

## TRA UN VIAGGIO E UN ALTRO - CRONACA DI UN INCONTRO TRASCURABILE

*Di Luca Lambertini*

Ecco, sono giunto al mio appuntamento; sono in largo anticipo, la cliente non è ancora tornata dalle sue commissioni. Dobbiamo discutere delle sue assicurazioni, mi chiederà se è possibile ridurre il premio, come tutti. Mi siedo in disparte ed attendo paziente l'incontro. Il luogo non è eccitante: un centro di riabilitazione offre spunti di conversazione solo se si desidera ascoltare disgrazie e non sono dell'umore questa mattina: me ne sto tranquillo e silenzioso.

Alla reception si avvicinano persone di ogni età, zoppicanti, fasciati, lo sguardo contrito; entra anche un anziano, tremante, sorretto da una decisa signora, pare sua figlia; Parkinson si riconosce immediatamente, il passo è incerto, connotato da piccoli scatti del piede, un misto di rigidità e di reazione tendinea; spasmi muscolari continui. Il cranio è flesso, il viso smunto, giallo, puntellato dal bianco di una barba di tre giorni; gli occhi tremendamente infossati, bassi e il naso pronunciato, regolare, sul quale poggiano occhiali ora enormi per quel piccolo viso, spessi ed apparentemente pesanti. Lo riconosco quasi subito nonostante l'accanimento del morbo.

Mi nascondo, penso, tanto non m'ha ancora visto; non voglio metterlo in imbarazzo, commuoverlo, so come vanno queste cose; mi alzo, siamo a 5 metri di distanza, per lui un minuto di strada. E mentre penso lo guardo, mi giro, faccio per andarmene, muovo un passo; ma torno a guardarlo e non vedo più il vecchio, il malato; vedo Federico e così cambio idea. M'avvicino, gli prendo la mano rigida, ossuta, fredda e gliela stringo, quasi la sento intiepidirsi. Non gli interessa sapere chi lo sorregge: stringe anche lui, s'aggrappa e prende sicurezza; poi mi riconosce e ci salutiamo, forse lo abbraccio anche -dev'essere la prima volta, ci siamo sempre e solo stretti la mano- Ciao Federico dico, ed aggiungo a voce alta: il più grande assicuratore di Piacenza: gli astanti distratti paiono disinteressati, solo l'impiegata belloccia del centro sorride. Nessuno lo conosce -perché dovrebbero- e qui, chiunque vorrebbe parlar di sé; per guarire si ha bisogno di raccontare il proprio guaio, gettarlo al pubblico in una sorta di catarsi medica; un malato non è un buon ascoltatore; magari t'ascolta anche, ma se lo fa è perché poi tocca a lui a raccontarsi e a te ad ascoltare...

E' iniziato tutto 6-7 anni fa con un ictus leggero, se non ricordo male; inizia a balbettare, ma per Federico, detto il Maestro, nessun problema: : diventa solo un pò più lento a spiegarsi, a telefonare, a convincere i suoi clienti. Grande Federico, il più grande venditore di polizze di Piacenza. Con i difetti dei venditori, ma cosa importa ora?

Grande con la sua immancabile giacca, la sua cravatta sottile la sua agenda piena d'appuntamenti; grande al punto d'aver creato un suo vocabolario personale, frutto dei numerosi rimaneggiamenti di quello ufficiale, di efficaci sintesi e di traduzioni dal "contrattuale" al "popolare" fatte in oltre 30 anni di assicurazioni. Parole tipo "assicurazione, polizza, contratto, durata" non trovano dimora nel suo lessico; lasciano posto a "posizione, quadro, opportunità, nostro impegno". Non è facile spiegare.

M'ha regalato qualche confidenza; mi spiegava che, a contratto concluso, mentre si congedava dal cliente, sulla porta, rilanciava sul versamento annuo appena concordato, ottenendo quasi sempre l'assenso. Nessuno meglio di lui sapeva quando era ora di estrarre dal taschino la biro, e se ti guarda, con quegli occhi grigio azzurri, grandi,

benevoli, compiacenti lo sa ancora oggi che indossa una grigia vestaglia, pigiama e pantofole.

Beh, ti chiederai, cosa puoi fare con uno che hai visto tre anni prima in forma ed ora pare suo nonno, incapace di camminare e imbottito di pastiglie; Parkinson è avido; deve essere combattuto, affrontato continuamente...

Mi siedo con lui, parlo, ricordiamo qualche momento, mano nella mano come fratellini; la signora, sua moglie, mi incoraggia, lo incoraggia e forse ne trova anche un pò per sé.

Mi parla -Federico- della trattativa che sta concludendo ed è l'unico momento in cui alza lo sguardo, ma, dirà dopo la moglie, è solo l'effetto di certe pastiglie...

Vivo un minuto stupendo, a cui stavo per rinunciare andandomene; deve andare alle sue cure, ci salutiamo, gli auguro la solita pronta guarigione, esternando i soliti convenevoli; ma mentre ci salutiamo estraggo una biro dalla mia giacca; sì Federico, voglio lasciarti questa mia medicina omeopatica che sono sicuro ti gioverà, se la porterai sempre con te (e mi perdonino gli studiosi): ecco, tieni la mia biro, quella che sfilo dal taschino quando mi pare che il cliente abbia deciso; Federico portala sempre con te; sapere di averla appresso ti darà energia e forza; so che tornerai ad essere concentrato, attento a cogliere il momento giusto per estrarla ancora; io lo so che una biro in tasca, sempre con te, ti aiuterà certamente, oltre alle pastiglie, ai medici, alla tua adorabile moglie, al tuo incrollabile fiuto di vendita.

Ecco, sono già pronto per la prossima fermata, il mio nuovo cliente; ed amo questo inquieto movimento, fatto di delusioni ed eccitamenti, di amore e fango, di persone come Federico e di incontri come questo.