

# “Stamattina porto i vestiti a lavare e poi parto per New York”: Storia di come scoprii l’Economia di relazione

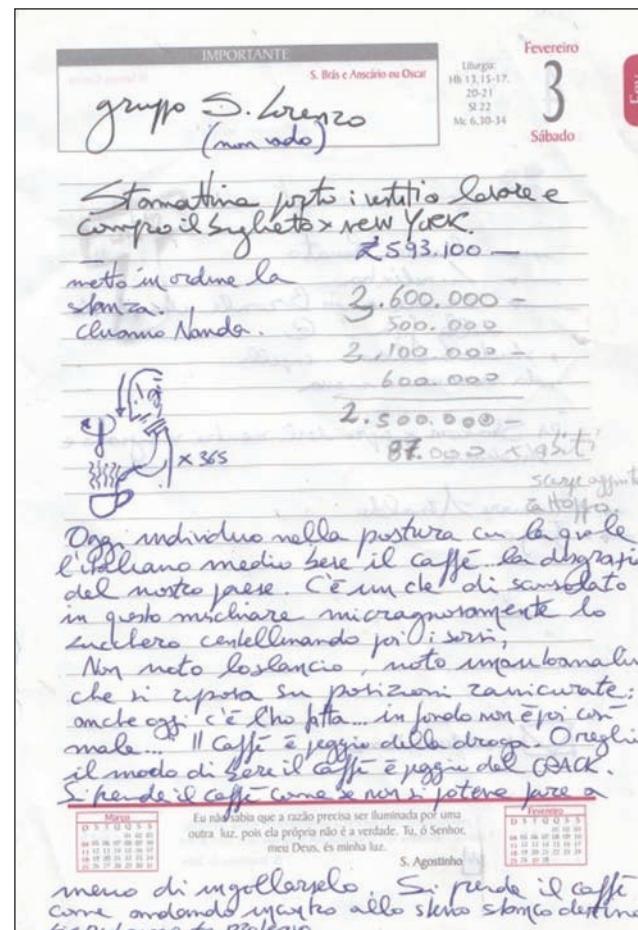
## Un racconto di nuova emigrazione in occasione dei 150 anni d’Unità d’Italia

ROMA - Il 3 febbraio del 2001, forte di un budget di tre milioni e cinquecentomila lire, dopo aver portato i miei vestiti a lavare, messo in ordine la stanza e rattoppati un completo di lino bianco, compravo un biglietto aereo per New York City con la prospettiva di reiniziare “from scratch”. Lipod ancora non esisteva, solo un quinto dei miei amici aveva un indirizzo e-mail e Roma mi stava lobotomizzando ogni spiraglio.

L’unico elemento che rimpiango di quel periodo era l’uso consistente del telefono fisso. Quel misterioso brivido che ti percorreva la schiena quando squillava il telefono e mamma bussava alla tua porta dicendoti: “E’ per te...” le ragioni del mio decollo furono 2. La prima deflagrante: l’essere stato parcheggiato in panchina per 8 mesi in una grande produzione televisiva romana dopo aver diretto una serie di documentari in giro per il mondo trasmessi da RAI-DUE: inserito in pianta stabile dall’anziano produttore, ero in seguito stato allontanato da un ragazzo dell’entourage. La seconda, fu l’atteggiamento con il quale vidi un mio concittadino romano bere il caffè.

Fu l’evento interruttore, “The straw that breaks the camel’s back”, e ne rimasi così turbato da sentire il bisogno di fissare in un disegno (vedi scarabocchio sulla pagina del mio diario) ciò che avevo da sempre percepito ma mai coagulato in pensieri: il modo sconsolato col quale ricurvi su noi stessi, dopo aver compiuto un piccolo gesto in una piccola tazzina, portiamo alla bocca 20 piccole gocce di liquido nero dolciastro e le buttiamo giù senza speranza, pavidaamente. E ciò accade di mattina, nel momento cioè, in cui ci si dovrebbe alzare dal letto come giganti.

A Roma ero giunto a una conclusione: per poter lavorare con continuità o dovevo gestire un bar oppure conoscere qualcuno. Bar non ne avevo, e tutti i qualcuno a cui volevo presentarmi vivevano



in feudi inaccessibili i cui ponti levatoi erano costantemente alzati. Di quando in quando trovavo qualche ponte levatoio abbassato per sbaglio e irrompevo all’interno della proprietà, ma il salvacondotto per rimanere dentro era di sancire i miei movimenti all’interno di un’aura mediocritas, pena l’esser fulminato dall’invia delle corti, impegnate con lungimirante protervia nel mantenimento dello status quo. Tradotto: se mostravo di esser bravo o avere personalità ero fottuto.

In Italia, era più facile imbartermi e fare amicizia a Piazza Navona con David Lynch, consegnare personalmente un soggetto a Oliver Stone (e avere da lui una lettera di risposta entro due settimane) o ottenere il permesso di soggiorno sul set di Star Wars a Caserta per studiare l’illuminotecnica di George Lucas. L’ambiente romano del settore era invece super elitario e impenetrabile.

Partii dunque per NY con budget risibile, restai per 2 mesi, interagii col mondo. Per un turbinio incredibile di avvenimenti mi inserii con slancio nella società newyorkese e nel giro di quattro settimane conoscevo più persone lì di quante ne fossi riuscito a conoscere in Italia durante una vita. La mattina uscivo su Seaman street (Uptown Manhattan) brandendo un tazzone di caffè bollente zuccherato, bibotto ripugnante ma necessario per battere le folate d’aria ghiacciata secca che mi sferzavano il volto. Tenerne in pugno un caffè non delizioso come quello italiano in un tazzone enorme mi dava una postura fisica più agguerrita che silenziosamente influiva giorno dopo giorno su quella mentale: quando incidi tenendo in mano qualcosa che parte pesante ma diventa leggero, il tuo stesso atteggiamento psicologico cambia... La giornata non iniziava più con un sorsetto e poi speriamo

che me la cavo ma con movimenti ampi e un “let’s make it happen!”

A Manhattan la meccanica delle conoscenze era fluidissima, scoprii che per conoscere qualcuno non avevo bisogno di conoscere nessuno e mi muovevo senza inerzie all’interno di un tessuto sociale ignoto dove la gente era contenta di conoscermi perché ero la novità; un ambiente dove il nuovo, l’absolute beginner o chi falliva e ricominciava da zero, erano visti come risorse da testare o senza esagerazioni: come manna dal cielo.

Alzavo il telefono e riuscivo a parlare con chiunque, senza bisogno di essere presentato da, e lavoravo senza bisogno di ricambiare il favore per. Ero sbigottito, mi sentivo a

PR discotecario ora rinomatissimo development manager milanese e uno dei migliori uomini che conosca. Al contrario di quanto sarebbe logico pensare, questa impagabile esperienza oltre oceano non ha diminuito di un millimetro il mio amore per l’Italia ma semplicemente mi ha aperto gli occhi su una realtà strutturale che pativo senza comprendere come affrontare. Le cose nel Bel Paese (“Famolo pure brutto”, direbbe mio padre) dopo dieci anni non sono certo cambiate, e specchietto di tornasole ne è Sanremo, rito tribale italiano dove esiste ancora l’indecente spartiacque psicologico fra “i Big” e le “nuove proposte”. L’Italia è dunque una società feudale avanzata, bisogna

“Che sai fare Bob? ” “Io? Il caffè, so tutto sul caffè, e tu Charlie? ” Io costruisco ponti. Ok, Bob...Bingo! ascolta, ho un’idea di business geniale ...Apriamo un bar su un ponte, non l’ha mai fatto nessuno...”

Anche nei film...La gente vuole e va a vedere film con attori totalmente sconosciuti perché...beh, perché sono nuovi, c’è l’eccitazione di andare a scoprire esseri umani che non conosci, che se sono stati scelti è perché beh, è perché devono essere bravissimi...

Ogni volta che rientro in Italia sento invece sempre lamente, mi sembra di assistere a una permanente guerra civile: ancora si discute di sinistra, di destra, di terzi poli, di convergenze pa-



metà strada tra il Neo di Matrix e l’Alice nel paese delle meraviglie, con la sola eccezione che il bianconiglio lo tenevo ben stretto al guinzaglio e di piegar cucchiai proprio non ne avevo intenzione.

L’esperienza finii. Tornato in Italia, sarei poi dovuto ripartire per NY e iniziare un lavoro all’ONU con la World Youth Alliance esattamente il giorno undici Settembre ma un avvenimento che racconterò solo a voce a chi sarà interessato mi tenne provvidenzialmente lontano dal vedere crollare le torri. La mela mi aveva cambiato per sempre, e mio fratello Luiz ne fu talmente scosso da pregarmi qualche anno dopo di farlo ospitare a NY per poter godere anche lui di un periodo sabbatico. Sistemai l’architetto nel Bronx, a farsi le ossa, a studiare l’inglese e a lavorare come grafico in una compagnia di monaci...Una specie di scherzo, per temprare l’ex

averlo chiaro in mente ma non farsene una ragione: il ventenne che si affaccia sul mondo del lavoro viene visto come elemento destabilizzante, non è una ricchezza, è un virus che non deve entrare in circolo. Se invece vuole mettersi in proprio può aprire una S.r.l. ma subirà una tortura medioevale impetuosa (meglio e più tutelante aprire una LTD a Londra). Bisogna, dicevo, averlo ben chiaro...Per ora siamo una società feudale avanzata. Comunichiamo con chi già conosciamo...E in modo stitico.

La ragione storica di una più semplice economia di relazione americana risiede nel fatto che nella terra di Colombo tutti arrivarono nello stesso momento e dovettero guardarsi in faccia per capire chi fossero e chi poteva fare cosa...Mi immagino un dialogo dell’epoca: “Tu chi sei? ” “Sono Charlie e vengo dall’Irlanda e tu? ” “Sono Roberto, vengo da Napoli”

ralle e tutto ciò con un atteggiamento che evoca solo quell’odore di muffino che ristagna intorno ai cappotti delle vecchie vedove con figlia nubile al seguito.

Ecco dunque il concetto chiave per buttare giù questa società feudale avanzata: ECONOMIA DI RELAZIONE, ECONOMIA DI RELAZIONE, ECONOMIA DI RELAZIONE. Economia di relazione che nasce anche da un semplice atto come quello di non far finta che quell’ e-mail che hai ricevuto da cinque giorni non sia mai arrivata.

C’è eccome, aprila e rispondi: rispondi sempre e sii generoso, vai a conoscere lo sconosciuto che bussa, potrebbe accadere qualcosa di straordinario.

Facciamo quindi accadere qualcosa di straordinario e non solo su Faccialibro. Con amore e gratitudine per il paese dove sono nato, per i suoi 150 anni d’unità.

Manuel de Teffé

## NOTE SULL'AUTORE

### Chi è Manuel de Teffé

Manuel de Teffé è un regista italiano di 38 anni che lavora prevalentemente all'estero. E' figlio di l'Anthony Steffen (Antonio de Teffé), nato a Rio de Janeiro, attore di numerosi western spaghetti, ma anche aiuto regista, regista, sceneggiatore e produttore. Il nonno fu ambasciatore del Brasile a Roma per un lungo periodo.

Attualmente vive in Germania, a Colonia, con moglie e una figlia di due anni.

### Perché ha scritto questo racconto

“Il mio obiettivo è di testimoniare le condizioni esatte che portano gran parte dei nostri connazionali ad andare all'estero per poter lavorare.

Non è un canto d'accusa, piuttosto un monito affettuoso verso il nostro paese in occasione dei 150 anni di unità nazionale, dove sottolineo la chiave più elementare per uno sviluppo economico immediato”.