

VIRGINIA  
BRAMATI



OMICIDIO  
IN  
CASHMERE

GIUNTI



Virginia Bramati

Omicidio  
in cashmere

 GIUNTI

Progetto grafico: Rocío Isabel González  
Illustrazione in copertina: elaborazione digitale di  
© Marza / stock.adobe.com  
© VasilkovS / Shutterstock

[www.giunti.it](http://www.giunti.it)

© 2024 Giunti Editore S.p.A.  
Via Bolognese 165 – 50139 Firenze – Italia  
Via G. B. Pirelli 30 – 20124 Milano – Italia

ISBN: 9791223204795

Prima edizione digitale: settembre 2024



PRO.DIGI  GIUNTI  
FESTINA LENTE

*A Piera Gagliardi  
Con tutto il mio affetto*



*Ubi tu, ibi ego*  
*(Dove sarai, lì io sarò)*

*Nonostante io conosca e ami Biella, la città rappresentata in questo libro è chiaramente una Biella rivista e adattata alle esigenze narrative. [N.d.A.]*



“Dottor Antonio Breda” recitava la targa in ottone all’ingresso di casa, quando ero bambina: e io ne ero fierissima, perché quel dottore era mio padre. E non era un dottore qualunque, come il pediatra con le sue insopportabili vaccinazioni: era un veterinario, professione che, nel nostro piccolo centro immerso nella pianura lombarda dove tuttora la mucca da latte regna sovrana, ha un suo indubbio peso sociale. Lo rivedo nella sua divisa da lavoro: un Barbour frusto, un berretto di tweed anche lui, diciamo, vissuto, pesanti pantaloni di fustagno scuro e gli immancabili stivaloni di gomma, che, finché con noi era rimasta la mamma, papà si premurava di togliere sotto il portico prima di entrare in casa, salvo poi lasciarli nel vestibolo da cui diffondevano un inconfondibile odore di stallatico.

Per me lui è sempre stato il “dottore delle mucche”, come spiegavo quando mi si chiedeva della sua professione. Le mucche, o meglio le “vacche”, erano l’argomento principe in casa nostra e praticamente tutte le telefonate che ricevevamo vertevano su problemi di salute delle suddette. Vacche che faticavano a sgravarsi, vacche con la mastite, vacche colpite da vari virus, erpetici e non, e talvolta anche tori che non volevano saperne di adempiere al loro dovere coniugale.

E sebbene avesse in cura anche qualche cavallo ospitato nei due maneggi situati nella zona e saltuariamente si occupasse di qualche cane, generalmente da caccia, papà rimaneva un buiatra, specialità veterinaria dal nome, questo devo riconoscerlo, ridicolo.

Fin da bambini mio fratello Gregorio e io venivamo portati per stalle e cascine (credo di poter vantare il record mondiale di accarezzamento vitelli), con disperazione di mio fratello che vomitava tutte le volte che si avvicinava a una mucca. E tuttavia, nonostante sembrasse chiaro che la professione veterinaria non faceva per lui, già mentre frequentava le scuole medie era stato “caldamente sollecitato” da nostro padre a seguirlo portandogli la borsa e facendogli un po’ da assistente (per quanto ne fosse in grado un undicenne costantemente in preda alla nausea), dato che il dottor Breda era convinto che un’energica full immersion avrebbe alla fine acceso la vocazione in suo figlio. Invece io, che nelle stalle mi sentivo più a mio agio, ero stata, con mio grande disappunto, relegata nella piccola stanza più che ingombra che fungeva da studio di mio padre, con l’incarico di prendere nota delle telefonate.

Tuttavia, al momento della scelta degli studi universitari, Veterinaria non era stata inclusa nella rosa delle facoltà di mio interesse. Pur adorando i bovini, che avevo imparato a conoscere e che ritengo animali dolcissimi ed estremamente intelligenti, mi ero resa conto che violarne l’intimità con indosso un guanto di plastica lungo fino alle ascelle non era nelle mie corde. Certo, avrei potuto occuparmi dei piccoli animali, dei *pets* come si dice ora, ma in ogni caso dal guanto e dal *derrière* delle mucche ci si doveva passare.

E poi devo ammettere che proprio non subivo il fascino a cui era costretto mio padre per via della professione: per i pasti consumati sempre di fretta, le uscite notturne con qualsiasi condizione atmosferica, per il freddo delle stalle e la costante preoccupazione alimentata dalle pesanti ricadute economiche delle sue diagnosi, essendo i suoi pazienti “animali da reddito”.

E così mi ero iscritta alla Bocconi, convinta che Economia mi avrebbe garantito orari più umani e soprattutto un ambiente lavorativo meno coinvolgente a livello emotivo.

Ma avevo commesso un grossolano errore di valutazione.



## La sede

*Il semi-deserto dell'Alashan si estende nel sud della Mongolia, dove costituisce una vasta porzione del freddo ed arido deserto del Gobi (ricordando molto da vicino un ufficio il venerdì sera a Milano).*

Incollata alla scrivania, lancio uno sguardo frustrato al di là delle grandi vetrate dove il primo venerdì di aprile tramonta offrendo mille sfumature di rosso.

Sarebbe una serata perfetta per un aperitivo sui Navigli e invece... Sospirando torno a guardare il video, che mi rimanda i volti inquadrati in icone dei miei colleghi: i tre ragazzi dello staff e Alfonso Calvi, il manager che sta conducendo la video conference.

L'ultimo audit si è concluso, il meeting con l'audit committee si è svolto in sufficiente serenità, il report letto e riletto fino alla nausea e infine presentato al Board del cliente, che ha debitamente apposto la sua firma in calce al documento. E con questo si potrebbe legittimamente pensare di aver chiuso il cerchio: invece no, la dea ISO 19011, cui abbiamo consacrato i primi tre mesi dell'anno, quelli che costituiscono la *busy season*, pretende un ultimo sacrificio: l'audit debriefing, ossia la lunga lista di *do* e *don't* che normalmente si traduce in una serie di reprimende da parte di Alfonso, il quale da mezz'ora

ci sta mettendo in croce evidenziando le nostre *keys*, che è il modo elegante e un po' criptico con cui lui definisce i difetti e le mancanze di cui siamo portatori. Il tutto gradevole come una serie di squat.

Il report redatto dal team stava in piedi da solo? O ha avuto bisogno dell'intervento del manager?

Qual è stato in sintesi il risultato? Alla fine il processo è stato implementato correttamente?

Ci siamo assicurati che l'auditee, cioè il cliente, non abbia avuto sorprese leggendolo?

Ho francamente perso il conto di quante volte ho sentito le stesse domande da manager diversi.

Che poi tutte si potrebbero riassumere in un'unica domanda: "Il cliente salderà o troverà qualche smagliatura nella reportistica che gli permetterà di rinegoziare il contratto e quindi chiedere uno sconto?".

«Adelaide, ci sei?»

La faccia di Alfonso si è avvicinata al video e sembra scrutare nel cloud per richiamare la mia attenzione.

«Sì, certo che ci sono.» Per esserci ci sono, ma, nonostante il mio tono sicuro, è chiaro che mi ero distratta.

«Chiedevo: hai qualcosa da dire? Vuoi dare un giudizio sul team working? In fondo sei tu il supervisor...» ricorda piccato.

Già, sono il supervisor, colei che deve creare il team di revisori, guidarlo e spronarlo nonostante tutti noi si sappia che quello del team è un falso mito, data l'impossibilità di costruire un gruppo coeso quando le persone cambiano di progetto in progetto. Qui il turnover rasenta il parossismo e in sei anni di carriera in questa società, una delle big four

(per capirci una delle multinazionali che dominano il mercato della revisione e della consulenza), mi sarà capitato di collaborare con le stesse persone al massimo due volte, ma qualcosa devo pur dire, quindi diamola vinta alla mia stanchezza, troviamo una delle solite banalità e chiudiamola qui.

Ma quando sono sul punto di aprire bocca per ringraziare tutti per la “collaborazione fattiva e l’ottimo lavoro svolto”, Teams mi segnala un messaggio in arrivo, ed è un messaggio di Giuseppe Caprari, un senior manager che non pensavo neanche conoscesse il mio nome.

“Breda, puoi venire in saletta 4?”

«Adelaide?!» La voce di Alfonso ha assunto un tono irritato.

Ed è quindi con indaffarata superiorità che gli comunico: «Scusa, devo andare... è urgente, mi ha chiamato *Caprari*», ostentando una familiarità con Giuseppe Caprari che sono ben lungi dal poter vantare e sottolineando un *ubi major minor cessat* che palesemente lo indispono.

«Be’, certo, se devi andare direi che...» Ma la sua frase rimane incompiuta mentre io mi disconnetto.

Poi però, chiusa la call, rimango seduta alla mia scrivania a fissare il messaggio. Cosa vorrà da me un senior manager?

Vi prego, non una cattiva notizia, oggi è stata una giornata pesante. È vero che qui non hanno il grilletto facile, ma chi può escluderlo?

Mi affretto a rispondere “certo” a Caprari prima che i tre puntini lampeggianti si trasformino in un sollecito, quindi mi alzo e attraverso l’open space semivuoto, percorro il corridoio costellato da frasi motivazionali (che, credo, nessuno legga) e raggiungo la saletta dove, con mia grande sorpresa,

oltre a Caprari trovo Desirée Testa, partner di lunga data.

La conosco da molto, era stata lei a condurre il mio ultimo decisivo colloquio ormai quattro anni fa, il temutissimo “test tecnico”. Mi ricordo ancora il suo sorriso alla fine del colloquio e le sue parole rassicuranti: «Ci metteremo sicuramente in contatto con lei, tra l'altro la sede di Parigi ci sta facendo pressioni per un aumento della quota femminile».

E così ero stata assunta. Grazie alle quote rosa aziendali.

Poi l'avevo ritrovata come docente al corso sulle linee guida del rapporto di Audit, il nostro Vangelo, primo corso di formazione tenuto in un albergo sul lago di Garda, che già allora ospitava (rigorosamente fuori stagione) gli aggiornamenti per lo staff, a differenza di quelli per i manager, tenuti nella sede parigina.

Il corso si era rivelato interessante e noioso il giusto, nonostante la fastidiosa tendenza a volerti inculcare l'idea di essere uno degli happy few, cioè di quanto sia figo lavorare per loro e di come l'azienda sia sensibile alla sostenibilità e attiva nel sociale. Insomma, un tentativo di instillare la convinzione che lavorare sedici ore al giorno sette giorni su sette sia una fortuna per pochi eletti.

Ma, soprattutto, ricordo Desirée Testa per i suoi amichevoli e un filo opprimenti consigli di dress code dispensati solo a noi ragazze, dato che, come è risaputo, la compagine maschile può accostarsi all'esame dei dati di bilancio solo e unicamente indossando giacca e cravatta.

«Gonne al ginocchio, braccia sempre coperte, colori sobri, bene la seta, sempre gradito il tailleur, anche pantalone, che sia grigio o blu meglio non nero, e mai, mai calzature che facciano intravedere le dita dei piedi.» Consigli che lei aveva



poi riassunto con un lapidario: «In azienda come in chiesa, ragazze, come in chiesa».

E adesso è qui davanti a me che ostenta una cordialità stranamente venata di imbarazzo.

«Adelaide! Accomodati!»

Il suo sorriso è rimasto sempre lo stesso, un mix fra il rassicurante e l'altezzoso.

Mi siedo, perplessa.

«Abbiamo letto la tua scheda di valutazione e le tue performance sono... be', lasciamelo dire, eccezionali: complimenti.» Altro sorriso, sguardo compiaciuto, dunque forse non mi licenzieranno.

«È quindi arrivato il momento di guardare avanti, di offrirti finalmente un'opportunità che ti darà il biglietto per l'upgrade a manager!»

«Be'... grazie» quasi balbetto. Il passaggio di categoria normalmente viene gestito dall'HR secondo una rigida scaletta; non avevo mai sentito che si scomodasse un partner per comunicarlo.

«Una grande opportunità» rincara Caprari. «Adelaide, il tuo primo incarico sarà la *due diligence* di una società non quotata. La Mosca & Figli, la conosci?»

Scuoto la testa, ancora un po' sopraffatta.

«È un'azienda interessante, leader nella produzione di filati in cashmere, nostro cliente da anni che ora desidera mettersi sul mercato e per cui abbiamo individuato e selezionato almeno un possibile acquirente: un gruppo coreano di prodotti per la cosmetica, la Park & Choi, intenzionato a diversificare e a entrare nel mondo della moda.»

«Molto interessante, davvero. Ma... io non conosco nulla

di questa azienda, cioè: non sono mai stata coinvolta in un audit presso di loro...»

«È per questo che abbiamo scelto te, una mente fresca, uno sguardo nuovo. E poi riponiamo grande fiducia nelle tue capacità.»

«Come mai i Mosca hanno deciso di vendere? Qualche criticità?» Cerco disperatamente di trovare qualcosa di intelligente da dire.

«Al contrario! Cinquecento dipendenti, cento milioni di euro di fatturato, un Ebitda cresciuto del 42 per cento dall'anno scorso. Si parla di un prezzo d'acquisto di dieci, undici volte il margine operativo lordo... ci si avvicina al milione solo per il valore dell'azienda» aggiunge Desirée con tono grave.

«Anche perché la vendita porta con sé un asset notevole» di nuovo Caprari. «Un edificio di metratura importante in una zona oggetto di un piano di riqualificazione ambizioso. L'immobile è stato oggetto di una *due diligence*, già consegnata ai coreani, che ne ha aumentato l'interesse all'acquisto.»

«A che punto siamo della trattativa?»

Questa domanda mi fa guadagnare uno sguardo di approvazione da parte di entrambi. Sono sul pezzo.

«La LOI è già stata firmata e la data room allestita. Troverai lì tutti i dati e i documenti che vi servono e a questo proposito, puoi comporre tu il team» continua Caprari.

«Ma preferiremmo che tu coordinassi presso l'azienda» interviene Desirée. «L'acquirente è molto interessato a investire in Italia e non solo a Biella, facciamogli capire quanto siamo affidabili e precisi, cerchiamo di fidelizzarlo, insomma.»

Ma io mi sono fermata a Biella.

«E l'azienda è a Biella?» chiedo. Okay, non sto facendo un figurone, ma sono un po' stordita dagli eventi.

«Sì, a Biella, ma ecco...» pausa imbarazzata di Caprari «vorremmo evitare di caricare troppe spese su questa commessa, in fondo con l'autostrada Biella si raggiunge in poco più di un'ora e oltretutto non rischi neanche la nebbia dato che andiamo verso la bella stagione. Sarà come venire a lavorare qui in sede, no? Anzi, al ritorno potrai passare dall'ufficio e relazionare.»

Quindi niente albergo pagato. Tutti i giorni Milano-Biella e ritorno. Però non sarà “come venire a lavorare in sede”! Io abito a otto minuti a piedi da qui! La mia perplessità deve trasparire perché Desirée si affretta ad aggiungere con quel suo fastidioso tono materno: «Vedrai, te la caverai massimo in un mese. Tu fai solo attenzione e sii prudente, guida piano e con calma».

Ah, ecco.

«Contiamo su di te, siamo sicuri che farai un ottimo lavoro! So che ti troverai bene. Riceverai tutti i dettagli via e-mail, come al solito. I tuoi recapiti sono già stati passati al cliente, naturalmente. Contatta al più presto l'assistente di Mosca, è lui che al momento ricopre ad interim anche la posizione di CFO, capisci che questo ci apre prospettive interessanti anche per quanto riguarda il recruiting...» Certo: potranno piazzare uno dei nostri come direttore amministrativo.

«E ricorda, si prospetta la nomina a manager, te la sarai meritata.» Questo me l'hanno già detto.

Non insisto neanche nell'indagare le ragioni che spingono Mosca a vendere, e che logicamente possono essere molteplici. Inoltre, per esperienza, so che verranno esplicitate con un

certo compiacimento dall'imprenditore al primo incontro e so anche che sarà improbabile che siano quelle reali.

Esco dall'incontro frastornata, ma in qualche modo contenta. Davvero mi hanno promesso una promozione a manager? Devo ammettere che mi sembrerebbe strano diventarlo ora e così, su un progetto di questo peso e con il team in smart working.

E il primo pensiero è, come sempre, telefonare a Tancredi e condividere con lui tutte le mie emozioni e perplessità.

## Tancredi

*Per sopravvivere nel deserto ogni animale deve possedere notevoli facoltà di adattamento a regimi alimentari molto diversificati (come il maschio italico e non).*

Ho conosciuto Tancredi in università al primo anno di magistrale, e precisamente al corso di Principles of Business Analytics.

Alla fine di una lezione particolarmente ricca di formule e numeri, lui, che sedeva nella fila davanti alla mia, si era girato e, regalandomi uno di quei suoi sorrisi storti, aveva dato inizio alla nostra amicizia esordendo con: «Lo sai, vero, che tutto questo è pura Physics Envy? Il moto browniano applicato all'economia». Aveva scosso la testa ridacchiando: «Un classico!». Poi, intercettando il mio sguardo sorpreso e un po' confuso, aveva chiarito: «Ma sì, la tendenza degli economisti ad abusare di numeri, equazioni, grafici e così via per spiegare concetti di economia, o in altre parole a *imitare* la fisica nel tentativo, fallito secondo me, di essere considerati rigorosi dal mondo accademico, denunciando un certo complesso di inferiorità. I fisici ci disprezzano per questo... be', ora cosa ne diresti di un panino?».

E così Tancredi è entrato nella mia vita e ci è rimasto.

Mi risponde al primo squillo.

«Dimmi che mi chiami per uscire!» La voce ha un tono fintamente implorante.

«Pizza da Gennaro Esposito?»

«Grazie al cielo! Non hai idea di che giornate da incubo sto vivendo, ho assolutamente bisogno di vedere un volto amico.»

Posso immaginarle benissimo le giornate di un auditor, dato che sono le mie stesse giornate: sedici ore di lavoro, spesso in magazzini gelidi o in posti impegnativi da raggiungere. Che a volte c'è da domandarsi se veramente le stalle sarebbero state una scelta peggiore.

«Ci vediamo lì fra mezz'ora? Così mi dici che cosa ti sta succedendo e poi anch'io ho qualcosa da raccontarti.»

«Bene, chi arriva per primo ordina il vino.»

La pizzeria è piccola e accogliente, si trova all'Isola, uno dei quartieri di Milano che più amo, ed è il posto giusto per raccontarsi e raccontare mentre si mangia napoletano e si viene coccolati dai camerieri.

Arrivo io per prima, ordino una bottiglia di Falanghina, scambio due parole con Mario, il proprietario, e Tancredi è subito qui.

Cala sulla sedia come se avesse tutto il peso del mondo sulle spalle.

«Ah, finalmente mi siedo! Sono a pezzi!»

Tutta questa teatralità mi strappa il primo sorriso della serata, ma mentre lo guardo non posso fare a meno di ammirare la sua perfetta bellezza normanna. L'altezza notevole, il fisico asciutto, i capelli biondi e gli occhi azzurri ne farebbero un perfetto scandinavo se non ci fosse la spiccata cadenza siciliana a rivelarne l'origine palermitana.

Ammetto che per un certo periodo ha rappresentato il mio sogno romantico, dovuto in parte al fatto che, a causa della totale mancanza di equilibrio fra vita privata e lavoro, si finisce per cercare stimoli sentimentali solo fra colleghi. In ogni caso il mio sogno è rapidamente rientrato nella friendzone, troppo forte il desiderio da parte di entrambi, credo, di salvaguardare la nostra amicizia fatta di stima e sostegno professionale, ma anche di pettegolezzi e molte risate. Adoro il suo sguardo ironico e un filo cinico su ciò che ci circonda, uno sguardo che non risparmia nessuno e che un po' gli invidia.

Per esempio Tancredi ha l'abitudine disturbatrice di lanciarmi battute sottovoce durante le riunioni plenarie facendomi scoppiare a ridere e regolarmente guadagnare occhiate dai relatori. Tipo: «Qui nessuno ha frequentato Economia e Commercio, tutti hanno “fatto la Bocconi”, pare sempre di stare in una reunion di Alumni»; oppure: «Certo che Caprari in completo blu, camicia azzurra e cravatta amaranto sembra un autista ATM, arrivato direttamente dopo il turno di notte sulla 90» e «Hai notato che Alfonso quando si incazza perde la erre blesa e gli torna l'accento salentino?».

La scelta della carriera è stata per entrambi un po' obbligata. Le società di consulenza sono considerate vere palestre per neolaureati in Economia, insomma “fanno curriculum”, e così durante il nostro ultimo anno, in occasione del career day universitario, ci siamo messi in fila fuori dal gazebo della più importante società di consulenza (e non importa se ognuna delle big four ama fregiarsi di tale titolo). Quando siamo stati accettati per lo stage abbiamo festeggiato con un aperitivo a base di ostriche e champagne, convinti che un'esperienza di

quel genere ci avrebbe aperto tutte le porte. Certo, eravamo consapevoli dei (molti) sacrifici in termini di tempo e fatica, ma eravamo anche sicuri che sarebbero stati ricompensati da una fulgida carriera.

Quanti “farò” e “sarò” sono volati tra noi? Quante serate di novembre abbiamo passato osservando la foschia salire sul lago di Garda e raccontandoci a vicenda il nostro futuro? Quanto ci siamo sentiti privilegiati con i nostri rimborsi spesa a piè di lista, con l’auto aziendale, la carta di credito e gli altri frange benefit?

«Si diventa manager in cinque anni oppure ci ributtiamo nella mischia» ci eravamo ripromessi.

Per non parlare del tempo trascorso al telefono a raccontarci vittorie e sconfitte, umiliazioni ed elogi (più le prime che i secondi).

Nel frattempo lui conquistava, portava a letto e lasciava in modo seriale tutto ciò che di femminile aveva la fatalità di entrare nella sua orbita. Ma nulla poteva intaccare quell’intesa fra il goliardico e l’adolescenziale che ci univa.

E ora è con lui che voglio parlare, confrontarmi sull’incarico che mi è stato proposto (non che io abbia la minima possibilità di rifiutare, s’intende), perché Tancredi sa. Ma meglio lasciar parlare lui per primo, che nel frattempo si è buttato sul menù ordinando un piatto di fritto napoletano e una pizza salsiccia e friarielli e ha concluso la comanda ammiccando alla cameriera: «Poi ci vediamo per il dessert».

«Però! Fame?» domando divertita.

«È una settimana che salto regolarmente il pranzo» si giustifica.



«Ma cosa ti sta succedendo?»

Tancredi sbuffa, scuote la testa e poi: «Sto chiudendo un audit qui, a Milano, periferia sud, la Giovanni Maffei, non so se la conosci, è un cliente storico...».

«Raccordi idraulici? Proprietario con una certa personalità?»

«Sì, esatto, lui, uno che ti sta con il fiato sul collo. E con uno così non ti deve sfuggire nulla se non vuoi che ti spelli vivo, invece a me è toccato un team di inetti, ti dico solo che al controllo random dell'inventario fisico i conti non tornavano, mi è toccato ricontare con loro scatole su scatole di raccordi! E così stiamo andando lunghi e sarò costretto a passare il fine settimana a scrivere il report!»

«Be', non una situazione inconsueta...»

«No, ma questa volta contavo proprio di evitarmelo.» Solleva le braccia in un gesto di esagerata esasperazione, sospira e poi torna alle sue mozzarelle in carrozza e a quant'altro di fritto gli è stato servito.

«Ma invece tu, cosa mi racconti?»

E io gli racconto.

La sua prima reazione è di perplessità.

«Cioè, fammi capire, avrai la responsabilità della *due diligence* e un tuo team ma quest'ultimo lavorerà in remoto e tu invece presso il cliente?»

Annuisco.

«Quindi avrai le responsabilità da manager senza esserlo ancora ufficialmente... non sarà facile.»

«È quel che ci viene chiesto la maggior parte delle volte, no? Raggiungere un obiettivo in poco tempo, con poche risorse e con pochissime informazioni. E poi, come ben sai,

alla fine non è che ci sia questa grande differenza fra il lavoro del supervisor e quello del manager.»

«No, certo, nessuna differenza, solo 20.000 euro minimo di RAL.»

«Vedrai che poi il nostro ineffabile HR sistemierà tutto.»

Lui alza le sopracciglia in quel suo modo fastidioso, è chiaro che ne dubita.

«Ho già un appuntamento fissato con il cliente domattina.»

«Con il Chief Financial Officer e il responsabile HR?»

«In realtà con Francesco Maria Mosca, il proprietario, che al momento ricopre la posizione di direttore finanziario ad interim, la responsabile del personale la incontrerò dopo.»

Lascia le posate di colpo.

«Lui vuole cedere l'azienda e non ha un responsabile finanziario? Be', per lo meno bizzarro, lasciamelo dire. Mi piacerebbe vedere l'organigramma di questa società, non sia mai che la proprietà abbia avvocato a sé altre posizioni apicali, che so, il responsabile della qualità, per esempio...»

Anch'io non vedo l'ora di capire quanto sia strutturata la Mosca & Figli, ma la sua ironia non so perché mi ferisce e quindi al momento mi attengo a ciò che mi è stato riferito e così: «Desirée sostiene che è un'ottima opportunità per piazzare un nostro uomo» dico sostenuta e tirandomela un po'.

«Ah, *Desirée* ti ha detto così, un *nostro* uomo, eh? Mi sei diventata aziendalista, vedo» si prende gioco di me e, devo ammettere, un po' me lo merito, ma questa consapevolezza non mi frena.

«A me sembra che mi venga data una gran bella opportunità. È il nostro piano, giusto? Diventare manager al massimo

in cinque anni» gli ricordo peccata. Non capisco perché non si limita a essere contento per me.

Tancredi mi guarda da sopra il bordo del bicchiere, ha uno sguardo serio e il tono è grave quando mi dice: «Sì, è il nostro piano. Stai solo attenta, per favore. Potresti bruciarti».

Deglutisco a fatica. Quando lui, il ragazzo più spiritoso di sempre, si fa serio, vuol dire che le cose lo sono davvero. Cerco di buttarla sul personale: «A proposito di cose che bruciano, come va con la tua nuova fiamma?».

Ma lui svicola, non ha voglia di raccontare: ne deduco che o le cose stanno andando male, o che sarà la volta che si innamora davvero. In ogni caso, eccolo che torna all'attacco. Mi guarda dritta negli occhi e mi dice: «E tu?».

«Io... niente.»

«Ma non puoi lavorare e basta! Devi trovare degli spazi per te, per vivere...»

«... per trovare un disgraziato con cui fidanzarmi, intendi?»

«No, dà, non dico questo: dico che hai diritto di divertirti!»

La cameriera, che sta sparecchiando il tavolo accanto, mi lancia un'occhiata compassionevole.

E allora dico ad alta voce: «Io non voglio affatto divertirmi! È diverso. Io alla vita chiedo piuttosto di sorprendermi, di darmi i brividi!».

Intorno si è fatto silenzio, due persone si sono voltate a guardarmi.

Anche Tancredi per un attimo tace, mi guarda in modo nuovo, come se mi vedesse per la prima volta. Poi prende il suo bicchiere per un brindisi: «A noi, Ade, ai brividi della vita e al morbido cashmere che ce li farà dimenticare!».