

Capitolo II – Lavoro

*Non serve a niente essere vivi
mentre lavoriamo.*

*Ma ecco la più amara verità:
bisogna meritare anche la schiavitù.*

Valerio Magrelli, poeta del
Dialettico globalizzato

Ben arrivati: tutti puntuali. [questa sala riunioni soffre della dissonanza tra il nostro bellissimo tavolo in noce e le pareti troppo tecniche. Devo ricordarmi di chiedere all'architetto di rendere più coerente e rasserenante questo prezioso luogo di lavoro creativo.] Ciao John, ti sei ricaricato col sole di Cancun? Sì, Bernard, tra un'email e l'altra; sai... il Progetto Pizia mi sta molto a cuore, così come la nostra amata Communication Enterprise SCU.

Anziché rilassarti e recuperare energie fisiche e mentali, eh? Non sarai mica tornato più rintronato di prima?

Giordaire, lo sai bene: io non mollo mai la presa, e non riesco ad oziare.

Peggio ancora, allora: stai diventando un catatonico agitato.

Senti: a me le ferie piacciono così!

Mentre voi due cincischiate sulle ferie, mi permetto di iniziare la nostra riunione con un serio problema appena riscontrato stamattina: il nostro capitale umano si è ridotto del 7 per cento, anziché *crescere* del 5 come previsto soltanto 2 settimane fa; come mai, *signor* contabile Karl?

Tutto quello che posso dirti, Bernard, è che soltanto ieri mi sono state comunicate dai colleghi alcune variazioni rispetto alla precedente ipotesi di bilancio. *Quali* variazioni?

Innanzitutto, non sono ancora state formalizzate le 2 nuove assunzioni previste per la scorsa settimana: un progettista e un ontologo...

John, perché sono slittate queste assunzioni nella tua area di progetto? Sono entrambe importanti ai fini del nostro bilancio, con 20 anni d'esperienza e decine di pubblicazioni ciascuna: un rilevante incremento del nostro capitale umano.

Sai come sono, Bernard: non mi accontento mai; ho chiesto a Janee di risparmiare ancora qualcosa rinegoziando gli stipendi di entrambi, e di verificare se qualche nostro bravo progettista possa assumere il ruolo d'ontologo con un valido corso...

John! Ma rifletti talvolta sui danni che provochi presumendo di esserci solo tu in azienda?

Se risparmio qualcosa sul mio budget, ti dispiace così tanto, Bernard?

No, purché i negativi effetti *circolari* delle tue autonome e lineari decisioni non si ripercuotano dannosamente sui benefici che intendi perseguire. Al di là dell'inopportunità di tormentare nuovamente la curatrice del capitale umano con una questione analizzata e approvata da tutti, vorrei richiamare alla tua memoria uno dei motivi per procedere urgentemente a queste 2 importanti assunzioni: le aziende, contrariamente agli individui, devono pagare le imposte dirette, e la nostra rischia di perdere il diritto a una parziale esenzione se non riusciamo a incrementare il nostro capitale umano del 5 per cento in questo trimestre. Ora invece ne stiamo perdendo ben 7 di punti percentuale! Questi 2 specialisti, oltre a giovare alle nostre ricerche, avrebbero arricchito il capitale umano della società con immediati benefici fiscali.

Ma allora, Bernard, perché non assumere altri 10 bravi collaboratori nell'area progetto, così avremo esenzioni fiscali per anni, tanto per portare la tua logica alle estreme conseguenze?

John, ti rispondo io: la logica portata alle estreme conseguenze diventa una caricatura, oltre ad essere una violazione del Comandamento dialogico di 'contesto coerente'.

Giordaire, quando t'intrometti come curatore dialogico, sei proprio stressante; inoltre, io stavo parlando con Bernard, e intendevo dire che...

John, assumili!

Come vuoi, Bernard. [proprio fastidiosi i riflessi dei fari contro le pareti di vetro e acciaio.]

E ora, Karl, qualche altra causa del mancato incremento pianificato?

Sì, Bernard: non sono stati certificati i 14 tecnici iscritti al corso di formazione su “Reti neurali per analisi semantiche”, mentre a bilancio avevo già ipotizzato di poter ascrivere questi arricchimenti professionali e umani. Perché?

Perché... perché... perché non abbiamo ancora pagato il fornitore per la precedente certificazione di 3 analisti logici.

Stai scherzando, Karl? I perniciosi obiettivi sulla gestione del cash flow sono stati aboliti da anni, e non hai quindi incentivi a lasciar ristagnare liquidità in cassa.

Ma tu stesso, Bernard, hai espresso il desiderio di avere più liquidità per gestire meglio alcune operazioni.

Certo, Karl, ma dov'è finita la capacità di gestire il dilemma tra una cassa sazia e fornitori rispettati? Ti ripeto da anni di non sciogliere i dilemmi con decisioni semplicistiche, che in realtà li complicano. Ogni tua azione è circolare e devi sempre chiederti qual è la contropartita di un beneficio. Karl, pagali subito!

Certo, scusa...

Karl, cosa manca ancora per spiegare questa brusca riduzione del bilancio?

Beh, vedo che non sei al corrente delle... dimissioni presentate da Heinz.

Bravo, Karl! Dammi la peggiore delle notizie alla fine. Janee, le ha presentate a te le dimissioni? No, a Giordaire.

Come mai a Giordaire? Sei tu la curatrice del capitale umano, e John invece è il curatore del progetto sul quale Heinz lavora... Giordaire, che c'entri tu in queste dimissioni?

Heinz s'è rivolto a me, Bernard, perché non voleva assolutamente spiegare le motivazioni a John, mentre con Janee non si sentiva abbastanza in confidenza. Inoltre, negli ultimi mesi, gli ho prestato frequenti consulenze sull'identificazione dei livelli logici nell'analisi semantica: uno scoglio nel riconoscimento delle frasi ironiche, umoristiche e paradossali da parte di Pizia. Abbiamo anche avuto modo di condividere discorsi filosofici ed esistenziali, sicuramente all'origine della fiducia dimostratami in quest'occasione.

Quali sono le motivazioni, Giordaire?

Gli è stata offerta una stimolante attività di ricerca a Bologna, oltre a lamentare serie difficoltà dialogiche con John soprattutto per le sue ripetute violazioni del Comandamento di 'contesto coerente' - lamentela che non sorprende nessuno.

Difendilo pure, Giordaire! Heinz è un bravo ragazzo, ma alquanto testone. Per aiutarlo a capire, devo sempre inventarmi esempi e analogie.

John, sono proprio queste argomentazioni incorrette a impedire una vostra reciproca comprensione. Per una mente logica e pratica come la sua, è offensivo essere distratto dal contesto specifico della discussione mediante analogie mirate a dimostrare le *tue* ragioni.

E così, Heinz presenta a te le dimissioni perché sei più simpatico di me? Complimenti, Giordaire!

John, stai solo peggiorando il livello delle tue argomentazioni degradandole a sarcastiche considerazioni *ad prosopem*, ossia sul mio conto personale, anziché attenerti al contenuto della questione. Un'altra bella violazione dei Comandamenti.

Bernard, se questi due continuano a discutere inutilmente, io rischio di perdere la mia prossima oloconferenza con i revisori contabili fra 30 minuti.

Karl, comprendo la tua fretta, ma anziché schernire la loro discussione con il tuo abituale atteggiamento critico, prova ad assumerne uno più costruttivo. In termini più espliciti: cosa suggerisci? Che posizione prendi? Qual è il tuo contributo a questo problema? Comunque sia, credo di dover prendere io una decisione: data l'evidente necessità di un periodo di riposo per John, per recuperare un Dialogo migliore...

Ma... Bernard...

Aspetta, John; dicevo: data questa premessa e visto il rapporto di fiducia creatosi tra Giordaire e Heinz, credo tocchi a te, Giordaire, trovare una soluzione creativa per recuperare questo ingente patrimonio professionale e umano, e salvaguardare così le prossime esenzioni fiscali.

Per me va bene, Bernard; me ne occupo subito, e vi farò sapere entro domani sera se c'è una possibilità di recupero.

Bene; prima di proseguire, vorrei rammentare a tutti la finalità delle società a capitale umano: *creare e mantenere posti di lavoro, mediante una piena coerenza tra operatività aziendale, incentivi fiscali, benessere e ambiente*. La competizione non avviene più solo sui prezzi, ma anche sui valori umani della competenza, delle relazioni dialogiche e della salute, insomma sullo stile di vita. Inoltre, nelle nostre società a capitale umano è necessario *essere vivi mentre si lavora*, diversamente da quanto avveniva in passato. Ognuno di voi è responsabile d'eventuali casi di neoschiavitù nella propria area. A questo proposito, Karl, noto la presenza del tuo nuovo assistente anche a tarda ora; come mai?

Sai, Bernard: con le ultime acquisizioni abbiamo dovuto consolidare i vari bilanci, e poi... so anche di qualche suo problema in famiglia.

Lo temevo, Karl; non dovresti approfittarne. Giordaire, potresti occuparti di chiarire all'assistente di Karl cosa sia la catatonìa agitata? Lavorare tanto per non pensare lascia irrisolti i suoi problemi e inquina le relazioni umane e professionali in azienda, riducendo quindi la nostra reale 'efficienza complessa'.

Bernard, hai già detto tutto tu: qual è il mio compito ora?

Il tuo compito, Giordaire, è decidere *come* dirglielo; anche questo per domani. Per domani...

Ovviamente, tutto il management della Communication Enterprise è tenuto a fornire esempi di equilibrio esistenziale. Ora riprendiamo il problema della mancata crescita del capitale umano e di come sopperirvi in tempo utile; idee...?

Bernard, che ne dici di autorizzare la spesa per una certificazione senior, in due settimane, di 10 nostri tecnici junior sui nuovi convertitori semantici in progettazione?

Buona idea, John, se riesci a farli certificare senza fermare i progetti in corso. 10 tecnici occupati per 2 settimane mi sembrano tanti. So bene quel che dico... non affermerei cose impraticabili.

John, questa è un'affermazione non falsificabile: è impossibile poterla smontare.

Ma cosa dici, Giordaire? Tu sarai bravo a curare i memi, o virus culturali come preferisco chiamarli io, ma lascia fare a me il mio lavoro. Non sbaglio mai! Il mese scorso, per esempio, lamentavo l'incapacità di quel tecnico da te difeso, che s'è dimesso di fronte ai primi problemi seri di programmazione neurale, come *tutti* possono confermare.

John, ora stai esagerando: difendi un'affermazione scorretta portando a dimostrazione un episodio relativo a un contesto totalmente diverso e, non pago di queste scorrettezze comunicative, cerchi consenso in un puerile sondaggio tra colleghi. Non hai proprio argomentazioni migliori? Per non parlare della tua mancanza di dubbi sul tecnico: una vera e propria profezia che si realizza da sé. Giordaire, puoi parlare più chiaramente ogni tanto?

E tu, John, vuoi aggiornarti su qualche disciplina scientifica per comprendere meglio questi concetti? Voglio dire: con la tua opinione negativa sul tecnico hai esibito un comportamento che lo escludeva e lo demotivava. Ne seguì un crescente distacco dai colleghi, creando intorno a lui un'atmosfera di diffidenza e di... *mobbing*.

Giordaire, ti prego di non pronunciare questo vergognoso concetto senza prove in merito!

Infatti, Bernard. È appena arrivata una lettera dal rinomato filosofo del Dialogo Umbry Galison, interpellato dal dimissionario.

Ho capito. John, oggi giorno il mobbing è equiparato a una pugnolata, e può essere registrato nella tua pseudomus come comportamento gravemente disumano. Sono costretto ora a chiederti ufficialmente una maggior consapevolezza delle tue lacune dialogiche e comportamentali. Inoltre, ti chiedo di considerare un periodo di recupero presso una clinica dialogica; in alternativa, puoi formulare tu stesso una proposta di rivalutazione umana mediante studi ed esperienze da prevedere durante un periodo sabbatico di almeno 6 mesi.

Bernard, mi consideri... un paria?

John, rispondo io nel mio ruolo di curatore dialogico e mèmico: riscontro svariati memi in te, con conseguente intossicazione del Dialogo e delle relazioni umane. Prima però di parlare di sindrome da paria, possiamo consultare insieme un filosofo del Dialogo.

Giordaire, con te da un filodialogo... non ci penso nemmeno!

Male, allora; intervengo io: John, questo è un motivo in più per chiedere a Giordaire di fissare quanto prima una visita specialistica con un filosofo del Dialogo.

Senza di me, il progetto Pizia si ferma!

Se la nostra azienda dipende così tanto da te, allora dobbiamo intervenire ancora più urgentemente. John e Giordaire, vorrei che la visita avvenisse già *domani*.

Va bene, Bernard; non sapevo infatti come occupare la mia *venticinquesima* ora...

Bernard, hai menzionato l'utilizzo dei periodi sabbatici...? Sì, Amartya; credo molto in questi salutari investimenti. Perché non utilizzarli, allora, anche con collaboratori di talento nelle aree amministrative, gestionali e commerciali, per incrementare la loro efficienza comunicativa e quindi relazionale? Potremmo avere così un miglior capitale umano entro 3 mesi al massimo, e con caratteristiche di persistenza e di sviluppo autonomo molto promettenti. So bene che non è una soluzione a breve termine, ma...

Amartya, non funziona; te lo dico io.

Perché, Karl?

L'ho provato 4 anni fa con 2 miei collaboratori e il riscontro è stato *nullo*. Hanno solo sfruttato il periodo sabbatico per farsi seghe e inculcare l'azienda.

Sempre più bravo, Karl; complimenti vivissimi! Grazie a te ritorniamo alle abusate metafore sessuali di una volta per evidenziare i *propri* problemi, anziché quelli aziendali!

Giusto, Bernard, e aggiungo al tuo commento la mia contestazione di quest'analogia dimostrativa riguardante situazioni e prosopi diversi.

Mi mancava proprio un tuo intervento pedante, Giordaire. Senti, Karl: se il periodo sabbatico non ha funzionato anni fa con i tuoi collaboratori, non ne deriva necessariamente la sua inefficacia oggi e con altri. La proposta di Amartya mi sembra valida, anche se con benefici leggermente oltre il termine richiesto da Bernard.

Certo, Giordaire, un po' oltre il mio obiettivo, ma approvo lo stesso la proposta di Amartya. Anche perché se *il denaro è re*, sicuramente la competenza è *imperatrice*. Ben venga rinunciare a qualche mese d'esenzione fiscale oggi, per avere competenze certificate negli anni a venire.

Non apprezzate dunque nulla di ciò che dico oggi, ma posso almeno suggerire di utilizzare l'esenzione fiscale appena acquisita dalla nostra azienda sulle imposte indirette, avendo votato per il nuovo curatore regionale? Maturano già in questo primo mese del suo insediamento.

Bravo! Qui viene fuori il Karl che apprezziamo: ottima idea. Muoviti subito per accedere a questi vantaggi fiscali, e compensare così le maggiori imposte dirette che subiremo a causa del mancato incremento della nostra capitalizzazione umana. Subito!

Chiudiamo qui la questione fiscale, confidando nel miracolo di un recupero di Heinz; con i suoi numerosi certificati tecnico-cognitivi e la sua esperienza riconosciuta sui convertitori semantici, rappresenta da solo il 7 per cento del nostro capitale umano.

Bernard, affrontiamo la questione della nostra 'efficienza complessa'?

Volentieri, Janee. L'ultima Tomografia Assiale dell'Organizzazione mostrava ancora ben 5 colli di bottiglia, 2 comunità poco interattive col resto dell'azienda e soltanto 4 leader; siete riusciti ad intervenire su queste criticità per migliorare la nostra 'efficienza complessa'? Sì. Dialoghi mirati con 11 colleghi hanno permesso di migliorare l'equilibrio dei flussi comunicativi, come puoi ben vedere da queste immagini di una TAO effettuata appena ieri mattina.

Sì, un bel lavoro davvero. Questa TAO ha prodotto immagini eccellenti, chiare e comprensibili, che dimostrano l'efficacia dei tuoi interventi: i colli di bottiglia comunicativi ridotti a 2 [e uno è John...], un'unica comunità di pratica ancora poco integrata col resto dell'azienda [ovviamente, l'area del Progetto Pizia... ancora John], e un incremento dei leader da 4 a 5. Quest'ultimo dato è veramente eccellente; ma chi è questa Frida che emerge dalla TAO come una leader? Una ragazza della comunità Assistenza Clienti, molto riservata e timida... ma quando si tratta di prendere in carico, affrontare e risolvere problemi, diventa un'indiscussa e apprezzata coordinatrice di svariate comunità di competenza. È il faro rispettato di colleghi e, soprattutto, clienti.

Perché le precedenti tomografie assiali non la visualizzavano? M'indispette molto non conoscere un leader della mia azienda. Il motivo, Bernard, è che il suo reale ruolo di leader è emerso soltanto dopo aver rimosso uno dei colli di bottiglia: il curatore della comunità Assistenza Clienti costringeva il flusso comunicativo tra clienti e tecnici a convergere su di lui, abbassando l'efficienza globale e nascondendo reali leadership altrui. Bene, Janee; ottimo lavoro. E un bell'aumento a Frida, che voglio conoscere domani. Certo, Bernard.

Abbiamo fatto tardi; chi mi aggiorna brevemente sullo stato di sviluppo di Pizia? Vi ricordo che i piani marketing e commerciale sono già scattati, e lanceremo Pizia sul mercato il 21 dicembre.

[Appena prima di Natale... faremo un bel regalo all'Umanità! Già, ma cosa regalo invece a Zarya...?]

Bernard, se Heinz si dimette veramente, e se io vengo relegato in una clinica dialogica, questa scadenza mi sembra oltremodo audace.

È vero, John, ma chi non crede nei miracoli non se li merita, quindi: iniziamo a crederci! Inizia a credere subito in un periodo di riequilibrio dialogico per migliorare sia l'efficienza *tua* sui progetti futuri, sia quella *nostra* sul Progetto Pizia... ora. Spero proprio, John, di vederti diventare ciò che umanamente puoi essere. Anche tu, Giordaire, cerca di credere nel miracolo di riportare Heinz a una visione condivisa, e a voler lavorare ancora insieme a noi con entusiasmo.

[“Cerca di credere”? “Miracolo”? Non mi sembrano concetti molto razionali, ma...]

Infine, voglio aumentare il ritorno sugli utili netti, dal 2 virgola 4 al 3 per cento, ai tecnici che hanno deciso di contribuire al budget del Progetto Pizia con una decurtazione del 15 per cento del proprio stipendio. Mi raccomando, Janee: registra subito questa decisione sulla nostra pseudomus aziendale.

Ma è tanto; provocherà l'invidia di altri colleghi e l'imbarazzo degli interessati. Se lo tenessimo segreto per un po'...?

[È proprio un paria!] John, le pseudomus sono state appositamente istituite per permettere a chiunque di sapere trasparentemente tutto di noi: dei nostri progetti, dei nostri risultati e dei nostri collaboratori. Per quanto riguarda l'imbarazzo che paventi, chi potrebbe mai vergognarsi di ciò che ha veramente meritato? Sei d'accordo, John?

Certo...

Bene, parlami allora dei problemi tecnici.

Non ce ne sono d'insormontabili, ma faticiamo ancora a superare gli attuali limiti del convertitore semantico nei confronti delle affermazioni ironiche.

Capisco, ma è realmente indispensabile questa funzione per la prima versione del nostro convertitore semantico?

Ti rispondo io, Bernard: è indispensabile.

Grazie, Giordaire, ma perché?

È proprio la questione discussa negli ultimi mesi con Heinz: senza una precisa distinzione dei livelli logici utilizzati nell'espressione di concetti apparentemente condivisi, si producono inevitabilmente significati paradossali; questi possono esprimere ironia o umorismo, ma più frequentemente provocano incomprensioni e disprezzo per l'opinione altrui.

Lo stesso risultato ottenuto dal biblico Dio di Babele confondendo il significato percepito delle espressioni altrui.

Proprio così, Amartya.

Bernard, secondo te, Pizia contribuirà a ricreare quell'ambiente di reciproca comprensione conosciuta solo nella biblica Babele?

Certo, Amartya. I prosopi di E sono giunti a una situazione molto prossima a quella della Babele ancora unita, ma millenni di contrastanti condizionamenti culturali rendono ancora precaria la nostra comunità stabilitasi nella dimora del Dialogo. Il nuovo convertitore semantico potrà contribuire a spianare gli ultimi ostacoli interpretativi tra prosopi di diverse lingue e culture. Pizia convertirà il reale senso delle espressioni da una lingua all'altra, e soprattutto da una cultura all'altra, senza cadere nella confusione causata da traduzioni fedeli più alle parole che ai sentimenti.

Credi anche, Bernard, nel sogno di tradurre le poesie conservandone il senso? [le mie mani non si scollerebbero mai da questo tavolo in noce massello... caldo, solido, elegante.]

Con tua grande gioia, Amartya... *forse*. I primi esperimenti sono soddisfacenti, almeno con poesie semplici; qualche problema, invece, l'ermetico Celan lo procura ancora. Vero, John?

Mah. Non credo sia colpa di Pizia; non c'è alcunché da capire in quei giochi di parole.

[Dovevo immaginarlo. Prevedo già il giudizio del filodialogo che visiteranno domani. Questi oloschermi non mi aggiornano abbastanza rapidamente sui dati aziendali. Ne farò acquistare di più evoluti.] In ogni modo, credo sinceramente alle potenzialità di Pizia di dischiudere il tesoro racchiuso in relazioni dialogiche corrette; la comprensione del senso altrui è una ricchezza talmente immane da aver scatenato l'invidia del Dio di Babele.

Lo penso anch'io, Bernard. Anch'io. Pizia contribuirà alla comprensione universale!

Quindi, lavorate con Cura e aggiornatemi entro venerdì sul superamento degli ultimi limiti di Pizia, essendo questi *non insormontabili* secondo John.

Già: chi non crede nei miracoli...

Il mistero dell'iniquità è già in atto...

Questa trasparenza ci ostacola! Non temere, socio: tutto cambierà appena piloteremo la gente a votare il nostro candidato.

Non voglio più nessun ficcanaso nei miei nuovi affari! Era meglio una volta, quando speculavo in armi e droga coperto da segreti bancari...

Proprio così. Da quando nulla è proibito purché noto, fatico troppo a mantenere i miei 12 yacht.

Così, i nostri iperbolici utili all'epoca del proibizionismo sono andati a farsi fottere! Fidati, socio: i nostri nuovi affari saranno sempre più onesti, sempre più vincenti, sempre più dominanti.

Cosa potrebbe succedere, qualora non riuscissimo a mantenere l'audace ritmo di crescita imposto dal nostro piano di dominio? Immagino che nulla possa andare storto, ma...

Vi tranquillizzo io, signori: nulla può ostacolarvi, ormai.

Caro consulente, preciso meglio la frase del mio socio nell'interesse tuo e dell'esperto che hai assoldato: nulla deve ostacolarci, altrimenti...

Capisco.

Bene, chiudo l'oloconferenza. Convoco il prossimo incontro nel nostro bunker segreto tra 4 giorni. Arrivederci. Bzz

