Teatro Libero Palermo

Teatro Libero Palermo

LA GRANDE E FAVOLOSA STORIA DEL COMMERCIO

Amministratore · Tuesday, December 6th, 2022

« Ciò che è sorprendente e vertiginoso – dichiara Pommerat – nel mestiere del venditore è che il più efficace e migliore dei modi per vendere, per colui che l'esercita, è l'autenticità. In questo mestiere il miglior modo per mentire è essere sinceri ». La Grande e Favolosa Storia del Commercio non è un'epopea come farebbe pensare il titolo: Joël Pommerat, autore, drammaturgo, importante regista della scena francese (già artista in residenza al Theatre des Bouffes du Nord di Peter Brook, al Theatre Odeon – Theatre d'Europe, e attualmente artista in residenza al Theatre National di Bruxelles), ci ha abituati a titoli che giocano sulla contraddizione e allo stesso tempo attingono all'immaginario dell'epopea – non ultimo il suo "La riunificazione delle due Coree". La grande e Favolosa storia del commercio è una finestra aperta sulla realtà, anzi sarebbe più opportuno parlare di realtà al plurale. Infatti, la drammaturgia ci propone uno spaccato, un pezzo di società, con le sue dinamiche e i suoi processi, in due epoche differenti: un decennio di metà novecento e un decennio più recente.

Cinque venditori porta a porta, agenti di commercio, si ritrovano la sera, o la mattina prima di iniziare la giornata di vendita, in una camera d'albergo e si raccontano, vivono, si scontrano. Nella prima parte, quattro venditori più esperti accolgono nella loro squadra il nipote di uno di loro, per istradarlo al mestiere. Un mestiere che impone una maschera che via via diventa sempre più difficile dismettere. Il venditore, dunque, come un attore cerca il vero per dire il non vero, crea una sincerità per esprimere delle falsità. L'attore però ha un vantaggio non indifferente: il suo campo d'azione è la scena, al di fuori della quale ritrova la sua autenticità. Il venditore no, il venditore finisce col confondere la realtà con la finzione. La verità con la falsità. E tutto questo a lungo andare ne piega l'identità e ne dissolve valori e certezze.

Nella prima parte, i venditori più esperti hanno un codice, un comportamento che traccia una linea di demarcazione netta tra il dentro e il fuori, tra la squadra e il resto del mondo, tra il gruppo e "l'avversario". Il venditore è sincero e vero, instaura la fiducia. Ma questa fiducia ha un valore che muta, un peso che cambia, a seconda se viene instaurata all'interno o all'esterno del gruppo. E di questo codice si dovrà appropriare Franck, il giovane venditore principiante. Nella seconda parte il ribaltamento drammaturgico che avviene si traduce in un mutamento di posizione e di ruoli: quattro venditori principianti, alle primissime armi e un giovane capo squadra, esperto e dotto di tecniche motivazionali. Ma qui non c'è più il gruppo che protegge e sprona. Qui si è tutti più soli, ciascuno contro l'altro, senza più una rete amicale o di squadra capace di preservare un minimo di umanità.

This entry was posted on Tuesday, December 6th, 2022 at 9:40 am and is filed under

You can follow any responses to this entry through the Comments (RSS) feed. Both comments and pings are currently closed.