

Petra Hartlieb

MI MARAVILLOSA LIBRERÍA

PERIFÉRICA



Un fragmento de *Mi maravillosa librería* para abrir boca:

Son éstos los libros que le hacen olvidar a una que trabaja demasiado y que a cambio gana demasiado poco, pues no hay otro «producto» que sea más hermoso que éste. Vendemos historias. Y yo soy tan capaz de entusiasmarme con una buena novela de las supuestamente destinadas al gran público como con la llamada literatura seria: en ocasiones encuentro que esas distinciones que se hacen en los países de lengua alemana son muy cansinas.

Hay que jugar a las adivinanzas cada vez que se quiere averiguar el tipo de libro que una clienta desea, cuando entra en la tienda y dice:

–Recomiéndeme un buen libro.

¿A qué se refiere en realidad? ¿Qué es para esta señora un buen libro, y cómo lo averiguo sin resultar ofensiva? ¿Qué le pregunto: con un cierto nivel de exigencia literaria o, más bien, entretenido? ¿Qué tontería! ¿Por qué algo que tenga un buen nivel literario no puede ser también entretenido? Pero está claro que es muy importante averiguarlo, pues hay libros que dejarían muy insatisfechas a ciertas personas. La cosa se vuelve aún más difícil cuando lo que quiere la gente es hacer un regalo. Hay quien entra en la librería igual que en una floristería o una tienda de

«Hemos comprado una librería. En Viena. Escribimos un email con unas cifras, ofreciendo una cantidad que no teníamos, y al cabo de unas semanas llegó la respuesta: acaba usted de comprar una librería. Algo así sólo te pasa en eBay, cuando te dejas arrastrar y pujas más allá de lo que en realidad querías, como cuando a la niña se le antoja muchísimo el Lego de Harry Potter, y entonces vas y escribes esa cantidad y no aparece nadie, maldita sea, que ofrezca más. Y ahora hemos pujado, con un dinero que no tenemos, por una librería que está en una ciudad donde no vivimos. Y la hemos conseguido. ¿Y ahora qué? Pues ahora tenemos que apechugar con el asunto.»

vinos, diciendo que quiere regalar un libro, pero sin la menor idea de cómo deba ser.

–Un regalo para una señora que cumple cincuenta años.

–¿Qué cosas le interesan a esa señora?

Intento explicar a una clienta que es como si llegase a una tienda de ropa de cuatro plantas y, en la entrada de la planta baja, le dijese al seguridad de la puerta: «Me gustaría algo de ropa». ¿Un abrigo de piel, unos calcetines, un sujetador, un traje de caballero, un bikini? Hay mucho para escoger, y no todo es intercambiable. Con los libros pasa lo mismo, y habría que intentar conocer, aunque sea de modo aproximado, el gusto de quien va a recibir el regalo.

Hay libros que me parecen magníficos pero que me resultan muy difíciles de explicar (es imposible contar de qué van). Lo intento unas pocas veces, y a la segunda frase ya me doy cuenta de que la atención del oyente se va hacia otro lado, que sus ojos se han ido al siguiente libro, y a menudo no sé bien a qué se debe. El libro está ahí delante, pues hay varios ejemplares apilados, lo he leído, me ha gustado mucho y he pedido a la editorial muchos ejemplares. Pero no puedo transmitirlo. Por suerte están los maravillosos clientes fijos, que ya tienen tanta confianza que a veces basta con que les digas: «Lléveselo. Es un libro estupendo».

MI MARAVILLOSA LIBRERÍA

O CUÁNTO CUESTA HACER REALIDAD UN SUEÑO

PETRA HARTLIEB

NO SÓLO ESCRITORA, SINO TAMBIÉN (O SOBRE TODO) LIBRERA

EDITORIAL PERIFÉRICA

OTOÑO DE 2015



«A los lectores les encantará este libro lleno de humor y de anécdotas, y se sorprenderán al descubrir el universo que hay detrás de las estanterías de las librerías.» Christa Pellicciotta, *Glarus Nord*

«La realización de un sueño de toda la vida. Te pone de buen humor.» Catrin Kahlweit, *SZ*

«Una maravillosa descripción de la vida en las librerías.» Wolfgang Tumlner, *Wiener Zeitung*

«Un libro muy positivo que demuestra que todos debemos creer en nuestros sueños.» Sebastian Fasthuber, *Salzburger Nachrichten*

«Cualquiera que lea este libro disfrutará de una nueva manera de mirar las librerías.» Arno Widmann, *Berliner Zeitung*

«El tono agudo y divertido de Hartlieb hace de cada línea un gran deleite y de cada capítulo una declaración de amor al mundo de los libros.» Susanne Strobach, *Wege*

Vale, vale, otro fragmento; el primero os ha despertado el apetito:

La simpática señora D. necesita un buen libro para las vacaciones, y pide consejo. Estoy muy entusiasmada con la novela que estoy leyendo ahora, y se la recomiendo. Los ingredientes son: un niño sordo, una granja en algún lugar de los Estados Unidos, un centro de adiestramiento canino. Nada de todo esto me interesa en principio, pero a pesar de ello es una novela fascinante, te atrapa. La señora D. se muestra escéptica, tampoco a ella le interesa demasiado el adiestramiento de perros en el Medio Oeste, pero deja que mi entusiasmo se le contagie. Lo único que pide es que no sea trágica; al fin y al cabo estará de vacaciones y no quiere deprimirse. La señora D. trabaja en un hospicio.

Tengo libre el fin de semana, y acabo de leer el libro, que es bastante tocho. Pánico. De final feliz, nada de nada. Depresión total. El domingo por la tarde bajo a la librería, que está a oscuras, pongo en marcha el ordenador, busco en el archivo de clientes el número de móvil de la señora D. y le envío un sms: «Por favor, no siga leyendo. Mueren todos, ¡hasta el perro!». La respuesta llega enseguida: «Demasiado tarde».

Cada pocos años hay un libro que me hace contener un poco la respiración en las primeras veinte páginas. Me obligo a leer despacio, de manera que el lenguaje pueda entrar en mí poco a poco, a pesar de que estoy deseando pulírmelo de un tirón para saber rápidamente si va a seguir en la misma línea, para saber si mantiene lo que promete. Y cuando esto sucede me convierto en misionera: quiero que las personas que son importantes para mí, y las demás también, lean inmediatamente este libro. Inmediatamente.

Éstos son los momentos de la vida en que estoy al cien por cien segura de tener el trabajo correcto, de que no hay otro sino éste, y de que no hay nada más importante que transmitir esta historia al mayor número de personas. Me encantaría regalar estos libros; de hecho, a veces me cuesta venderlos, ganar dinero con ellos.

Y para acabar, hasta que leáis el libro al completo, este otro pasaje:

Son especialmente simpáticos la clienta que primero me encarga un libro y que a los tres días me lo presta porque le ha parecido muy bueno, o el matrimonio vecino que nos compra un libro de cocina muy chulo y a la semana nos invita a su casa a cenar. Todas estas cosas son las que nos dan la energía suficiente para abrir cada día y recomendar libros, y las que nos permiten aguantar a los pocos clientes que son antipáticos, gruñones y altivos. Los que no saludan, los que encuentran que nuestro papel para regalo es «realmente feo», los que se indignan porque no tenemos un libro de hace cuatro años sobre los Habsburgo y

tardará un día en llegar si lo encargamos. Los clientes del «óigame», que ni siquiera se dan cuenta de nuestra presencia y que no saludan al entrar; y que ven incomprensible que no sepamos de memoria si el libro que nos encargaron hace tres días ha llegado o no. Los que piden descuento por principio, aunque no comprenden más de dos libros al año. Y también aquellos que creen que un libro que recomiendo yo vale mucho más que el que recomiendan nuestras empleadas, mis compañeras, aunque ellas sepan de sus secciones mucho más. Y no hablemos ya de los clientes adeptos al esoterismo, en general completamente estresados, a punto de suicidarse siempre si no tenemos ciertos títulos en *stock*. Pero a todos los aguantamos, porque sabemos que somos buenos profesionales, y además sabemos que la mayoría de nuestros clientes también lo sabe. Y no vienen porque se nos deba proteger, como a una especie de monitos en vías de extinción en el zoológico, sino porque les gustamos, porque nos lo pasamos bien todos y porque dominamos ese principio del «clientes que se llevaron este libro, también eligieron...», sólo que con mucho más encanto que en Amazon.

¿Por qué seguir adelante? Por pasión. Aunque también cabría hablar de locura. No es en absoluto normal que tras una jornada laboral de diez horas, en la que como mínimo hemos resumido ante los clientes libros de todos los géneros, estemos sentados Oliver y yo en la trastienda y con total entusiasmo abramos los paquetes con las novedades de las míticas editoriales alemanas Rowohlt y Hanser, o nos alegremos con el nuevo libro de Paul Auster o de T. C. Boyle, como si ya no tuviésemos ni un solo libro en la mesilla de noche para leer. Es una dependencia, y hemos sucumbido a ella.

