DOPPIOZERO

Cahier de doléances

Andrea Cirolla

3 Agosto 2015

Mi immagino Thebes, la undicenne di *The flying Troutmans*, che sfreccia verso il Messico su uno scassatissimo furgone Ford Aerostar accanto a suo fratello Logan, mentre ascoltando la zia Hattie parlare al volante apre per l'ennesima volta il vocabolario.

Siccome me la immagino, per ragioni drammaturgiche è uscita dal romanzo di Miriam Toews (bellissimo: leggetelo! C'è anche in italiano), non è più canadese e sta consultando il vocabolario della Treccani, nientemeno. Va alla lettera «f» e inizia una delle sue assurde letture. Nessuno la interrompe. «Free lance ‹frìi làans› locuz. ingl. [propr. "lancia libera" e quindi "soldato di ventura"] (pl. free lances ‹... làansi∫›), usata in ital. come agg. e come s. m. e f. – Detto di professionista, e in partic. di scrittore, giornalista, fotografo, indossatrice, ecc., non legati da contratti esclusivi con società, centri organizzati, case editrici o ditte, ma che svolgono liberamente e in modo indipendente la loro attività professionale. Anche di musicista di jazz che si esibisce, nelle sue tournées, con complessi locali occasionali e non con proprî gruppi».

Cosa è un soldato di ventura? Cosa vuol dire svolgere «liberamente e in modo indipendente» un'attività professionale? E cosa c'entra il jazz? Hattie?! Logan??!!



Fine dell'immaginazione. Provo a ragionarci un po' su. Da qualche giorno giravo intorno a questa parola, «freelance», puntandola sull'orizzonte dell'editoria libraria e giornalistica, che sarebbe un po' il mio campo, in cerca di quella coda che tira scosse nel disordine buio della mente, la traccia da visualizzare e

prendere con le parole di un incipit come fossero i bracci di una pinza o come… Insomma, senza annacquare ulteriormente il brodo, aspettavo che mi venisse un'idea. La questione è: non è che non mi venissero idee. Credo più in qualcosa come: un mucchio di idee sepolte sotto macigni di rabbia e di noia. E così – spero che i committenti di questo articolo me lo perdonino – mi butto sull'argomento senza troppa struttura – e chi ci crede? Ad esempio io no – o perlomeno – mi rispondo da solo – cerco di farmi pochi problemi, cioè pochi giri di parole, cioè poche costruzioni, cioè vediamo se riesco a dire alcune cose ma almeno a dirle come stanno.

Vediamo le domande di Thebes:

1) Cosa è un «soldato di ventura»? Lo spiega Wikipedia: un SDV è «un soldato mercenario che combatteva anzitutto per tornaconto personale, tenendo in genere in scarsa considerazione motivi ideologici, nazionali o politici». Bene. Un freelance (uso la concordanza al maschile, ma la condizione ovviamente è unisex) è un mercenario, giusto, che in genere viene messo nelle condizioni, direi, di tenere in scarsa considerazione il suo committente con la sua ideologia, se ne ha una, e la sua aureola politica, se gliene emana una, perché, secondo una casistica variamente riscontrata e qui presentata in ordine crescente di virtù:

– quando interpellato, non risponde. È il caso più diffuso, riscontrabile trasversalmente e perlopiù nelle fasi topiche del sollecito di pagamento e della proposta. Nel secondo caso, l'ambientazione classica è giornalistica: il freelance passa mesi e anni perdendo settimane a elaborare proposte brillanti in stile arguto, quando tutto ciò che gli si chiede, e arriva il giorno in cui si domanda come ha fatto a non capirlo prima, è un pezzo in stile ye-ye su: «Più magro e "tirato": l'ultimo Rourke è irriconoscibile. Tutte le facce di Mickey. Foto», «Dieci cose che devi sapere prima di uscire con una torinese. Foto», «Tagliare una papaya in dieci facili mosse. Video. Foto», «Scuola, figli bocciati, le cose da non fare, le parole da non dire. Clicca qui», «Dalla presa da rugby al reggi-birra, 17 modi per tenere un bambino. Foto», «Foto / Social. Nostalgia degli anni Novanta, gli oggetti che non esistono più», «Usa, le lacrime degli sposini prima del "sì": lo scatto diventa virale», «Come sembrare milanese senza esserlo (capitolo primo e secondo)» e così via col resto di un repertorio succoso et perpetuo;

– non gli permette di avere alcun tornaconto personale;

– gli promette un tornaconto personale in gettoni di gloria e prestigio;

– lo rassicura con sdegno su un tornaconto venale, ma che sia a 90 giorni dal privilegio concesso (*id est* lo svolgimento del lavoro), tempistica da intendersi però nei termini seguenti: tra 90 giorni puoi cominciare a sprimacciarmi l'anima affinché io non ti risponda ovvero ti risponda dopo 15 giorni ché c'è stato un qui pro quo per cui tra 20 giorni forse le cose si sistemano e allora credo che, sì, forse sblocchiamo il pagamento, ma intanto avresti mica tempo per farmi la revisione di questa traduzione nel weekend e consegnarmela martedì anche se a esser sinceri sarebbe meglio lunedì mattina? grazie;

– gli garantisce un pagamento inadeguato (è la crisi, amici) a 180 giorni da intendersi come sopra, cioè elastici espandibili, a 270 e oltre;

– gli dice (in questo caso è uno studio grafico editoriale in accomandita semplice) che non aveva mai fatto fare lavorazioni di questo genere, ma che ora, siccome si vuole buttare anche sul lato redazionale della faccenda, ha pensato a lui, quindi gli chiede un preventivo dopo due occhiolini e tre pacche sulla spalla, come dire amici amici, in piedi a lato di una piazza affollata, e il freelance in risposta gli dice che, beh, è come scrivevo nell'email: tre milioni di battute più uniformazione più correzione e riscontro fanno mille e duecento euro; e allora il committente replica che, mah, sai, il ragazzo che ha fatto per me un lavoro di questo genere – intanto il freelance lo guarda così: ? – l'ultima volta ha preso novecento e ottanta euro: facciamo novecento e ottanta euro? Il freelance è tanto basito da non riuscire a verbalizzare diversi pensieri tra cui gli elementari: «Ma novecento e ottanta euro così ad minchiam?» «Il ragazzo eccetera aveva lavorato sullo stesso preciso mio numero di battute, tipo gematrìa? tipo cabbala?» «Ma non era che non avevi mai fatto fare lavorazioni di questo genere prima d'ora?», così proferisce soltanto un laconico ok, e quando poi lo rivede mesi dopo a lavoro finito il committente-faccia di tolla stocca il finale alla barzelletta: Allora avevamo detto novecento, giusto? Così il freelance non ha neanche più la forza per raccontarlo.

Raramente il freelance tiene in alta considerazione il suo committente, ma quando accade lo si capisce e non ci si può sbagliare, perché ogni suo discorso rivela d'un tratto un'inerzia ineluttabile verso il pensiero-fisso, ciò che gli etologi descrivono come un compulsivo verbalizzare soddisfazione di fronte a chiunque – anche agli sconosciuti in fila all'ufficio postale – illustrando il proprio committente con spasmi e smorfie enfatiche a sottolineare la sua natura di benefattore, di madreteresadicalcutta della grafica/dell'editoria/del giornalismo e del

vattelappesca. Questo accade quando il freelance viene pagato; e quando invece viene così pagato che, calcolando quanto verrebbe il suo compenso forfettario diviso per ogni ora di lavoro, quel compenso supererebbe la soglia dei 10 euro lordi orari, beh, allora lì scatta il furore, il sentimento dionisiaco che devono aver conosciuto bene i nostri padri nei loro autoesilî domenicali alla radio, con in mano un dodici provvisorio sulla schedina del totocalcio, aspettando il risultato finale del posticipo, schizzando su dal divano al suono del terzo fischio, viola in volto, in sforzo anaerobico, per poi scoprire che insieme a loro cedevano al delirio altri cinquanta mila “tredici” per un parziale di 2 euro a testa di vincita esentasse. Ecco, risuona l’eco sacra di quel sentimento, ma oggi si traduce più prosaicamente nella creazione di una chat di whatsapp dal titolo «mega festa forza wow» in cui si invitano amici e conoscenti a un’apericena in luoghi favolistici come il Just Cavalli o l’Atm Bobino, o il Radetzky di corso Garibaldi tra vip di vario calibro, da Silvio Orlando a Belen Rodriguez (se lo scenario è così sciatto e patetico è solo perché il freelance di solito non abitua la sua immaginazione a slanci di così lunga gittata).

2) Andiamo rapidi perché siamo già a più di ottomila battute.

3) Cosa vuol dire svolgere «liberamente e in modo indipendente» un’attività professionale? Significa che nessuno ti ha assunto, o che chi ti ha assunto ti ha lasciato a casa dopo che il contratto firmato in agenzia interinale è scaduto ed è stato rinnovato, è scaduto ed è stato rinnovato, è scaduto ed è stato rinnovato e così per circa sei mesi a scadenze di tre settimane/un mese, finché (esemplifichiamo) sei andato a protestare insieme ai tuoi colleghi dal direttore del giornale per cui lavori che però è ≠ dall’editore e quindi ti sta anche benevolmente ad ascoltare insieme a un segretario di direzione che ti dice, anzi ti prega di non lamentarti: ti prego non lamentarti perché sapessi la gavetta che ho fatto io, mentre voi in fondo, voi che prestate un servizio in questo GDE (grande gruppo editoriale) neanche ve ne accorgete ma è come se foste partiti, nella vostra carriera di automobilisti, consentitemi la metafora, guidando una Ferrari e ora vi lamentate pure? Ma daai, ma su, solo perché coi soldi che l’amministratore delegato prende in un anno due di voi avrebbero stipendi garantiti per vent’anni a testa? Perché ogni venti-trenta giorni vi fanno credere che resterete a casa poi invece vi rinnovano il contratto poi invece non ve lo rinnovano più e intanto vi tagliano le ore, da full a part-time, e intanto non avete ferie perché siete interinali e intanto non avete accesso agli straordinari e intanto la vostra turnazione non

tocca mai la domenica (i.e. la paga doppia) perché i vostri colleghi ATI (a tempo indeterminato) hanno convocato una riunione con i RS (rappresentanti sindacali) perché foste banditi, voi e i vostri colleghi interinali, perché non spartiste la torta con loro? Anche se non è una torta sono solo DDL (diritti dei lavoratori)? Ma daai, ma su.

Sei dipendente, questo vuol dire, ma dipendi dalle lune imperscrutabili dei committenti – giornali, case editrici, studi e agenzie di vario genere – che ti chiamano o non ti chiamano, rispondono o non rispondono alle tue proposte, pagano o non pagano; e non coltivi alcun coraggio di incazzarti e di pretendere incazzandoti il dovuto, ma ti profluvi in un formulario raccapricciante fatto di salamelecchi e scuse per il disturbo, preghiere di perdono per l'insistenza, ammissioni di noia e dispiaceri arrecati, ma «sempre di nuovo ringraziandola» perché sennò va a finire male non ti chiamano più perdi tutto; e non hai la libertà di raccontare come va perché se no va a finire male non ti chiamano più perdi tutto, e quando ti senti così frustrato da sentire l'illusione della libertà, di poter raccontare cioè se non tutto qualcosa, allora rinvii, rinvii e rinvii, e ti stanchi, perché la prospettiva è scrivere gratuitamente un pezzo che racconti la frustrazione di lavorare da anni troppo spesso gratis e sempre senza garanzie, il tutto trasfigurando i tuoi vissuti così che i clienti non si riconoscano, altrimenti va a finire male non ti chiamano più perdi tutto.

4) E cosa c'entra il jazz? Beh, il jazz c'entra sempre, e in questo caso per almeno due ragioni: la prima è che un freelance è invitato tutti i giorni a improvvisare la sua vita; la seconda è che il jazz è una musica bellissima, piacevole e rigenerante.

* Nota a pie' di articolo. Ogni riferimento a fatti o persone reali è totalmente voluto; ma state tranquilli, si tratta soltanto di clienti passati remoti, quelli brutti & cattivi per dirla *à la* Salvini, e indisciplinati, che non esistono più se non nella bocca di tutti gli altri soldati di ventura. Gli altri soldati, eccoli, guardateli: tutti complici, peggiorati, che non riescono più a provare un sentimento autentico, invecchiati, inaciditi. Loro gridavano cose orrende e violentissime come queste qui sopra, e loro sono imbruttiti. Io gridavo cose giuste e ora sono uno splendido *freelance*!

Se continuiamo a tenere vivo questo spazio è grazie a te. Anche un solo euro per noi significa molto.
Torna presto a leggerci e SOSTIENI DOPPIOZERO

