo una retribuzione variabile legata alle loro vendite.

Inizialmente con quello che guadagnavo è stato difficile arrivare a fine mese, ringrazio ancora l'amico Calogero con il quale dividevo la camera a cui chiesi più volte dei prestiti.

Viste le difficoltà provai ad entrare nel giro della musica ma capii che era incompatibile con il lavoro, si suona di notte e mi avrebbe portato in giro per l'Italia.

A Pasqua ritornai a casa, mi sentivo orgoglioso, lavoravo con delle prospettive per il futuro, in questo frangente allacciai un rapporto con una ragazza al paese ma durò poco.

Prima di Agosto il titolare della pensione chiese a tutti l'aumento fu così che in gruppo ci trasferimmo in un'altra pensione a P.za Fiume e per risparmiare ci adattammo a dormire in tre per ogni stanza.

Vivere in una città come Roma dove in quel periodo si attraversava un momento politicamente difficile non è stato facile, erano gli anni della grande contestazione, sessantotto e sessantanove. Le uniche persone che frequentavo erano gli amici della pensione ed i colleghi di lavoro.

Il collega tecnico con il quale era nata un'ottima collaborazione, m'informò della possibilità di effettuare dei lavori extra.

Le persone portatrici di protesi avevano difficoltà nel percepire il parlato della TV cioè sentivano, ma non capivano bene.

Le protesi erano dotate di bobina magnetica per ascoltare il telefono tramite induzione,

grazie a questo dispositivo era possibile costruire un campo magnetico con un cavo multi fili a forma di collana che collegato

al circuito della TV, sprigionava un flusso magnetico ottimizzando così l'ascolto.

Erano lavori privati che la direzione autorizzava solo dopo l'orario d'ufficio, incominciai a capire che avevo delle possibilità di guadagno extra.

Il collega viveva in famiglia ed era fidanzato, in poco tempo capii che lui non aveva particolare interesse a sfruttare questa possibilità di guadagno extra, così per correttezza lo informai che me ne sarei occupato io.

I lavori venivano procurati dalla collega preposta all'accettazione che segnalava i clienti che lamentavano problemi per l'ascolto della TV; altre segnalazioni provenivano dai colleghi venditori di filiale che pretendevano il 50% del ricavato solo per aver passato i nominativi dei pazienti.

Nella filiale la dislocazione delle postazioni di lavoro era tale da tener separati i tecnici dai venditori e dall'accettazione, per cui per me era impossibile interloquire con i pazienti.

Decisi di proporre alla responsabile amministrativa un modo per ottimizzare il servizio assistenza al cliente; le spiegai che per una migliore risoluzione dei problemi era preferibile mettere il cliente direttamente a contatto con il tecnico.

Questa mia proposta fu presa in considerazione e dopo essere stata visionata dal direttore fu accettata; cambiò così il sistema, ciò rese più fluido il lavoro e mi offrì l'opportunità di procurarmi più lavori extra.

Per me fu la svolta, avevo trovato il modo per superare i problemi economici.

In'oltre prestavo assistenza alle apparecchiature presso gli Ospedali ed Istituti nei quali erano installate aule per i bambini Audiotesi e un giorno al mese andavo in provincia di Terni e di Vi-

terbo con un'agente per le riparazioni; tuttavia non ero automunito e ciò mi rendeva difficile i vari spostamenti.

In direzione erano soddisfatti per l'impegno, la puntualità e la conduzione nel lavoro; perciò i responsabili mi consegnarono le chiavi della filiale per non rischiare di aprire in ritardo la mattina; questo mi gratificò.

Spesso andavo con il direttore presso degli studi per ritirare delle apparecchiature che necessitavano di riparazione.

Viaggiare da soli era un momento importante, in una di queste occasioni gli chiesi se ci sarebbe stata per me la possibilità di diventare venditore, aspirazione di ogni tecnico. Fu molto esplicito mi confermò che avevo tutte le qualità ma mi fece notare che non avevo la licenza media, titolo di studio senza il quale non potevo essere preso in considerazione. In effetti il mio titolo di studio era la quinta elementare, purtroppo l'attestato di Radiotecnico non era riconosciuto.

Nacque in me una grande preoccupazione, incominciai a contattare diversi Istituti privati preposti alla preparazione degli studenti per l'ammissione agli esami di licenza media.

Purtroppo i corsi erano già iniziati, avrei dovuto aspettare Settembre, nel frattempo arrivò Agosto e tornai al paese.

L'anno precedente una ragazza di nome Carmela, conosciuta da tutti come Melina, che faceva parte della comitiva di mia sorella, emigrò con tutta la sua famiglia in Germania. Quell'estate, rientrata al paese per le ferie, nel rivederla mi accorsi che sentivo per lei un'attrazione particolare. Tra noi c'era sempre stata solo una simpatia, ma in quell'occasione decisi di esternare i miei sentimenti verso di lei.

Mi confidai con mia sorella per evitare di compromettere il loro rapporto di amicizia la quale mi preavvisò che con Carmela

correvo il rischio di essere respinto come era già successo ad altri. Le dissi che se non mi avesse respinto l'avrei sposata.

Erano le feste del Patrono, dopo mezzanotte si andava a ballare, non avendo la macchina decisi di chiederla in prestito ad un mio cugino ed in comune accordo con mia sorella, la invitammo ad unirsi a noi.

Accettò con entusiasmo ma prima avrebbe dovuto chiedere il permesso a suo padre il quale acconsentì a condizione che fosse accompagnata anche dal fratello e dalla sorella.

Sentivo che quella sera sarebbe accaduto qualcosa d'importante, quando le chiesi di fidanzarsi con me, lei mi rispose che non era disponibile a perdere tempo e colse l'occasione per ricordarmi della mia precedente avventura con un'altra ragazza durante le festività di Pasqua.

Preoccupato di perderla le dichiarai i miei sentimenti e mi offrii di parlare con suo padre.

Lei capì le mie reali intenzioni così mentre ballavamo, stringendoci le mani, mi disse di sì.

In quel momento successe qualcosa di straordinario mi sentii attraversato da un fluido proveniente dalla sua mano che mi provocò una sensazione indescrivibile.

Fu un momento inebriante, mi sembrava di toccare il cielo con le dita, per la prima volta sentivo qualcosa di diverso, cosa che non avevo mai provato con le altre ragazze.

Ballammo tutta la sera facendo coppia fissa, quando la riaccompagnai a casa nel salutarla le ricordai che avrei parlato al padre come promesso.

La mattina successiva informai i miei genitori dell'accaduto, informandoli che avrei parlato al padre della ragazza.

I miei genitori furono contenti, conoscevano già la ragazza in

quanto c'era anche una lontana parentela con i nonni.

Nel pomeriggio mi attivai per incontrare il padre al quale chiesi di concedermi un momento per parlare, acconsentì e questo mi rincuorò, dentro di me avevo paura che non fosse d'accordo.

Gli dissi di sentirmi in dovere di informarlo personalmente che desideravo fidanzarmi con sua figlia, che avevo già parlato con i miei genitori e che, con il suo consenso, avrei ufficializzato il fidanzamento l'anno successivo, con l'intenzione di sposarci dopo due anni.

Mi rispose che era già stato messo al corrente da sua figlia e non aveva niente in contrario ma si raccomandò di essere responsabile vista la nostra lontananza.

Capii il suo messaggio e prima di salutarci, gli chiesi il permesso di passeggiare in piazza e di poterla accompagnare a casa.

La stessa sera comprai la fedina e mettendogliela sigillammo con un bacio il nostro fidanzamento.

Avevo preso una tale cotta che mi sembrare tutto facile, non mi rendevo conto che mi ero impegnato a sposarla tra due anni, è vero che avevo un lavoro stabile ma era pur vero che riuscivo appena a mantenermi.

Quell'Agosto fu meraviglioso, alla fine del mese ripartimmo con la promessa che a Natale sarei andato a trovarla.

Per sentirla vicino le scrivevo ogni due giorni e qualche volta le telefonavo presso l'ufficio postale del paese nel quale abitavano, nel frattempo, con ansia aspettavo il Natale.

Tuttavia, non mi ero dimenticato dell'altro problema che dovevo risolvere, cioè l'acquisizione del titolo di licenza media; all'apertura delle scuole mi iscrissi presso un istituto parificato dove era obbligatorio la frequenza.

Non fu facile studiare e lavorare ma dovevo riuscire.

A causa dell'obbligo di frequenza non potevo però effettuare lavori extra la sera; tuttavia, non potendo farne a meno per motivi economici, decisi di concentrarli tutti il sabato e la domenica mattina in quanto per me erano indispensabili perché mi permettevano di coprire tutte le spese extra a maggior ragione adesso che ero fidanzato.

Per prepararmi studiavo la mattina prima di andare al lavoro, nell'intervallo, ed al rientro dalla scuola fino a mezzanotte. Avrei dovuto sostenere gli esami presso una scuola Statale

Al centro A.N.M.I.L. l'insegnante di religione era un prete che insegnava anche presso una scuola statale di Roma, così decisi di parlare alla psicologa del centro alla quale confidai l'importanza di superare quell'esame.

Insieme a lei parlammo al prete il quale capì la mia situazione, si fece carico del mio problema assicurandomi che mi avrebbe aiutato, nel contempo mi diede tutte le indicazioni per l'iscrizione presso l'istituto nel quale insegnava.

A Natale andai in Germania, come detto un regalo era d'obbligo, le portai un orologio Longines tutto d'oro bianco.

Per sorprenderla, feci mettere l'orologio dentro una confezione di sali da bagno, quando aprì la confezione pensò che ci fossero solamente i Sali, aprendo la scatola rimase stupita e felice della sorpresa

Furono giorni meravigliosi, uscivamo sempre anche se la temperatura era rigida, andavamo a consumare qualche dolce dentro delle pasticcerie ma dovevo sopportare la presenza costante della sorella di sei anni alla quale era stato dato l'incarico di non lasciarci mai soli.

Ripartire non fu piacevole anche perché il periodo che intercorreva per rivederci era più lungo, dovevo aspettare Agosto.

Arrivò Giugno mese in cui feci gli esami superati grazie all'aiuto del prete al quale per riconoscenza regalai una borsa porta documenti.

L'acquisizione del titolo di licenza media mi tranquillizzò, avevo colmando una lacuna che mi aveva causato problemi anche nel passato.

Si avvicinava Agosto mese in cui doveva avvenire l'incontro con le famiglie, in quella circostanza era usanza invitare fratelli e sorelle dei rispettivi genitori; per l'evento oltre all'anello si regalava un mazzo di rose rosse di numero uguale agli anni della fidanzata.

Fortunatamente a fine Giugno oltre allo stipendio presi la quattordicesima con cui ebbi la possibilità di acquistare l'anello e farmi un vestito.

Ad Agosto avvenne l'incontro, lo scambio degli anelli durante la festa ufficializzò il nostro fidanzamento, fu una bella serata che unì le nostre famiglie con tanta armonia.

Tutto il mese è stato splendido, finalmente avevamo la libertà di andare a ballare ed al mare, anche se eravamo sempre accompagnati da fratelli e sorelle.

E' stato un mese intenso, le parlavo del nostro futuro.

Mi ricordo di una sera in cui eravamo seduti al bar in piazza quando le accennai che probabilmente avrebbe dovuto lavorare, lei mi rassicurò dicendomi che già lo faceva.

Alla fine di Agosto ripartimmo con la promessa che sarei riandato a trovarla a Natale.

Nel lavoro andavo bene ma ero preoccupato di non riuscire a mantenere l'impegno di sposarmi a causa delle poche possibilità economiche.

Nel Settembre del 1970 la Regione Lazio istituì dei corsi spe-

ciali per Audioprotesisti che prevedevano il riconoscimento della professione.

L'interesse per la categoria fu di primaria importanza, fino ad allora non esisteva nessuna normativa giuridica in materia.

Anch'io ebbi la possibilità di partecipare grazie al titolo di licenza media che avevo conseguito.

Nel contempo, imparai il funzionamento dell'audiometro, studiai le caratteristiche delle protesi e nelle ore di intervallo, imparai a scrivere a macchina, cercando di essere pronto in caso si presentasse l'opportunità di diventare venditore.

Su Roma esisteva solo la filiale di Via Veneto, tutti sapevamo che a presto se ne sarebbero aperte altre anche se in quel periodo le Società avevano paura di investire a causa dell'instabilità politica ed economica.

Nel lavoro incominciai a proporre ai clienti le protesi di ultima generazione che sfruttavano le nuove tecnologie e spesso riuscivo a indurre i pazienti a sostituire la vecchia protesi.

Pensai di cogliere questa opportunità grazie all'attestato che mi consentiva di operare anche se di fatto non ero un venditore ma un tecnico.

Per correttezza chiesi ai colleghi venditori il permesso di poter promuovere la sostituzione delle protesi ai pazienti assicurandoli del fatto che avrei lasciato a loro le commissioni; nel frattempo informai il direttore ed il vice della mia iniziativa i quali acconsentirono.

Suggerivo al cliente di non riparare la vecchia protesi ma di provare nuove tecnologie; questo segnò l'inizio di un cambiamento in quanto la mia iniziativa per la prima volta incrementò le vendite rivolte ad un nuovo segmento di mercato che finora non era stato preso in considerazione; infatti, i colleghi venditori erano

orientati alla ricerca di nuovi pazienti a cui applicare le protesi e non alla sostituzione delle vecchie protesi.

Come da accordi davo le commissioni ai colleghi, “mi rodeva “un po’ ma mi serviva per imparare.

Tutti erano soddisfatti perché si ritrovarono del fatturato inaspettato, ma nessuno si preoccupava di me.

Per me guadagnare era importante, così dopo qualche mese chiesi ai colleghi se potevano riconoscermi qualcosa ma con varie scuse nessuno accettò.

Scoraggiato per il loro comportamento, pensai che dovevo trovare il modo per cambiare le cose; tra l’altro in me c’era del rancore, in quanto i colleghi pretendevano da me il 50% sui lavori extra dei campi magnetici che mi procuravano.

Di mia iniziativa, senza informare i direttori, proposi a due venditori esterni di riconoscermi un compenso qualora gli avessi passato delle commissioni; questi, senza esitazione, accettarono.

Sapevo che l’azione era scorretta perché non era permesso passare delle commissioni ad agenti esterni per vendite effettuate nella filiale in quanto a quest’ultimi veniva riconosciuta una provvigione molto più alta rispetto a quella che percepivano gli agenti interni.

Quell’accordo sollevò il problema, gli agenti interni, in collera con me, riferirono subito ai direttori; lo stesso giorno fui chiamato in direzione e mi fu chiesta spiegazione del mio operato.

Spiegai che l’accordo preso con gli agenti esterni era finalizzato a mettere in luce il comportamento scorretto dei colleghi che da un lato pretendevano da me il 50% sui campi magnetici che mi procuravano e dall’altro, alla mia alla richiesta di un compenso per le vendite che gli passavo, non volevano riconoscermi nulla.

I direttori per un riscontro chiamarono i colleghi che di fronte all’evidenza dei fatti si trovarono nella condizione di dover con-

fermare la mia versione.

A questo punto, i capi decisero di rivedere la mia posizione lavorativa autorizzandomi a continuare; per l'occasione mi fu riconosciuta la qualifica di Tecnico Venditore che mi permise per la prima volta di guadagnare delle provvigioni sulle vendite.

Inconsapevolmente, avevo ideato un nuova figura di venditore.

I risultati furono eclatanti, in pochi mesi incrementai il fatturato, ero orgoglioso, cominciavo a dimostrare di avere le giuste qualità come venditore, ma dovevo pazientare ed aspettare il momento giusto per aspirare ad altri incarichi.

A Natale tornai in Germania e regalai alla mia Carmela un bracciale d'oro bianco abbinato all'orologio.

La notte di Capo d'Anno con altri amici avevamo organizzato la serata in un locale, per l'occasione mi comprai un vestito elegante, inutile dire com'è stato bello.

In quella occasione fissammo il giorno del matrimonio per il 29 Luglio.

Prima di ripartire in un attimo di sconforto Carmela mi chiese di venire a Roma con me, mi sentii morire per non poter esaudire quel desiderio ma non era possibile per vari motivi.

A Pasqua andai al paese, in tutto questo periodo tra spese per la scuola, viaggi, regali e qualche vestito non mi era stato possibile mettere soldi da parte; in quella occasione parlai con i miei delle spese per il matrimonio i quali mi rassicurarono sul fatto che avrebbero pagato il pranzo e le spese della giornata; mi informarono in'oltre che avrei potuto disporre della somma di 550.000 lire, accantonata in banca, grazie alla mia pensione d'invalidità.

Preso atto delle disponibilità incominciai a pianificare le spese; per il vestito del matrimonio pensai di sfruttare quello fatto a Natale anche se era di stoffa pesante.

Al mio rientro a Roma cercai casa, trovai un appartamento a Piazza Conca D'oro che affittai per una somma di 45.000 lire, era il 50% dello stipendio che prendevo.

Chiamai un pittore per far ripulire l'appartamento ed il 1° Maggio mi trasferii comprando il necessario.

Cercai i mobili ma non acquistai nulla perché volevo prenderli insieme a lei, nel frattempo sbrigai la documentazione con il Vicariato ed il Comune di Roma per il matrimonio che si sarebbe celebrato a Regalbuto.

A fine Maggio lei si licenziò, rientrò al paese insieme alla mamma per i preparativi.

Per l'occasione fecero tappa a Roma per vedere casa e per comprare la stanza da letto che avevo già scelto; tra tutte quelle che avevo visto non era la più bella ma era l'unica che mi potevo permettere per la somma di 550.000 lire. Lei capì la situazione e senza problemi prendemmo quella stanza. Pregai il fornitore di effettuare la consegna quello stesso giorno per dar modo alla futura moglie e suocera di dormire a casa.

Mia suocera per l'occasione mi regalò il frigorifero, i cuscini per il letto e l'asse da stiro.

Incominciava a realizzarsi un sogno, a metà Giugno furono esposte le pubblicazioni a Roma ed al paese; il 29 dello stesso mese, in occasione della festa di S. Pietro e Paolo, andai a Regalbuto per sposarci al Comune.

Al ritorno a Roma portai tutta la biancheria, tra valigie e pacchi avevo nove bagagli così mi feci aiutare da mio padre al quale pagai il viaggio.

A metà Luglio rientrai al paese, furono giorni convulsi, scelta del menù, del locale, inviti da spedire e quant'altro.

Tra parenti ed amici superavamo le 270 persone, l'unico locale

in cui si poteva organizzare il pranzo era la sala del Cinema che affittammo per l'occasione.

Quell'estate venne al paese anche il mio amico Pippo che si era trasferito a Cinisello che non avevo più visto dal rientro dalla Germania; tuttavia, preso dai preparativi per il matrimonio non riuscimmo a stare insieme.

Si aggregò alla vecchia comitiva ma in diverse occasioni lo vidi passeggiare con mia sorella; non immaginavo che nutrisse particolari simpatie per lei tant'è che rimasi stupito quando mia sorella mi confidò che le aveva proposto di fidanzarsi.

Mi chiese il mio parere su di lui, le dissi solamente che era un bravo ragazzo e che fidanzarsi con lui avrebbe comportato un trasferimento a Milano. Venni a sapere solo dopo la mia partenza che si fidanzarono.

Il 29 Luglio ci sposammo, con il matrimonio si realizzò un sogno. Fu una grande festa, tutto andò bene, la giornata passò tra pranzo e balli, i colleghi orchestrali suonarono per noi salutandoci con ovazione e felicitazioni.

Quel giorno rimane impresso nella memoria, l'emozione è talmente grande che solo alla fine della giornata realizzo di esserne stato il protagonista.

Abitando a Roma chiedemmo a parenti ed amici di non regalarci oggetti ma denaro, così alla fine raccogliemmo 700.000 lire.

La sera partimmo, tra i nostri progetti non c'era un viaggio di nozze perché volevamo scoprire insieme le bellezze di Roma.

Sono stati giorni meravigliosi, andavamo in giro a visitare piazze e tutto quello che Roma può offrire ma ciò che rendeva tutto speciale era l'unione e la libertà di vivere insieme, fu l'inizio di una nuova vita. Ritengo di essere stato fortunato perché tra noi ci fu da subito una perfetta intesa.

Ad Agosto, con i soldi dei regali, comprammo il soggiorno ed un divano letto per ospitare i suoceri che dovevano ritornare in Germania facendo tappa a Roma; per l'occasione venne anche mia mamma.

Passato Agosto incominciammo a pianificare il futuro; come detto guadagnavo 90.000 lire, pagato l'affitto più le altre spese non era facile vivere.

Mia moglie in Germania lavorava in una fabbrica dove venivano prodotti orologi, a Regalbuto invece andava presso una sarta per imparare taglio e cucito; in una città come Roma dove non c'erano fabbriche l'unica speranza era quella di trovare un lavoro presso qualche sartoria.

Tramite annunci provammo in vari posti ma non essendo qualificata poteva essere assunta solo come apprendista. Fortunatamente, un negozio che trattava articoli in pelle cercava una persona per le riparazioni, così dopo aver effettuato la prova, fu assunta con uno stipendio di 120.000 mila lire; ciò ci permise di risolvere i nostri problemi economici.

Nell'autunno dello stesso anno il mio collega fu promosso con compiti esterni alla filiale, io divenni responsabile dell'ufficio tecnico.

In sua sostituzione fu assunto un tecnico provvisto di macchina, in quella occasione suggerii al direttore di affidargli le assistenze esterne lasciando a me il compito di gestire quelle interne. Si delinearono così due nuove figure con responsabilità diverse; la prima gestiva il laboratorio per le protesi e la seconda quello delle apparecchiature.

Era un periodo di ripresa, si delineò l'apertura di altre filiali, questo creò in me delle aspettative, speravo di poter fare il grande salto.

Per Natale andammo al paese, si ufficializzava il fidanzamento di mia sorella.

In quella occasione, tanti ci chiesero quando sarebbe arrivato un figlio cosa per noi prematura, volevamo goderci un po' di libertà, inoltre mia moglie lavorava senza contratto e questo significava avere problemi qual'ora fosse rimasta incinta.

Con il nuovo anno la direzione decise di aprire una filiale a P.za Risorgimento, ad Aprile tutto era pronto ma ancora non si conosceva il responsabile. Ero molto ansioso, aspettavo di essere chiamato dal direttore.

Una mattina mi convocò nel suo ufficio informandomi che purtroppo non ero io la persona designata per la nuova filiale, era stato scelto il collega tecnico a cui precedentemente erano stati assegnati incarichi esterni, nel contempo mi preannunciò che entro un anno si prevedeva l'apertura della terza filiale in zona Appia San Giovanni, assicurandomi la responsabilità della filiale.

L'amarezza fu tanta, con mia moglie progettavamo molte cose ed informarla non è stato facile. Non avendo alternative superai il momento e continuai speranzoso.

Dopo qualche mese chiesi notizie, mi garantirono che si stava cercando il locale ma ancora non erano riusciti a trovarlo. Nello stesso periodo furono aperte altre filiali in provincia, una delle quali a Terni.

Ero tranquillo quando una mattina inaspettatamente il direttore mi convocò e dopo un bel discorso mi propose di andare a Terni.

Rimasi perplesso, non me l'aspettavo, ringraziandolo gli dissi che non potevo dargli una risposta immediata perché dovevo parlarne con mia moglie.

Anche mia moglie rimase stupita perché per noi significava trasferirci, tra l'altro lavoravamo in due e a Terni sarebbe stato tutto

più complicato. Lei avrebbe dovuto trovare un'altra occupazione e oltretutto la mia nuova posizione sarebbe stata tutta da verificare.

Non potevo dire di no, un rifiuto rischiava di compromettere la mia candidatura su Roma, così dopo varie riflessioni, in comune accordo con mia moglie, decisi di presentare una controproposta che prevedeva varie coperture.

Chiesi un aumento di stipendio rapportato allo stipendio di mia moglie in busta paga, le spese d'affitto per due anni e quelle per il trasloco, sapevo che sarebbe stato un rischio nel caso in cui avessero accettato le mie condizioni, ma non avevo alternative.

Il direttore capì le mie esigenze, dopo qualche giorno mi convocò informandomi che la mia richiesta non era stata accettata. Approfittai dell'occasione per capire se c'erano ancora i presupposti per la mia candidatura nella nuova filiale su Roma.

Mi assicurò che nulla era cambiato, lo ringraziai anche se incominciai a temere di non riuscire a diventare responsabile di filiale.

Passavano i mesi e non accadeva nulla, quando provavo a chiedere la risposta era sempre la stessa, ovvero non si riusciva a trovare un locale.

Incominciavo a perdere le speranze, non credevo più che ci fosse la reale volontà di aprire un'altra filiale.

Preso dallo sconforto provai a valutare altre realtà concorrenti all'Amplifon, ebbi vari approcci ma capii subito che non era il caso di cambiare per vari motivi. Infatti ciò significava rimettere in discussione, senza incrementi di stipendio e tutto questo in piccole realtà aziendali con tutti i rischi annessi, così alla fine mi rassegnai ad aspettare.

Ad Agosto si sposò mia sorella, per noi era il primo anniversario di matrimonio. Trascorremmo le vacanze andando al mare a

Catania, non potevamo permetterci villaggi o altro.

Quel mese è stato un tormentone, parenti e amici volevano sapere come mai ancora mia moglie non era rimasta incinta!

Nel mese di Settembre il proprietario del negozio presso cui lei lavorava le regolarizzò il contratto, l'averne acquisito tutti i diritti ci tranquillizzò in particolar modo in previsione di un' eventuale gravidanza.

Io ero sempre in attesa di qualche notizia, un giorno ebbi la possibilità di parlare con il direttore a cui chiesi se c'era ancora l'intenzione di aprire un'altra filiale, mi confermò che non c'erano stati ripensamenti ma che l'unico impedimento era trovare il locale. Approfittai per chiedergli se potevo interessarmi personalmente della ricerca e lui mi autorizzò.

Si riaccese in me la speranza, così tutti i sabati, insieme a mia moglie, ci mettemmo alla ricerca. Contattai dei negozianti interessati a cedere l'attività, tuttavia con richieste di buonuscita esorbitanti, cosa inaccettabile per la direzione.

Eravamo a fine Ottobre ed ancora non avevo trovato niente, per la prima volta mi resi conto di quanto fosse difficile, ma bisognava insistere e continuare a cercare.

A Novembre in occasione della festa di tutti i Santi organizzai una vacanza sulla costa Amalfitana, fu per noi un mini viaggio di nozze ed in quella occasione mia moglie rimase incinta.

Tornati a Roma riprendemmo la ricerca, così un sabato a P.za dei Re di Roma, in un negozio di mobili, il titolare, un signore anziano, mi disse che proprio in quei giorni aveva deciso di chiudere l'attività e si rese disponibile ad una trattativa per concordare una buonuscita. Con discrezione chiesi la somma, voleva tre milioni e mezzo di lire, io per poco non svenni dalla gioia dopo che per tanto tempo altri mi avevano richiesto cifre esorbitanti.

Immediatamente m'impegnai formalmente spiegando che c'erano tutti i presupposti per raggiungere un accordo ma che avrebbe dovuto aspettare lunedì giorno in cui potevo contattare il direttore per concludere la trattativa.

Non credevo a quanto stava accadendo, ero talmente agitato che non ho dormito per due notti.

Lunedì mattina il direttore non venne arrivò il vice al quale riferii il tutto evidenziando che si trattava di un ottimo affare per il prezzo e per la posizione del locale; inoltre, gli dissi che occorreva dare una risposta immediata altrimenti il proprietario si sarebbe impegnato con altri.

Insieme andammo a vederlo, anche lui rimase meravigliato, accettò la richiesta con la condizione che bisognava avere l'auto-rizzazione del direttore.

Finalmente, nel pomeriggio arrivò il direttore che dopo essere stato messo al corrente di tutto volle essere accompagnato da me per chiudere la trattativa.

Tuttavia al nostro arrivo, il direttore sorprendendomi, anziché definire fece una controproposta offrendo solo un milione e mezzo; ciò fece irritare il titolare che considerava la trattativa già chiusa sulla base degli accordi presi con il vicedirettore.

Il titolare a questo punto chiuse ogni possibilità di dialogo, io per poco non svenni, vedevo sfumare un'occasione veramente irripetibile.

Al rientro, in macchina gli chiesi perché aveva ritrattato, mi rispose che tre milioni e mezzo erano troppi.

Ero amareggiato, raccontai l'accaduto a mia moglie la quale rimase sbalordita, non riuscivamo più a capire le reali intenzioni in merito all'apertura della filiale.

Dopo qualche giorno senza dir niente a nessuno ricontattai il

titolare del negozio con il quale mi scusai chiedendogli se fosse ancora disponibile ad aprire la trattativa.

Quel signore aveva deciso di chiudere l'attività commerciale entro la fine dell'anno e dietro mia insistenza accettò.

Informai il direttore che il titolare accettava di trattare ma non aveva nessuna intenzione di perdere tempo.

Ebbene mi autorizzò a fare il mediatore e alla fine, con grande soddisfazione, riuscii a definire per due milioni e mezzo con la consegna dei locali prevista per fine Dicembre.

In realtà si trattava di due distinti locali che i rispettivi proprietari avevano affittato autorizzando il titolare dell'attività a renderli comunicanti mantenendo le due entrate distinte e separate, una sulla piazza e l'altra all'interno del cortile del palazzo.

Il direttore non ritenne opportuno mantenere il locale posteriore perché nella parte anteriore esistevano ambienti sottostanti da poter trasformare in sale per le visite dei pazienti.

Io gli suggerii di non cedere la parte posteriore in quanto la parte anteriore non era poi così grande. Inoltre, visitare i pazienti al piano inferiore avrebbe creato dei problemi agli anziani per via delle scale e in una prospettiva di sviluppo, sarebbero sopravvenuti problemi di spazio ma lui non volle acconsentire e così fu lasciato il locale.

Dopo aver esplicitato le pratiche per la ristrutturare, a Marzo iniziarono i lavori che si protrassero fino a Giugno.

In quel periodo i problemi da affrontare furono diversi in quanto a quelli del negozio si aggiunsero quelli di mia moglie che accusava fastidi provocati dall'emanazione delle colle che adoperava per le riparazioni sui capi in pelle; fortunatamente, alla fine del terzo mese di gravidanza riuscii ad ottenere la maternità anticipata.

Non vi nascondo quanta ansia c'era in me, si prospettava la nascita di un figlio e la qualifica di responsabile di filiale.

L'apertura era prevista il primo Agosto mese in cui veniva chiusa la filiale di Via Veneto per ferie e per ristrutturazione.

A Luglio si arredò il negozio e si effettuò l'inventario delle protesi insieme al vice direttore che in tono scherzoso mi sfidò a vendere un certo quantitativo di protesi entro la fine del mese di Agosto.

Nello stesso mese, il giorno 13, nacque mia figlia che fu chiamata Floretta. La gioia fu immensa perché diventare padre è un'esperienza unica, indescrivibile; purtroppo, a causa di una emorragia post parto, mia moglie fu sottoposta ad intervento chirurgico che la costrinse a rimanere in ospedale per parecchi giorni. Inoltre, le cure antibiotiche le causarono la scomparsa del latte con conseguenze psicologiche e non solo; a causa di tutto ciò decidemmo di non avere altri figli. Fortunatamente per l'occasione venne mia suocera dalla Sicilia che mi aiutò con la bambina.

Ritornato al lavoro fu formalizzato il mio passaggio da Tecnico, a Gerente Tecnico Venditore della filiale Roma 3; il contratto prevedeva oltre allo stipendio una provvigione su tutte le vendite compreso il materiale di consumo.

Quel mese segnò l'inizio di una nuova fase in quanto a distanza di pochi giorni, realizzai due grandi sogni, diventare padre e responsabile di filiale.

Nel frattempo erano già passati quasi cinque anni dalla mia asunzione, periodo in cui avevo attraversato momenti difficili ma anche acquisito tanta esperienza.

Chiusa la filiale di Via Veneto per ristrutturazione, i clienti vennero informati dell'apertura della nuova filiale, cercai di sfruttare al massimo tutte le occasioni perché volevo vincere la sfida lan-

ciata dal vice direttore.

A fine mese, lui venne in filiale insieme al direttore e in quell'occasione con orgoglio gli mostrai tutte le commissioni registrate e con grande soddisfazione, mi fecero i complimenti per l'ottimo risultato.

Nessuno di loro poteva immaginare che nel mese di Agosto, primo mese di apertura, sarei riuscito a vendere trenta protesi per un fatturato di cinque milioni e mezzo, somma rilevante per quel tempo.

Si complimentarono ma nel contempo mi fecero notare che probabilmente ci ero riuscito grazie alla chiusura di Via Veneto; la mia reazione fu quella di lanciare un'altra sfida scommettendo una cena qual'ora a Settembre si fosse replicato il fatturato.

Ero fiducioso, la filiale era ubicata in una posizione strategica, serviva tutta Roma Sud Est con una intensità enorme di popolazione.

Settembre non è uno dei mesi migliori, la ripresa del lavoro coincide con l'apertura delle scuole, in ogni caso replicai il fatturato aumentando le vendite.

L'evento provocò curiosità e stupore, persino il Presidente fondatore di Amplifon ed il Direttore Commerciale vennero di proposito a Roma per conoscermi.

A Novembre venne effettuata l'inaugurazione della filiale, per l'occasione furono invitati tutti i clienti di pertinenza ai quali oltre a brindare veniva offerto un omaggio; nel contempo vennero proposte nuove protesi grazie alle quali si realizzarono molte vendite.

Inutile dire quanto mi sentivo orgoglioso, tutti i mesi c'era un progressivo incremento del fatturato e ciò mi fece triplicare lo stipendio.

Nel mese di Ottobre mia moglie terminò il periodo di mater-

nità, non avendo nessuno a cui lasciare la bambina decise di lasciare il lavoro per dedicarsi alla famiglia.

Con le nuove possibilità economiche sognavamo una casa tutta nostra, ma per l'acquisto serviva una considerevole somma come anticipo che iniziammo ad accantonare.

L'ubicazione della filiale a P.za dei Re di Roma mi creò problemi perché era molto distante da casa; per raggiungere la filiale dovevo prendere tre mezzi cosa improponibile per una città come Roma.

Mi serviva la macchina anche perché avevo una bambina ma scelsi di dare priorità all'acquisto della casa, così mi limitai a comprare un motorino che usavo anche d'inverno con tutti i disagi che comportava; dopo tre anni, fui obbligato a comprare una macchina.

Lo sviluppo considerevole del lavoro non mi permetteva di gestire da solo la filiale,

rischiavo di creare disservizio, chiesi l'assunzione di un tecnico il quale dopo qualche tempo fu riconosciuto Tecnico Venditore; nel proseguo fu assunta anche una ragazza per la gestione amministrativa.

Essermi liberato degli impegni burocratici mi permise di dedicarmi di più alle vendite con incrementi considerevoli che mi consentirono di valutare seriamente l'acquisto della casa.

Furono anni di grande crescita, in tutte le riunioni di area, la mia filiale spiccava per i risultati conseguiti, generando invidia tra i colleghi anche perché l'Amplifon, oltre a riconoscere un premio economico legato al fatturato, metteva in palio viaggi premio assegnati ai migliori venditori.

Infatti, negli anni di lavoro in Amplifon, ho vinto diversi viaggi premio grazie ai quali ho avuto la possibilità di visitare vari luoghi come Singapore, Caraibi, Turchia, Portogallo ed altri, ma la sod-

disfazione più grande era quella di “ essere sempre il numero uno” tant’è che nacque un’agguerrita competizione con i colleghi.

Tuttavia, dopo quattro anni iniziò una crisi economica che innescò un vertiginoso aumento del costo della vita e di riflesso anche dei prezzi delle case.

L’acquisto di una casa per me era un traguardo importante e così, nonostante la crisi economica di quel periodo, decisi comunque d’ impegnarmi per comprare un appartamento in virtù della sicurezza del mio lavoro legato a delle buone provvigioni.

Nel marzo del 1977 stipulai un compromesso per la somma di trentacinque milioni di cui quindici in contanti e la rimanenza più gli interessi, per un totale di trentamiliioni, pagabili in cinque anni. Il termine per effettuare il rogito era entro la fine dell’anno.

Il pagamento doveva essere effettuato tramite cambiali di cui cinquantanove per un importo di trecentocinquantamila cadauna e l’ultima di novemilioni trecentocinquantamila con la possibilità di rinnovo; l’impegno era arduo ma ero fiducioso di riuscire.

Come detto in quel periodo l’inflazione galoppava ed i prezzi delle case aumentavano vertiginosamente

Volevo anticipare i tempi per definire l’acquisto ma non avevo la somma sufficiente per coprire le spese notarili. Nel territorio di pertinenza alla filiale lavorava un agente, Argeo Tiburzi. Non eravamo solo colleghi ma anche ottimi amici così si offrì di prestarmi la somma grazie alla quale ebbi la possibilità di anticipare il rogito nel mese di Luglio.

Non mi sembrava vero, finalmente ero riuscito a realizzare un’altro dei miei sogni anche se ero consapevole del fatto che avrei dovuto affrontare un periodo di ristrettezze perché oltre all’acquisto della casa ci sarebbero state le spese per il trasloco, il pittore, le cambiali e nel contempo l’impegno a restituire la somma al col-

lega.

A causa dell'inflazione anche il mio stipendio aumentò perché legato alle provvigioni sul venduto, permettendomi così di sopprimere in breve tempo alle difficoltà economiche.

Con l'incremento del lavoro dovetti chiedere l'aiuto di un secondo venditore, fu promosso il tecnico e fu assunto un nuovo tecnico.

Con l'inserimento di una quarta persona si avverarono le mie previsioni, la filiale incominciò ad essere piccola, purtroppo i locali retrostanti ormai erano stati affittati.

Con l'apertura di Roma 2 e Roma 3, l'Amplifon capì quanto fosse importante decentrare il servizio, ma l'apertura di nuove filiali richiedeva personale qualificato.

I ragazzi che lavoravano nella mia filiale maturavano una preparazione tale da essere pronti a responsabilità gestionali. In questo modo nacque il mito della filiale di P.za dei Re di Roma perché ogni qualvolta che si apriva una nuova filiale il personale veniva scelto tra i miei collaboratori.

Avevo creato inconsapevolmente un sistema di formazione che la direzione prese a modello, chiunque fosse assunto su Roma anche per altre filiali (tecnici, agenti, ragazze per l'amministrazione) inizialmente doveva effettuare un periodo di formazione tecnica e torica presso la mia filiale.

Questo compito mi gratificava perché mi permetteva di confrontarmi con i ragazzi e di trasmettergli valori come onestà, serietà, puntualità, ecc.

Furono anni in cui diventai un punto di riferimento per l'azienda non solo per il modo in cui veniva amministrata la mia filiale ma soprattutto per i risultati conseguiti in termini di fatturato.

Nella mia filiale era fondamentale attenersi “ alle mie regole”

da me impartite con autorevolezza e per questo fui nominato con l'appellativo "l'Imperatore".

Essere preposto alla formazione è un compito difficile, ti devi relazionare quotidianamente con ragazzi cresciuti in epoche diverse dalla tua per i quali rappresenti un modello di riferimento.

Con queste premesse ho portato avanti la filiale che ha raggiunto tutti gli anni gli obiettivi prefissati, gratificando tutto il team di lavoro.

Nel 1981 di fronte casa mia fu costruita una palazzina in cui misero in vendita dei Box.

L'opportunità era unica, avendo accantonato la somma per estinguere la cambiale finale della casa pensai di acquistare due Box sui quali gravava un mutuo di quattro milioni ciascuno, cosa che sconvolse mia moglie perché significava rimanere senza soldi.

Il 29 Luglio del 1981 era l'anniversario del decimo anno di matrimonio, il trenta dello stesso mese si sposava mio cognato. In famiglia si prospettava un'occasione di festa alla quale ci stavamo preparando ma un evento sconvolse tutti, il primo Luglio, colpito da infarto, venne a mancare mio suocero.

Quella morte improvvisa fu un trauma per tutti, mio cognato si sposò in forma ristretta, due sorelle erano già sposate, invece per la piccola, che era ancora in famiglia, nacquero dei problemi.

In comune accordo con mia moglie, per aiutarla, decidemmo di portarla a Roma coscienti della grande responsabilità alla quale andavamo incontro.

Le trovai un lavoro come commessa e nell'Agosto del 1983, si fidanzò con l'attuale marito, ragazzo che già conosceva già da diversi anni e che faceva servizio in polizia a Milano.

Avendo un'altra sorella a Milano decise di trasferirsi ma durò poco perché dopo circa un anno lui fu trasferito a Roma e così

anche lei ritornò, rimanendo a casa mia fino al giorno delle nozze.

Alla fine del 1982 c'era in scadenza l'ultima cambiale della casa ed ero preoccupato in quanto non avevo tutta la somma disponibile per estinguerla. Fortunatamente, lo stesso anno venne emanata una legge che permetteva ai dipendenti che avevano maturato un'anzianità di lavoro di almeno dieci anni, di usufruire di un acconto sul TRF grazie al quale riuscii a pagarla.

Nel 1984 ristrutturai casa rimpiccolendo il bagno di servizio per rendere abitabile la cucina, rinnovai anche l'arredo.

In quegli anni il Ministero della Sanità introdusse nuove norme per il riconoscimento della professione.

In accordo con il Ministero dell'Istruzione venne emanata una legge per istituire corsi speciali triennali a fini speciali per tutti gli operatori del settore audio protesico.

Erano corsi a numero chiuso, le ore di insegnamento venivano raggruppate in determinati giorni della settimana per un periodo dell'anno e furono istituiti presso l'università di Siena e di Milano.

L'Amplifon decise di iscrivere tutti coloro che erano interessati, ma per accedere bisognava essere in possesso del diploma di maturità cosa che io non avevo.

L'acquisizione di quel riconoscimento era di primaria importanza in quanto tutti coloro i quali esercitavano la professione entro un determinato periodo dovevano essere in possesso del Diploma di Laurea per operare nel settore.

Per non correre il rischio di avere problemi nel 1986 decisi di iscrivermi presso un istituto parificato per prendere la licenza media superiore.

Ricominciare a studiare è stato difficile, l'impegno nel lavoro era tanto ed il tempo disponibile per studiare poco, tra l'altro la frequenza alle lezioni era obbligatoria con inizio dalle ore diciassette.

sette fino alle ventidue; tuttavia, dopo due anni con grande soddisfazione riuscii a superare l'esame acquisendo il diploma di ragioniere.

Raggiunto quel traguardo, mi iscrissi all'Università di Siena; per essere ammessi bisognava superare dei test preliminari, superai anche quelli ed all'apertura dell'anno accademico iniziai il corso.

I corsi cominciarono nel mese di Febbraio e durarono fino a Giugno, le ore di frequenza

erano raggruppate in tre giorni settimanali pertanto bisognava pernottare a Siena.

Fortunatamente, l'impegno richiesto fu meno stressante rispetto al precedente.

Il vero dramma furono i trasferimenti per recarsi a Siena nel periodo invernale a causa della neve e nebbia.

Alla fine, con soddisfazione, mi diplomai con il massimo dei voti; tutti i sacrifici venivano ripagati permettendomi così di guardare al futuro senza preoccupazioni.

Nel contempo l'evoluzione della tecnologia immetteva sul mercato le protesi programmabili a quattro canali che erano munite di radiocomando consentendo al paziente di modificare manualmente l'ascolto in funzione delle proprie necessità ambientali, (casa, strada, lavoro, cinema-teatro).

Era l'inizio del 1989 quando l'Amplifon presentò queste nuove tecnologie che richiedevano un sistema applicativo differente dalle protesi tradizionali.

In quell'occasione la direzione ci informò che queste protesi erano destinate ad una nicchia di mercato segnalata direttamente dai medici Otorini.

In Italia, l'Amplifon aveva ottenuto l'esclusiva per la vendita di questi prodotti grazie ai quali prevedeva di realizzare in breve

tempo un reale cambiamento del sistema applicativo e per questo, pensò di coinvolgere anche gli specialisti Otorini.

Dopo qualche mese tuttavia ci fu un ripensamento in quanto gli Otorini, dopo aver preso visione delle nuove tecnologie, non collaborarono con noi, con conseguenti risultati al di sotto delle aspettative.

Preso atto della situazione tutti i venditori, nella riunione di fine Giugno, fummo invitati a trattare le nuove protesi come un nuova soluzione applicativa da proporre a tutti i pazienti.

Non fu cosa facile perché la protesi multifunzione era molto più costosa, la gestione dei quattro canali implicava un coinvolgimento del paziente e noi venditori non eravamo pronti a proporre quel prodotto.

Venirne fuori fu difficile, tra l'altro si rischiava di compromettere la vendita delle protesi tradizionali e di non raggiungere gli obiettivi di Budget di fine anno.

La direzione per incentivare le vendite inserì un premio dell'8% sulla quantità di fatturato eccedente il Budget e anche in questo caso "l'odore dei soldi fa aguzzare l'ingegno".

Infatti, dopo vari tentativi capii che per applicare il multicanale dovevo fare scegliere la protesi al paziente mettendolo nella condizione di valutare da solo il rapporto costi/benefici delle due differenti soluzioni; ovvero quella tradizionale e quella programmabile.

Durante la prova il paziente verificava le differenze di ascolto tra la protesi tradizionale e quella programmabile.

Il sistema funzionava, avevo creato un nuovo metodo applicativo, il cliente sceglieva da solo il tipo di applicazione più idonea alle sue necessità e possibilità economiche.

Fu l'inizio del cambiamento: l'Audioprotesista non era più

visto come un semplice

commerciante di un prodotto, ma come uno specialista della correzione uditiva perché

in grado di personalizzare la protesi in funzione del deficit uditivo del paziente.

Fu un successo, la maggior parte delle applicazioni che vendevo erano quelle programmabili.

A fine anno le vendite nella mia filiale superarono tutte le previsioni tant'è che la sede di Milano si preoccupò di far arrivare con urgenza dall'America le protesi programmabili per poter rispettare i tempi di consegna; in quell'occasione guadagnai una bella somma.

Il nuovo metodo applicativo, da me elaborato, divenne scuola per gli altri, fu per me un grande successo tant'è che venni preposto a divulgarlo ai colleghi.

L'incremento del lavoro generò nella mia filiale problemi gestionali per la mancanza di spazio sufficiente ad accogliere i pazienti.

Dietro mie pressioni il direttore mi autorizzò a contattare il locatario del locale che precedentemente l'Amplifon aveva deciso di lasciare al quale chiesi la disponibilità a cedere il locale previa buonuscita; la proposta fu di suo gradimento e così dopo una trattativa, si raggiunse un accordo.

Era il 1990, anno in cui avvennero degli avvenimenti importanti; ad Agosto prenotai a Regalbuto l'acquisto di un appartamento in costruzione la cui consegna era prevista dopo due anni e a Settembre fu inaugurato l'ampliamento della filiale.

In quell'anno l'Amplifon ritenne superfluo la compresenza nella direzione di Roma di un direttore e di un vice, così decise di chiudere il rapporto con uno di essi mettendo le parti in competi-

zione ; alla fine la spuntò il vice (Gianni Gruppioni) con il quale nel proseguo si instaurò con me un'importante collaborazione.

Nello stesso periodo, la direzione delle risorse umane decise di rivedere tutte le fasce di reddito dei responsabili di filiale e in particolar modo la mia situazione dato che il mio reddito annuo cresceva al di sopra delle aspettative, guadagnavo più di tanti direttori di area. A Novembre, l'ufficio del personale mi informò della necessità di rivedere la mia posizione contrattuale, anticipandomi che con il nuovo anno sarei diventato Direttore di filiale.

Nel nuovo contratto erano state riviste le percentuali sulle provvigioni allo scopo di appiattare la crescita del variabile.

Per ufficializzare questo cambiamento venne a Roma il responsabile del personale e in quell'occasione io manifestai delle perplessità in merito ai nuovi parametri e così iniziò una trattativa.

Nello stesso periodo il vecchio direttore (Bruno Serra) dopo l'uscita dall'Amplifon decise di mettersi in proprio; venuto a conoscenza della mia trattativa in corso con la direzione, mi propose di lasciare l'Amplifon per aprire insieme a lui una società (51% io e 49% lui).

Fu un momento travagliato, quell'offerta era allettante, poteva rappresentare l'occasione per cambiare radicalmente la mia vita ma diversi fattori mi costrinsero a prendere tempo per riflettere.

Avere il 51% significava avere delle responsabilità civili e penali della Società, inoltre dovevo lasciare una realtà in cui avevo delle certezze per ricominciare da capo con tutti i rischi annessi.

Furono mesi di tensione, decidere non fu facile. Nel frattempo nella trattativa con l'Amplifon, ebbi un valido aiuto da Gruppioni , il nuovo direttore di area, il quale si prodigò e si prestò come mediatore riuscendo a concludere un accordo in grado di soddisfare le due parti.

A distanza di tanti anni mi chiedo se quella decisione fu la migliore, forse la scelta di mettermi in proprio mi avrebbe dato più possibilità di guadagno, ma sicuramente a discapito della serenità di cui ho goduto rimanendo come dipendente di una grande realtà.

Rimanere in Amplifon rafforzò il rapporto di collaborazione con l'azienda che mi coinvolse in un programma di verifica aziendale mirato a migliorare l'applicazione delle protesi.

In precedenza erano stati effettuati sondaggi a livello nazionale che avevano evidenziato l'insoddisfazione di molti portatori di protesi, quasi il 50% infatti non portava la protesi causando malcontento tra i pazienti e un conseguente danno sia d'immagine che commerciale per l'azienda.

Il mercato era in continua evoluzione, ridurre il numero di pazienti scontenti era di primaria importanza, così per raggiungere l'obiettivo furono prescelte delle "filiali test" verificare le problematiche dei pazienti.

In Italia vennero coinvolte dieci filiali tra cui anche la mia, affiancate da una logopedista, persona specializzata nella rieducazione acustica; all'insaputa del paziente dovevamo registrare tutte le fasi dell'applicazione della protesi per individuare le varie criticità.

Il nuovo metodo prevedeva di sottoporre i pazienti a rieducazione acustica per quattro settimane, tempo indispensabile per permettere al cervello di riattivare gradualmente tutte le sensazioni; al termine del periodo di prova, dopo aver valutato i risultati, il paziente decideva se procedere con l'acquisto della protesi.

Ogni filiale aveva il compito di testare dieci casi nel tempo limite di due mesi, alla fine eravamo chiamati in Sede per l'analisi e le valutazioni dei risultati.

Questo nuovo approccio fece cadere tutti i pregiudizi, su dieci

casi ai quali fu proposto il nuovo sistema applicativo, nessuno si rifiutò di provare.

I risultati furono eccellenti, dopo aver completato la rieducazione, otto pazienti su dieci, acquistarono spontaneamente la protesi.

Io sono riuscito a seguire quindici casi grazie ai quali sono stato giudicato primo del gruppo per la quantità e la qualità del lavoro.

Quelle verifiche evidenziarono l'importanza di seguire il paziente nella fase iniziale, fu così che venne deciso di offrire a tutti la possibilità di provare prima dell'acquisto.

A Marzo del 1992 dopo che erano stati fissati i Budget di produzione dell'anno in corso, l'Amplifon decise di sponsorizzare, tramite la trasmissione di Magalli (P.za Affari), questa iniziativa.

L'evoluzione del nuovo sistema applicativo mise in crisi la concorrenza e creò dei problemi anche a noi perché causava uno slittamento dei tempi di consegna delle protesi.

A fine Giugno mi resi conto dell'impossibilità di raggiungere l'obiettivo di Budget, l'azione pubblicitaria ormai obbligava i venditori a proporre a tutti la prova senza la quale ormai nessuno acquistava.

Di fronte a questa realtà chiesi un incontro col responsabile del personale in presenza del direttore a cui lamentai il problema che di fatto si era generato, specificando che da quel momento in poi avrei messo in pratica l'iniziativa della prova pretendendo il riconoscimento del premio indipendentemente dai risultati conseguiti.

Di fronte all'evidenza, i responsabili non poterono contraddirmi e accettarono la mia richiesta; inconsapevolmente, l'Amplifon rivoluzionò il sistema applicativo della protesi acustica.

Dall'esperienza avuta come filiale test non fu difficile adat-

tarmi al cambiamento a differenza degli agenti esterni che erano retribuiti sulla base delle consegne effettuate.

La pubblicità spinse tanti ad effettuare la prova, ma la conversione tra prove effettuate e vendite realizzate rimase bassa per le altre filiali.

La Società stava affrontando enormi costi generati dall'incertezza del "sistema prova" che inevitabilmente esponeva l'azienda a consegnare le protesi in prova senza un contestuale pagamento con tutti i rischi del caso; di fatto, tanti colleghi non erano propensi ad attuare il nuovo metodo.

Grazie alla mia esperienza ed ai risultati raggiunti fui preposto alla formazione del personale di Roma; nella mia filiale vennero responsabili ed agenti ai quali dimostrai come operare per ottimizzare il lavoro.

Inoltre, il direttore, in accordo con il responsabile delle risorse umane, decise di estenderlo presso la mia filiale, a tutti i responsabili del Centro Sud, per un periodo di quindici giorni, nacque così il mito "Pietro Bivona della Filiale Roma 3".

Fu un periodo esaltante che mi permise di essere riconosciuto e stimato per aver contribuito personalmente al grande cambiamento. Tutti coloro che sono venuti nella mia filiale hanno portato via con se un ricordo positivo che hanno esternato nel tempo con manifestazioni di affetto.

E' stato un crescendo continuo, anno per anno raggiungevo fatturati inaspettati, la filiale non riusciva più a sostenere il flusso dei clienti con il rischio di provocare disservizio.

Manifestando questo problema al direttore gli consigliai di aprire altre filiali nella zona di Roma Sud anche se ero consapevole del fatto che ciò avrebbe provocato nel tempo un calo delle vendite della mia filiale con conseguente diminuzione di fatturato.

Nell'arco di un paio d'anni ne furono aperte altre due nelle quali defluiscono una parte dei pazienti, permettendomi di lavorare senza affanno.

In tutte le filiali il reddito sul variabile era legato percentualmente alle vendite, tuttavia in Amplifon esistevano altre tipologie di filiali denominate “ autogestioni “ dove c'era una logica più complessa. Infatti, per incentivare l'apertura di filiali anche nei piccoli capoluoghi dove le reali possibilità di penetrazione del mercato erano ridotte, l'Amplifon dava l'opportunità di gestire in autonomia il lavoro sempre sotto il controllo della società.

In queste filiali, in autogestione, i responsabili avevano maggiori potenzialità di crescita economica. Per caso fortuito a Roma ne fu concessa una e da un'analisi che feci di mia iniziativa, constatatai che il responsabile, con fatturato inferiore al mio, riusciva a guadagnare più di me. Colsi l'occasione per chiedere anch'io l'autogestione anche se in cuor mio, ero consapevole del fatto che non me l'avrebbero mai concessa.

La direzione, per l'occasione, come controproposta mi offrì l'autogestione in Sicilia; la proposta era allettante, mi avrebbe permesso di tornare nella mia terra, ma fatte le giuste considerazioni, mi resi conto che non sarebbe stata una buona alternativa per vari fattori.

Ci tengo a puntualizzare che nella scala dei valori ho collocato al primo posto la famiglia,

dopo viene il lavoro; pertanto, accettare un trasferimento dopo tanti anni, avrebbe comportato un totale sconvolgimento della vita familiare con l'aggiunta di dover ricominciare in un territorio come la Sicilia, molto diversa da una realtà com'era quella di una grande città come Roma.

Alla fine non accettai, così l'unica alternativa che mi rimase

per raggiungere un'aspettativa di vita migliore era quella di aprire un'attività in autonomia.

Nel contempo arrivarono nuove tecnologie digitali e lasciare in quel momento l'Amplifon significava per me correre il rischio di essere escluso dalle innovazioni, così capii di non avere alternative migliori dell'attuale occupazione.

Nella plenaria del 1989 tenutasi a Maratea l'amministratore delegato ci informò che a presto in tutte le filiali avrebbero installato un sistema informatico collegato direttamente con la Sede centrale di Milano in grado di gestire la programmazione delle protesi digitali e di snellire il lavoro amministrativo.

Erano i primi anni novanta quando si modificò radicalmente il sistema applicativo delle protesi.

L'adeguamento non fu facile, l'adattamento all'uso del computer, oggetto favoloso con cui si svolgono le più svariate operazioni, non fu semplice per chi come me lavorava da anni con sistemi tradizionali con conseguente amore e odio per il computer.

Tutti i dipendenti, amministrativi e venditori, seguirono a Milano un corso per acquisire le nozioni base del nuovo sistema operativo.

La tecnologia digitale modificava radicalmente il sistema applicativo delle protesi,

la regolazione computerizzata permetteva di comparare la risposta acustica della protesi con la perdita uditiva raggiungendo risultati più soddisfacenti.

In questo periodo due fattori hanno contribuito a valorizzare la figura dell'Audioprotesista, l'avvento del digitale e la presa di coscienza da parte delle persone che il deficit uditivo era più visivo di quello estetico legato alla protesi; nel tempo le persone hanno imparato ad accettare la protesi acustica come un mezzo di riso-

luzione di un problema paragonabile agli occhiali da vista.

I digitali essendo prodotti più costosi generarono nel tempo un aumento di fatturato consentendomi di recuperare il mancato guadagno provocato dall'apertura dei nuovi centri.

Negli anni successivi fu un continuo susseguirsi di soddisfazioni, riuscivo a mantenere il primato vincendo sempre viaggi premio.

In quegli anni vennero istituiti in altre sedi universitarie dei corsi per conseguire il diploma di Audioprotesista; i neo assunti del settore per legge dovevano essere in possesso del Diploma di Laurea Breve.

Tuttavia questi ragazzi erano bravi teoricamente ma non praticamente nel senso che non conoscevano le dinamiche commerciali del settore e non erano preparati a relazionarsi con dei pazienti anziani; fu così che cominciai per me l'iter formativo dei neo assunti del centro/ sud Italia.

Nelle società private alla resa dei conti, ciò che importa è raggiungere i risultati prefissi dalla società a prescindere dal titolo di studio di cui si è in possesso.

Gli anni successivi furono travagliati ed importanti per un insieme di fattori.

Gli scandali di tangentopoli stravolsero il sistema politico ed economico, venne attuata la prima riforma sulle pensioni per la quale furono fissati nuovi parametri di calcolo, trentacinque di contributi e cinquantasette di età, legge Dini 1993.

L'anno 1994 è stato un anno di crisi che si protrasse negli anni successivi, arrivare al raggiungimento del Budget diventò sempre più difficile cosa per me importante perché erano anni lavorativi che rientravano tra quelli sulla base dei quali sarebbe stato effettuato il calcolo per il cumulo della pensione.

Nel contempo altri eventi maturavano, mia figlia portava a termine gli studi laureandosi in Economia e Commercio. Trovò lavoro, con un contratto di formazione, presso una società che creava sistemi informatici

Dall'inizio del periodo universitario frequentava un ragazzo, si parlava di matrimonio non per niente incominciammo a cercare casa tant'è che per poterla aiutare riuscii a farmi anticipare dalla Società un ulteriore acconto sul T.F.R .

Tuttavia l'inserimento nel mondo del lavoro provocò tra loro un allontanamento che li portò alla rottura del rapporto.

Fu un momento difficile, questo evento creò in famiglia molta preoccupazione.

Avendo quella somma a disposizione decisi d'investirli in Borsa, ma ne pagai le conseguenze perché dopo poco subentrò un'enorme crisi che mi fece perdere una bella somma.

La rottura col fidanzato portò mia figlia a frequentare nuove conoscenze, capivo la delicatezza del momento ma quando la sera faceva tardi ero preoccupato.

Non passò molto tempo quando mi annunciò di avere conosciuto un collega con il quale aveva iniziato a frequentarsi. Questo notizia mi rasserenò ma creò in me altre preoccupazioni, non lo conoscevo.

Ad una mia richiesta di presentarlo in famiglia mi rispose che i tempi non erano maturi, ma con ciò non mi arresi. Da un numero telefonico trovato sul cellulare di mia figlia riuscii a risalire a lui, le indagini mi portarono fino a Formia.

Mi tranquillizzai quando ebbi notizie ma non finì lì, con l'avvicinarsi delle ferie mi preannunciò che avrebbe voluto trascorrerle insieme a lui.

In quella occasione la obbligai a conoscerlo anche perché

qual'ora fosse successo un imprevisto non avrei saputo nemmeno con chi fosse andata in vacanza, fu così che un giorno lo portò a casa.

Il contratto di formazione per mia figlia terminava a Novembre con buone prospettive di essere assunta, anche per il ragazzo si prospettava una buona sistemazione.

Erano passati dei mesi quando un giorno mia figlia mi ventilò l'intenzione di andare a convivere, capii che l'iniziativa era del suo ragazzo che viveva solo a Roma.

La mia risposta fu molto esplicita, non le impedivo di prendere quella decisione ma qualora avesse acconsentito ciò avrebbe creato una rottura tra noi. Le spiegai inoltre che per me accompagnarla all'altare sarebbe stata una grande gioia e qual'ora non fosse stato possibile mi avrebbe causato un forte dispiacere.

Questa mia reazione provocò una riflessione in lei, nel proseguo non tornò più sull'argomento.

Dopo circa un anno una sera a sorpresa ci preannunciarono che avevano deciso di sposarsi a Settembre, non ci aspettavamo questo annuncio credo che presero quella decisione anche sulla base del mio rifiuto nell'accettare un'eventuale convivenza.

Fummo felici e dopo breve tempo conoscemmo anche i suoi familiari.

Cominciò un periodo di agitazione perché espressero il desiderio di comprare casa prima di sposarsi. Organizzare un matrimonio e trovare casa in così poco tempo non fu facile tra l'altro, non potevo vendere le azioni che, nel frattempo, avevano perso valore; così per aiutarla ho dovuto vendere un Box.

Nel mese di Maggio acquistarono casa, successivamente si prenotò la chiesa e fu fissata la data del matrimonio per il 26 Settembre 2001.

Contemporaneamente ho dovuto occuparmi anche della sistemazione in albergo dei parenti che venivano dalla Sicilia e da Milano.

Prima del matrimonio l'attentato alle torri gemelle provocò apprensione in tutto il mondo, ma per questo non fu rinviato il matrimonio.

Per me fu un giorno indimenticabile, non immaginavo che accompagnare la figlia all'altare provocasse tanta emozione, bisogna viverlo per capirlo.

La celebrazione si svolse di pomeriggio nella basilica dei SS. Pietro e Paolo detta anche la "chiesa dei lampadari", completò la giornata la cena presso un locale con tanta gioia ed allegria.

L'evento terroristico provocò nel mondo una forte crisi, la società per la quale lavorava mia figlia le preannunciò che non le avrebbe rinnovato il contratto; ciò preoccupò tutti in quanto avevano acquistato casa facendosi carico di un mutuo.

Fortunatamente nello stesso mese trovò un altro lavoro e anche mio genero cambiò Società dove fu assunto con incarichi di maggiore responsabilità.

Il 16 Gennaio del 2002 un evento triste colpì la mia famiglia, venne a mancare mio padre.

Gli anni successivi furono tranquilli tranne che per l'instabilità politica del momento.

Tra le varie riforme si preannunciava un'ulteriore modifica del sistema pensionistico in merito ai parametri contributivi e anagrafici per il raggiungimento della pensione.

Alla fine dell'anno 2003 avevo completato i trentacinque anni di contributi ed avevo un'età di cinquantotto anni; con questi due parametri sarei riuscito ad andare in pensione.

Fu un momento di grande riflessione per me perché da un lato

non volevo smettere di lavorare ma dall'altro, preoccupato dei continui cambiamenti politici che preannunciavano innumerevoli riforme in materia pensionistica, presi la decisione di smettere. Questa maturò anche in conseguenza del fatto che mia figlia ci rallegrò con la lieta notizia di aspettare un bambino che sarebbe nato a Gennaio 2004.

Il mio contratto prevedeva un preavviso di quattro mesi, così con il 1° Settembre 2003 presentai le dimissioni, nel contempo informai la direzione della mia disponibilità a rimanere finché non avessero trovato un sostituto.

Questa mia decisione fu capita dalla Società con la quale concordai un contratto di collaborazione rinnovabile annualmente per agevolare la mia sostituzione.

Inizìò per me un periodo diverso, ero preposto a gestire la filiale con un incarico di consulenza ma senza obblighi di Budget e di altre responsabilità.

Come previsto il 22 di Gennaio del 2004 nacque una nipotina, non si può descrivere quello che si prova, credo che sia una delle gioie più grande della vita.

Diventare nonno completa il ciclo della vita di una persona, i figli dei propri figli li senti come tuoi.

Nel 2004 iniziò il mio nuovo rapporto lavorativo che si prolungò per tre anni, questa nuova fase mi permise di staccarmi gradualmente dal lavoro senza subire traumi psicologici che si possono avere quando si smette.

Nel contempo, il lavoro di consulente mi fece guadagnare una somma considerevole che si sommava alla pensione.

Negli anni ho sempre gestito la filiale come se fosse mia, non mi sono mai sentito un dipendente, così nel momento in cui mi sono ritrovato nella nuova posizione di consulente che non mi per-

metteva più di esercitare un potere decisionale, ho riscontrato delle difficoltà.

Ovviamente, il più difficile è stato il primo anno in quanto ho dovuto imporre a me stesso un nuovo modo di relazionarmi con persone a cui ero abituato a dare delle direttive.

Tuttavia nel tempo, come in tutte le cose, sono riuscito a prendere coscienza della mia nuova realtà e mi sono adeguato.

Nel mese di Giugno del secondo anno fu prescelto il collega che avrebbe preso la responsabilità della filiale, in quella occasione ho indetto una riunione con tutti i miei collaboratori ai quali annunciavo che non sarei stato più io il loro referente.

E' stato un momento difficile in quanto capii che finiva una fase importante della mia vita, fu il momento nel quale tagliai definitivamente il cordone ombelicale col quale ero legato all'Amplifon da 38 anni.

Conoscevo bene il collega, ma in ogni caso fu necessario un periodo di affiancamento; quando si fa una professione legata alla salute dei pazienti si instaura con loro un rapporto non solo professionale ma anche personale, di stima e di fiducia, pertanto lasciarli per affidarli ad altri fu un passaggio delicato.

Sembra strano ma, mentre in passato quando ero assente dalla filiale mi sentivo sopraffatto dall'angoscia per le responsabilità che avevo, dal giorno in cui avvenne il passaggio di consegne incominciai ad avere una forma di repulsione, mi sentivo un intruso.

Nel Settembre 2005 arrivò il secondo nipotino, altro evento di grande gioia che completò l'arricchimento della famiglia. Ciò richiese un maggiore impegno da parte mia e di mia moglie perché mia figlia aveva bisogno di aiuto; pertanto, smettere di lavorare era necessario anche se in cuor mio aleggiava il desiderio di non smettere.

Così, nel 2006 il mio impegno lavorativo, circoscritto solamente in determinati periodi dell'anno per consulenze in altre filiali su Roma, si concluse definitivamente.

Come “pensionato”, mi sentivo in parte appagato per essere riuscito a raggiungere una posizione economica più che soddisfacente e in parte amareggiato per essermi ritrovato “nullafacente”.

Nel settore ero molto stimato, la notizia che ero andato in pensione dispiacque a molti in particolar modo ai medici Otorini con i quali avevo un ottimo rapporto, ma nel contempo la notizia fece gioire la concorrenza.

Alla fine del 2005 il direttore di distretto Marco Palmieri, responsabile dell'aria Lazio dell'Amplifon, mio diretto capo, passò alla concorrenza. Eravamo legati da una profonda amicizia, così mi propose di lavorare con lui in forma collaborativa per tre giorni alla settimana senza condizionamenti contrattuali.

Fui tentato di accettare, ma l'idea di passare alla concorrenza provocava in me un sentimento di tradimento verso l'Amplifon.

Avevo iniziato a lavorare in Amplifon dopo un periodo travagliato della mia vita e avevo concluso nel migliore dei modi, tradire e passare alla concorrenza significava annullare tutta un'esistenza; inoltre, negli ultimi mesi avevo incominciato ad assaporare la libertà del “pensionato”, ovvero di chi si ritrova a disporre del proprio tempo senza condizionamenti.

Quando si è immersi nel lavoro, impegnati a pianificare il futuro, non ci si rende conto di come passa il tempo, ma prima o poi, come per tutte le cose, arriva la fine. Tra l'altro la famiglia mi reclamava ricordandomi che avevo raggiunto l'età di sessantuno anni ed era ora di smettere del tutto.

Con la liquidazione, insieme alla riscossione di due polizze stipulate vent'anni prima, decisi di comprare un appartamento al

mare, ma dopo varie valutazioni, optai per l'acquisto di una casa a Roma per poi affittarla.

A Gennaio 2007 venne a mancare mia mamma, la perdita della mamma provoca un dolore indescrivibile, viene meno la persona che ti ha dato la vita, inizialmente non ti rendi conto ma nel tempo capisci che una parte molto importante della tua esistenza non c'è più, lei mi era vicino anche quando era lontano.

Come in tutte le cose il tempo rimargina le ferite e ti induce a rassegnarti, ma quel vuoto causò in me un desiderio di distacco dal paese, non avevo più la voglia di tornarci ma c'era ancora mia suocera ed era inevitabile riandarci anche per rispetto di mia moglie.

Negli anni successivi sono stato condizionato a stare al paese per lunghi periodi a causa della malattia che colpì mia suocera che venne a mancare nell'Agosto 2010.

Con la sua morte, non avendo più gli affetti principali, in comune accordo con mia moglie abbiamo deciso di vendere la casa e con il ricavato, aggiungendo una differenza, di comprare un altro appartamento a Roma, sempre per affittarlo.

Con mia moglie ci siamo offerti di collaborare alla crescita dei nipotini, fare i nonni è meraviglioso, hai la possibilità di vederli crescere in maniera diversa rispetto al modo in cui hai visto crescere i propri figli.

L'impegno al quale un nonno è chiamato non è da poco, ma è meraviglioso perché si contribuisce giorno per giorno alla loro crescita.

Quando si è giovani e si è immersi nel lavoro non si possono cogliere alcuni momenti importanti di vita che si riscoprono solo da nonni.

Tra i vari interessi, ho ripreso a suonare la chitarra, un amore che non ho mai abbandonato, passo tante ore a suonare quella mu-

sica che da giovane mi ha fatto tanto sognare.

Frequento un centro sportivo, cosa inusuale per me trovarmi alle dieci di mattina in piscina e collaboro con mia moglie nella gestione della casa che è stata capace di non farmi sentire di troppo.

Ovviamente anche lei, inizialmente, ha dovuto modificare le sue abitudini, è un momento delicato in cui bisogna ritrovare un nuovo equilibrio, altrimenti si corre il rischio di provocare incomprensioni che possono compromettere la normale convivenza di coppia.

E' bello trascorrere tutti i giorni insieme, per noi che abbiamo avuto da sempre un'ottima intesa è stato facile, finalmente adesso abbiamo la possibilità di coltivare quegli interessi che ci hanno da sempre uniti come il ballo, viaggiare ecc...

Psicologicamente all'inizio avevo delle remore nel dire che ero pensionato, col passare del tempo ho capito di poter beneficiare di alcune agevolazioni e di far parte di una categoria di persone a cui vengono prestate molte attenzioni.

Alla mia età anche se non si ha più la freschezza dei giovani, si è ancora nella condizione di poter affrontare molte cose e cerco di soddisfare quello che non ho potuto fare in età giovanile.

Adesso che i nipoti sono impegnati con la scuola io e mia moglie ci possiamo permettere di essere più liberi, tra l'altro mia figlia per diversi motivi non sta lavorando e ciò le consente di seguire i bambini.

Prima di concludere brevemente il racconto della mia vita vissuta fino ad oggi, vorrei trasmettere ai giovani delle riflessioni fatte sulla base delle mie esperienze.

In primis è fondamentale adeguarsi ai tempi per non rischiare di essere travolti ed esclusi dal sistema. Lo stato di "analfabetismo tecnologico" in cui noi anziani rischiamo di essere travolti, causato

dalle continue innovazioni tecnologiche, rischia di compromettere la convivenza tra le varie generazioni provocando delle scollature irreversibili.

Avendo avuto la possibilità di relazionarmi con molte persone, ho capito che per ciascuno di noi, indipendentemente da ciò che ci riserva il destino, sia importante essere ottimisti, ambiziosi ed avere fiducia in se stessi anche quando la vita non è generosa con noi, altrimenti non si riesce a dare un senso alla nostra esistenza.

Per quanto mi riguarda, a causa dell'infortunio subito da ragazzo, ho vissuto anni difficili, ma la mia forza caratteriale ha scaturito in me una reazione che mi ha portato a lottare prima con me stesso, per superare il senso d'inferiorità per la menomazione fisica e dopo con le difficoltà della vita stessa, per dimostrare a tutti che non ero meno a nessuno.

Questo vuol dire essere positivi anche nei momenti peggiori; infatti, il successo non si ottiene senza sacrifici ed io ne ho dovuti fare tanti per riuscire a realizzarmi e per questo mi sento orgoglioso.

Il destino ha un ruolo importante nella vita di una persona ma senza impegno e forza di volontà non si ottiene nulla.

Infine, ringrazio l'Amplifon, per avermi dato l'opportunità di affermarmi nel lavoro e per essa Gianni Gruppioni, persona che ha creduto in me e nelle mie capacità e mia moglie che dal primo momento mi ha trasmesso amore e serenità aiutandomi ad affrontare tutte le difficoltà che la vita ci ha riservato.

Pietro Bivona

