

Korean Literature Translation Workshop

한국문학 번역실습 자료집 (Anno 2025)

A cura di Imsuk Jung

**Laboratorio di traduzione:
Dal coreano in italiano**

한국문학번역원

Korean Literature Translation Institute (LTI Korea), Seoul

이탈리아 시에나외국인대학교

Università per Stranieri di Siena (Unistrasi)

Centro di Ricerche e Studi Coreani “Yun Dongju” (CeSK)

장류진 <일의 기쁨과 슬픔>

일의 기쁨과 슬픔



Traduzione dell'opera dal coreano in italiano:

Gruppo 1: Valentina Campana, Giulia Forte

Gruppo 2: Luca Bordin, Natalia Ausilia Giuliano

Gruppo 3: Emmanuela Steffe'

Gruppo 4: Romina Albanese, Irene Lustrissimi

Gruppo 5: Alessandra Acciarino, Alessandra Marchina

Gruppo 6: Claudia Della Corte, Giulia Meloni

Gruppo 7: Eleonora Biondi, Alessia Preite

Gruppo 8: Ilaria Lane', Veronica Molle



장류진
소설집

17 NOVEMBRE 2025

ORE 14.30 - 17.30

AULA 3

PIAZZALE CARLO

ROSSELLI, 27/28

일의 기쁨과 슬픔

KOREAN LITERATURE TRANSLATION WORKSHOP 2025

Incontro con l'autrice
Jang Ryujin

- 14.30: Saluti istituzionali
Imsuk Jung, Kukjin Kim
- 14.40: Presentazione del progetto "Korean Literature Translation Workshop"
Imsuk Jung
- 14.50: Presentazione dei lavori da parte dei partecipanti
- 15.30: Sezione dedicata alla scrittrice con Q&A
Fabrizio Marcucci, Irene Lustrissimi
- 17.30: Foto di gruppo

This event was supported by LTI Korea and the Seed Program for Korean Studies through the Ministry of Education of the Republic of Korea and Korean Studies Promotion Service of the Academy of Korean Studies (AKS-2023-INC-2230001)

한국문학 번역 워크숍 - 발표

한국문학 번역 워크숍은 제가 로마 라사피엔자 대학교에서 학생들과 함께 한국 문학을 읽고 이야기 나누던 시절, 자연스럽게 짹튼 작은 씨앗에서 시작되었습니다. 그 씨앗은 LTI Korea 와의 협력을 만나 더욱 튼튼한 뿌리를 내렸고, 지금도 계속해서 새로운 만남과 경험으로 자라나고 있습니다.

이 프로젝트는 학생들이 단순히 한 작품을 번역하는 데서 머무르지 않고, 한 작가의 목소리와 그 너머의 세계를 직접 체감하며, 문학이 우리 삶에 스며드는 방식을 온몸으로 느껴볼 수 있도록 고안된 여정이기도 합니다.

2년 전, 저희 학교에서는 《불편한 편의점》 작품으로 많은 이들에게 따뜻한 위로를 전한 김호연 작가를 모시는 특별한 순간을 가졌습니다. 작가의 이야기를 들으며 소설 속 문장이 품고 있는 의미들을 함께 느껴 봤고 그 시간은 지금도 뜻깊고 아름다운 추억으로 남아 있습니다.

그리고 올해, 열정이 넘치는 15명의 석사 학생들과 함께 장류진 작가님의 《일의 기쁨과 슬픔》 작품 속 한 에세이를 읽고, 질문하고, 번역해 보는 모험을 시작했습니다. 학생들은 문장 하나하나를 오래 바라보며 의미를 나누었고, 서로의 해석이 부딪히기도 하고 어우러지는 과정 속에서 번역이 단순히 다른 언어로 ‘옮겨 적은 일’이라는 것을 넘어 ‘함께 느끼고, 이해하고, 경험해 보는 일’이라는 것을 배웠습니다.

그런 우리의 여정 끝에, 장류진 작가를 이렇게 시에나 외국인대학교에서 직접 맞이할 수 있게 되어 기쁘게 생각합니다. 아이러니하게도, 작품 번역 속에서 누구보다 가까이 있었던 작가를 이렇게 실제로 만난다는 일은 언제나 새롭고 떨리는 일입니다. 학생들에게도 그 떨림이 오래도록 남아, 앞으로의 길을 밝히는 빛이 되길 바랍니다.

시에나에서, 서로 다른 언어와 마음이 하나의 문학을 통해 이어지는 이 시간을 함께 할 수 있어 깊이 감사하고 행복합니다. 이 작은 번역의 여정이 저희 학생들에게 언젠가 더 넓은 세계로 이어지는 다리가 되길 바랍니다.

Workshop di Traduzione della Letteratura Coreana – Presentazione

Il Workshop di Traduzione della Letteratura Coreana è nato anni fa, quando con gli studenti della Sapienza leggevamo insieme testi coreani e parlavamo di storie, voci e mondi lontani. Da quel piccolo seme condiviso è cresciuto un progetto che oggi continua a vivere e a trasformarsi grazie alla collaborazione con LTI Korea.

Questo workshop non è solo un esercizio di traduzione, ma un percorso che permette agli studenti di sentire da vicino il respiro di un'autrice, di entrare nei suoi spazi narrativi e di lasciare che la letteratura scorra dentro la loro vita.

Due anni fa abbiamo avuto la gioia di ospitare Kim Hyeon, autore del romanzo *Uncanny Convenience Store* (불편한 편의점), un incontro che ha lasciato un'impronta profonda in tutti noi. Le sue parole, la sua gentilezza e il modo in cui ci ha accompagnati nel cuore della sua scrittura rimangono ancora oggi tra i ricordi più preziosi del workshop.

Quest'anno il viaggio è proseguito con 15 studenti pieni di entusiasmo, che hanno letto, discusso e tradotto insieme un breve racconto tratto da *La Gioia e il Dolore del Lavoro* (일의 기쁨과 슬픔) di Jang Ryujin.

Nel confrontarsi su ogni frase, nel mettere in dialogo le proprie intuizioni, gli studenti hanno scoperto che tradurre non significa soltanto “trasferire un testo da una lingua all'altra”, ma anche sentirlo, comprenderlo e viverlo.

Ed è per questo che accogliere Jang Ryujin qui al nostro ateneo è per noi un grande onore e un'emozione difficile da descrivere a parole. Incontrare l'autrice dal vivo dona agli studenti un'esperienza nuova, che resterà con loro a lungo.

Qui a Siena, dove lingue e culture s'intrecciano ogni giorno, siamo felici e grati di condividere questo momento prezioso in cui la letteratura diventa ponte, incontro e possibilità. E speriamo che il nostro piccolo percorso di traduzione possa, un passo dopo l'altro, aprire ai nostri studenti strade che portino ancora più lontano.

Gruppo 1: Traduzione a cura di Valentina Campana e Giulia Forte

Le gioie e i dolori del lavoro, Jang Ryujin

“Diamo inizio allo *scrum*!”

Nove di mattina. È arrivato il momento preferito dell'amministratore delegato: lo *scrum*. Lo *scrum* è un elemento essenziale del *framework* agile per la gestione che ha avuto origine agli inizi degli anni 2000, in particolare nella *Silicon Valley* negli Stati Uniti, ed è una popolare strategia gestionale usata nelle *start up* su piccola scala come la nostra azienda. Il principio base del *Daily scrum* è questo: ogni giorno, a un orario definito, ognuno presenta sinteticamente, stando in piedi quello che è stato fatto il giorno prima e quello che verrà fatto quel giorno ed infine, in base a questo, lo *Scrum Master* controlla il progresso complessivo. Ognuno condivide in modo conciso lo stato del rispettivo progetto così da procedere efficacemente col lavoro.

Con una corretta conoscenza del *framework* agile, l'intero processo di uno *scrum* dovrebbe richiedere al massimo quindici minuti. Tuttavia, dato che il nostro AD considerava lo *scrum* alla stregua dell'assemblea mattutina a scuola, era diventato un grave problema. Poiché anche se gli impiegati finivano lo *scrum* in dieci minuti, alla fine l'AD blaterava per altri 15 minuti, così ogni giorno si sprecano trenta minuti in tempo perso.

“Bene, partiamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer ed è coreana. Nonostante l'azienda non si trovi nella Silicon Valley ma nella Pangyo Techno Valley, si usano nomi inglesi perché nulla aveva potuto distogliere il capo dalla sua scelta. Considerando che prendere decisioni rapidamente è una caratteristica importante per una startup, sosteneva che lo scopo fosse creare un clima aziendale orizzontale dove, usando tutti, dal capo agli impiegati, solo il nome inglese, la comunicazione sarebbe stata equa. Voleva implicare che i sistemi organizzati gerarchicamente sono inefficienti. Le intenzioni erano valide. Se non fosse che quando ci si trova davanti al CEO o ai direttori interpellando con: “Quello che ha richiesto la scorsa volta David...” oppure “Andrew mi ha detto che...”. Perché in queste situazioni dovremmo usare il nome inglese? Il problema è che a David, l'amministratore delegato, non importava. Ad essere onesti avevo addirittura pensato che la cultura orizzontale fosse solo una scusa per non usare il proprio nome poco elegante – Park Daesik. Nell'usare nomi

inglesi c'era un altro aspetto negativo. L'idea era che, usando solo il nome senza titoli, sarebbe stato più facile per i più anziani lasciarsi andare. Oltretutto però, visto che il mio vero nome è Kim Anna, quando ero stata assunta avevo adottato direttamente il nome inglese Anna; perciò, ogni volta che venivo chiamata Anna, Anna... e qualcuno usava il mio nome così incurante, segretamente non mi faceva sentire bene. Avrei dovuto scegliere un nuovo nome inglese separato da me di tutti i giorni. Per esempio Olivia.

L'intero gruppo di dieci impiegati, compreso l'AD, si è riunito in cerchio dando le spalle alle scrivanie per lo *scrum*. In quanto ultima della sequenza, non appena è finito il mio turno il CEO mi ha guardato e chiesto direttamente.

“Anna, per quanto riguarda *Uova di tartaruga*... proprio qui... cosa pensi di fare?”

L'amministratore delegato ha scritto “*Uova di tartaruga*” sulla lavagna dietro di lui, dopodiché l'ha cerchiato diverse volte e poi ci ha passato sopra la mano per cancellare la scritta. La sua mano era diventata nera come la pece.

“Ah...diciamo che non sopporto nemmeno la vista della sola parola *tartaruga*”

“*Uova di Tartaruga*” era l'utente più attivo sul nostro servizio in app “*Udon-Market*”, ancora in fase di sviluppo. L'azienda, nonostante ciò che potrebbe suggerire il suo nome, non si occupava della vendita di *udon*, ma dello sviluppo di un'app che potesse rendere più semplice per i suoi utenti la vendita di oggetti di seconda mano, utilizzando la geolocalizzazione del proprio smartphone. Il nome “*Udon-market*” fu un'idea di David, il nostro capo: lo vedeva come uno di quei ristorantini di *udon*, presenti in ogni quartiere, chiunque avrebbe potuto raggiungerlo per vendere comodamente i propri oggetti usati.

Non sapevo se fosse un nome davvero azzeccato ma, si poteva vedere che, tra le app con un *concept* simile, occupava una certa posizione di vantaggio ed anche come startup era entrata in una fase di grande stabilità. Avendo iniziato a quel punto ad accumulare utenti, l'obiettivo successivo dell'azienda sarebbe stato quello di posizionare annunci pubblicitari in loco. Tra gli annunci di oggetti di seconda mano postati dagli utenti (mobili che sarebbe stato un peccato buttare via, vestiti per bambini oramai troppo piccoli, e dispositivi elettronici ancora funzionanti), erano naturalmente inclusi annunci mirati al target della zona - palestre aperte da poco, uffici di *interior design* e studi fotografici.

Da allora, ed entro la fine dell'anno, *Udon-Market* continuava a fruttare, attraverso lo sviluppo di piattaforme, affari e vendita di spazi pubblicitari. Per l'amministratore delegato ed il direttore si trattava a tutti gli effetti di una questione di vita o di morte.

Da qualche settimana, Uova di Tartaruga, postava giornalmente quasi cento annunci alla volta nelle zone di Gang-nam e Pangyo.

Se già questo rendeva difficile vederlo come un utente normale, la cosa più assurda era il fatto che vendesse oggetti di seconda mano, bensì articoli nuovi di zecca, ancora sigillati, vendendoli però ad un prezzo ancora più basso di quello sul più economico su internet. Il contenuto non era quasi nemmeno scritto. Non c'era nessuna descrizione più dettagliata, solo il nome dell'oggetto, il modello, e i possibili metodi di transazione e spedizione. Non c'era neanche coerenza con gli articoli venduti. Quando vedevo postati articoli come purificatori d'aria, aspirapolveri o macchinette del caffè in cialde, pensavo si trattasse di un rivenditore/di qualcuno che faceva *dropshipping*, ma, in quanto creatrice del servizio, mi ritrovavo estremamente confusa quando vedevo invece annunci di fondotinta, parabrezza, lego o *hongsam*¹. Nonostante ciò, il Signor Tartaruga non ci sembrava un così grande problema: gli eravamo comunque grati, considerando che i commenti calorosi lasciati dagli utenti per negoziare sotto il suo profilo, ci permettevano di raggiungere l'obiettivo del 100%. Ma il nostro amministratore delegato sembrava pensarla diversamente...

“Possiamo mai lasciare che un utente utilizzi il nostro servizio violando la stessa filosofia? Credete forse che i nostri utenti, aprendo l'app e vedendo immediatamente sommersi dai commenti di spam di Uova di Tartaruga, pensano che si tratti di un servizio per la compravendita dell'usato con i propri vicini? A questo punto, non possiamo più negare che si tratti di un abuso. Ci dev'essere un modo per segnalarlo! Così disse, mentre Andrew gli stava a fianco, annuendo a braccia incrociate.

“Per di più, la sua foto profilo fa venire la pelle d'oca solo a guardarla. È il primo piano di una tartaruga vera! Non avete idea di quanto io odi i rettili. Quando ero nell'esercito una volta, sulla strada verso il dormitorio dopo il turno di guardia, mi sono ritrovato una lucertola così grande da bloccare il passaggio.” Disse l'amministratore delegato, aprendo le mani per mimare la stazza dell'animale.

¹Particolare tipo di ginseng, molto usato in Corea del Sud e dal caratteristico colore rosso.

“Non sto scherzando, era davvero così grossa. E per colpa sua non riuscii a passare di lì finché non fece giorno, e nemmeno a chiudere occhio addirittura. Davvero i rettili proprio non li sopporto!”

La specialità dell'amministratore delegato era deviare dal tema. Ho provato quindi a riportare il discorso in carreggiata.

“Capisco come la pensa David. Però non possiamo considerare Uova di Tartaruga un abusatore.”

Tutti gli sguardi dei dipendenti in piedi in un grande cerchio da *ganggangsulae*² si sono rivolti verso di me.

“In più l'indicatore sta aumentando esponenzialmente per via di Uova di Tartaruga. Dal suo arrivo le visualizzazioni della pagina, il numero degli utenti e la percentuale di ritorno hanno tutti visto un aumento. Poi non è certo sia grazie a Uova di Tartaruga, ma anche il numero di nuovi iscritti continuano ad aumentare sempre di più ogni settimana. Il tasso di successo delle sue transazioni è del cento percento. Non è giusto vederlo come un abusatore, ma come un utente fedele.”

Prima ancora che potessi finire di parlare, l'amministratore delegato iniziò a parlare prendendo in mano il cellulare.

“Non importa, l'indicatore dovrebbe crescere con moderazione.”

E così dicendo, ha aperto *Udon-market* e ci ha mostrato lo schermo con la *timeline*.

“Guardate qua. Anche continuando a scorrere, vedo solo annunci di Uova di tartaruga.”

Il direttore generale suggerì di diminuire la visibilità agli utenti che – come Uova di tartaruga – caricavano troppi annunci. Gli sviluppatori del server sospirarono. Così facendo volevano riprendere educatamente il ceo, cercando di trasmettergli che solo per sviluppare quella funzione ci sarebbero volute settimane. Sarebbe stato difficile aggiungerla alla piattaforma pubblicitaria entro la scadenza di fine anno e di smettere quindi di fare simili richieste irragionevoli. Erano già passati quasi quaranta minuti dall'inizio dello *scrum*. Forse sarebbe stato più utile tornare velocemente a sedere e iniziare a lavorare sullo sviluppo di *Udon-market* ma il direttore non sembrava intenzionato a concludere.

“E se fossero prodotti rubati?”

“Dice?”

² Danza tradizionale coreana, ballata in cerchio e usata in tempi antichi per propiziare un buon raccolto.

“Non vi sembra ci sia qualcosa di strano? Mette in vendita centinaia di articoli ogni giorno senza nemmeno aprirli. E se fossero tutti rubati? O una truffa. Sarebbe un grande problema.”

Inclinai leggermente la testa all’indietro serrando gli occhi. Lui continuò a parlare.

“Che ne pensate di incontrare Uova di Tartaruga? Ci pensi tu, Anna?”

“Io?”

Il direttore tirò fuori dalla tasca posteriore dei suoi jeans il portafoglio e mi mise tra le mani due banconote da 50.000won.

“Con questi puoi provare ad acquistare qualcosa da Uova di Tartaruga. Ovviamente potrai tenere quello che comprerai.”

Non riuscendo a nascondere il mio fastidio, chiesi:

“Incontrarci? Cosa dovrei fare quando ci incontriamo?”

“Ringrazialo per aver usato il nostro servizio ma digli di smettere di spammare e di postare in moderazione, solo una volta all’ora, circa venti post al giorno.”. Quello che stava dicendo non aveva senso.

“Che assurdità”, pensai.

E continuò con quel discorso assurdo

“Che poi...non potrebbe cambiare immagine del profilo? Magari una tartaruga ninja piuttosto che una vera.”

Dopo 45 minuti, ciascuno di noi poté finalmente sedersi al suo posto, ma ecco che da dietro si sentii sospirare: era Kevin.

Kevin ricopriva la posizione di *developer* per l’app sui telefoni Iphone, ma esclusi l’amministratore delegato e il consiglio di amministrazione, era praticamente il padrone della nostra ditta. Era due anni più piccolo di me, un vero novellino insomma; eppure figurava al terzo posto nella gerarchia effettiva, visto che già David era il ‘genio della programmazione’, reclutato da un *competitor*. Mentre alla versione Android dell’app lavoravano due *developer*, lui fin dall’inizio si era occupato dello sviluppo di quella per iPhone, senza che fino ad allora ci fossero grandi differenze. Bisogna ammettere che ad essere competente, lo era davvero. Tuttavia, era il tipo di *developer* che sa dialogare meglio con i computer che con gli esseri umani e di solito era piuttosto mansueto, ma aveva un grande difetto: di solito, quando non riusciva a risolvere un codice o ad acchiappare un bug, si scagliava istericamente contro qualsiasi malcapitato che si trovava tra i piedi. Naturalmente, la principale vittima non poteva essere che la ‘novellina’, di fatto, cioè io.

Io ero collegata tramite il software ‘*Trello*’. Kevin aveva spostato sulla lista dei “completati” il bug della foto del capo” che avevo lasciato il giorno prima sulla lista dei task “da risolvere”. Provai a fare un test dalla mia postazione, ma ancora non funzionava, perciò, spostai la card nuovamente tra i “da risolvere” e lasciaci un commento.

Continua a comparire quando si allegano più di cinque foto

Scrissi così e appena stavo per premere invio sentì Kevin fare un colpo di tosse. Dopo poco, spostò nuovamente la *card* nella lista dei “completati” e lasciò anche lui un commento.

Modifiche e revisioni completate.

Provai dunque a rifare il test e in un ambiente normale sarebbe andato bene ma si ripresentava costantemente quello stesso malfunzionamento. Perciò, ancora una volta spostai la *card* nei task da risolvere e lasciai un ennesimo commento.

“Continua a comparire nel caso non sia la versione di iOS più recente.”

Scrissi così e, non appena premetti invio, mi trovai improvvisamente Kevin dietro di me che mi chiamava con una voce pungente:

“Anna” Anna”

Allorché io, non avendo motivo di preoccuparmi, mi voltai sorpresa, alzando le spalle.

“Sì?”

“Ti ho detto che funziona. Prova un’altra volta a controllare la versione *build*”

Continuava a lasciare il suo errore e mi diceva ogni giorno di ricontrillare. Era davvero un *developer* geniale? Intanto continuai a fare la finta tonta e gli dissi che avrei riprovato. Lui girò di nuovo la sedia in direzione della sua scrivania e, ancora una volta, sbuffò rumorosamente.

Mi infilai le cuffie e iniziai ad ascoltare “Collezione Fantasy - Melodia 3” cantata da Rudolf Smirnova. La mia mente si schiarì, gradualmente la rabbia sfumò e all’improvviso mi sentii più positiva. L’indomani avrei ascoltato Glenn Gould, e il giorno dopo ancora Cho Seongjin. Andai quindi su *Udon-Market* e lasciai un commento sotto un post di Uova di Tartaruga in cui vendeva una macchinetta per il caffè in capsule.

«È possibile la vendita diretta presso la stazione di Pangyo?»

Un attimo dopo ricevetti risposta.

«È possibile. Incontriamoci all’ora di pranzo.»

Fui presa alla sprovvista dal risvolto inaspettato e improvviso ma in ogni caso era un lavoro da compiere; quindi, decisi che era meglio portarlo a

termine velocemente. La canzone che usciva dalle cuffie cambiò in “Gaspard de la nuit: Scarbo”.

*

Una donna vestita ordinatamente in un completo sofisticato le passò una shopping bag dicendole:

“Prima di tutto controlli il prodotto.”

Lo disse con tono sicuro, come se l'avesse pronunciata innumerevoli volte prima. Dopo aver aperto la shopping bag, sollevai il coperchio della scatola. Emerse la macchinetta del caffè argento che avevo visto in foto. Era nuova di zecca, c'era persino la sottile pellicola di protezione attaccata alla superficie.

Mentre facevo finta di continuare a controllare la macchina, guardai di sotto i capelli verso Uova di Tartaruga. Al collo portava un cartellino con il logo della *UB Card Company*, che riportava «Lee Ji-hye, Vicedirettrice del Benefits Planning Team». Avevo sentito dire che alcuni dipartimenti della *UB Card* si erano spostati nel palazzo a fianco. Mi chiesi perché una persona che lavorava in una così rinomata e grande azienda si trovasse in quella situazione.

“Paga in contanti? O preferisce un bonifico?”

Diedi a Uova di Tartaruga le due banconote da 50000 won che avevo ricevuto dall'amministratore delegato. Disse solo: “Spero si troverà bene.” e girando su sé stessa, iniziò a camminare nella direzione opposta. Al contrario del suo username, procedeva a passo spedito. Iniziai ad andare nel panico. Lo scopo dell'incontro non era l'acquisto di prodotti di seconda mano ma completare il compito affidato da David. Quando ormai era solo una piccola figura in lontananza, iniziai a correre nella direzione verso cui stava camminando a grandi passi e urlai: “Mi scusi! Signora Uova di Tartaruga!”. La donna smise di camminare e si girò. Dopo aver corso per circa un isolato, mi trovai di nuovo di fronte a lei.

“Ho una curiosità... carica davvero molti oggetti su *Udon-market*.”

Nonostante non avessi corso così velocemente, ero senza fiato. Dopo aver ripreso fiato, ripresi a parlare.

“Dove avrà preso tutte quelle cose?”

Uova di tartaruga posò lo sguardo su di me, senza proferire parola. Tra noi due fluì un attimo di silenzio, che fu la donna a rompere per prima.

“Non ha fame?”

“Sì?”

“Come?”

“Non avrà mica saltato il pranzo? Io starei per andare a prendere un panino al volo, se vuole...”

Così ci indicò l'insegna di uno Starbucks non troppo lontano da dove ci trovavamo.

“Che ne dite di fare due chiacchiere mentre ci prendiamo qualcosa? Offro io!”

“Ma no, non c'è bisogno... Se non ne vuole parlare, non si preoccupi.”

“Pagherei coi punti comunque, quindi non sentitevi in imbarazzo. Ho tantissimi punti, anzi, forse ne ho più di tutto il paese!”

Il signor tartaruga scoppiò a ridere all'improvviso.

“In realtà, è tutto per via di Rudolph Smiranova”.

Il signor tartaruga, che aveva appena fatto un sorso del suo caffè colmo di ghiaccio, aprì la bocca. Poi, alzando il tesserino che aveva appeso al collo, prese la carta che aveva lì dentro e, picchiettando sul logo della carta UVpay disse:

“Il nostro presidente è un maniaco della musica classica”.

“Lo so bene. Anch'io lo seguo su Instagram.”

“Sembra che anche a Lei piaccia la musica classica!”

Cho Unbeom, il presidente della compagnia “UV Card”, era praticamente una celebrità su Instagram, avendo duecentomila follower. All'inizio, il fatto che il presidente di una grande compagnia usasse Instagram, una app per ragazzini, cosa piuttosto curiosa, attirò l'attenzione. Tuttavia, riuscì a fare ottimo uso di quella visibilità. Le persone andavano matte per le foto che caricava: quella della birra, scattata durante un viaggio di lavoro all'estero, o il ritratto domestico in cui cucina per la sua famiglia, e l'immagine informale in cui pagava la spesa direttamente con la carta dell'azienda, tutte abbellite da un filtro color pastello. E anche la sua passione per la musica classica traspariva naturalmente dai suoi post. Infatti, proprio perché postava spesso notizie su concerti all'estero o aggiornamenti del mondo della musica classica, tra i suoi follower c'era un numero considerevole di fan del genere. Inoltre, proprio per questo anche la sua stessa azienda organizzava molti concerti.

In origine Uova di Tartaruga apparteneva al team della *UV Card* che si occupava dell'organizzazione di spettacoli. Mi disse che il gruppo si occupava di ogni aspetto, dallo scegliere gli artisti, negoziare con loro e invitarli ad esibirsi su palchi piccoli o grandi e gestire gli spettacoli che si tenevano una volta a quadri mestre.

“Come probabilmente già sa, girano voci da due anni che Rudolf sarebbe venuto in tour in Asia ma ogni volta si sono rivelate essere bufale. Però a fine dell’anno scorso, quando hanno annunciato che avrebbe fatto un recital a Tokyo, le persone hanno iniziato a inondare di commenti l’Instagram del nostro capo. «Presidente, Presidente, organizzi un concerto di Ruba! Già che è qui!»

Vista la reazione dei *follower*, il Presidente ha convocato Uova di Tartaruga e le ha affidato una mansione speciale.

“Devi riuscire assolutamente a organizzare un’esibizione di Rudolf Smirnova in Corea del Sud entro quest’anno. Non preoccuparti dei soldi.” Allo stesso tempo le aveva offerto una promozione come ricompensa. Durante l’inverno lei era stata in Russia tre volte e aveva lavorato instancabilmente per assicurarsi l’accordo. Uova di Tartaruga sembrava pensare che quello fosse stato il periodo in cui aveva lavorato più duramente durante i suoi quindici anni di carriera lavorativa; si fermò un attimo a ricordare. Alla fine, Uova di Tartaruga era riuscita a ottenere il primo spettacolo coreano di Rudolf Smirnova. Il Presidente era molto soddisfatto e le aveva promesso una promozione per il seguente quadri mestre.

“Al tempo eravamo nel pieno del progetto e c’era un tirocinante con cui lavoravo che mi disse: ‘Vicedirettrice, il servizio clienti continua a chiederci se è vero che Rudolf Smirnova verrà in Corea. Che ne dice se postiamo un annuncio sulla *homepage*?’. Visto che solitamente rilasciavamo gli annunci con almeno sei mesi d’anticipo, gli dissi di pubblicarlo. I fan di Ruba nel paese erano più di quanto pensassi. Non appena l’annuncio fu pubblicato, le persone corsero su Instagram del nostro Presidente e iniziarono di nuovo a riempirlo di commenti: «Presidente, Presidente, grazie mille!».

Proprio quando Uova di Tartaruga stava richiedendo un comunicato stampa al team di pubbliche relazioni, le arrivò una chiamata urgente da parte del Presidente. Non era passata neanche un’ora dalla pubblicazione dell’annuncio online e senza saperne il motivo, fu convocata nell’ufficio del Presidente, dove lui sembrava già infuriato.

“Con la faccia che era diventata rossa fino alle orecchie, urlò ‘*Chi ha caricato l’annuncio senza permesso?*’”

“Perché era arrabbiato?”

“Voleva essere lui il primo ad annunciarlo su Instagram.”

Non so se ho iniziato io o Uova di Tartaruga, ma abbiamo nascosto entrambe la testa sotto il tavolo e abbiamo iniziato a ridere con le spalle che scuotevano.

“È divertente, vero? È divertente, ma allora perché sono a disagio... se la procedura standard avesse coinvolto il Presidente, ovviamente avrei dovuto ricevere la sua conferma per i comunicati. Però fino a quel momento, una volta confermati gli artisti, gli annunci erano stati gestiti dagli impiegati. Non capivo perché all'improvviso me ne stesse facendo una colpa. Visto che ero molto occupata, non ci avevo riflettuto molto. Pensando al profondo orgoglio che il nostro Presidente aveva per il suo Instagram, avrei dovuto chiedere conferma.”

A causa di quell'incidente il presidente la privò della sua promozione e la spostò persino in un altro gruppo.

“Insomma, non è che io sia stato retrocesso o qualcosa del genere. Infatti, c’è da fare anche in questo reparto. Anzi, è uno dei settori principali della società di carte di credito però. E fino a quel momento ho pensato di cogliere l’opportunità e provare un nuovo lavoro”.

Disse che la nuova squadra si occupava di pianificare le condizioni dei benefici della carta e di gestire la cooperazione con le aziende partner che li fornivano. Un mese prima, il signor Tartaruga assunse, per la prima volta, l’incarico della pianificazione dei benefit della nuova carta, così che finì per realizzare una presentazione; tuttavia, ci rimase di stucco quando vi partecipò senza preavviso anche il presidente. Quest’ultimo mantenne le braccia incrociate e un’espressione contrariata per tutta la durata della presentazione; e, una volta arrivato il momento delle domande, fu il primo a parlare:

“Quale sarebbe il motivo principale per cui le persone dovrebbero assolutamente usare questa carta? Se dovessi indicarne soltanto uno, cosa direste? Esattamente! Perciò diciamo così. Certo, se si usa questa carta, si accumula il doppio dei punti. Direi così da presidente”

Ma Uova di Tartaruga lo interruppe: “Come scusi?”

“Ah sì? È un incentivo così forte? Alle persone piacciono davvero così tanto i punti?”

“Non è così?”

“Esatto. Perciò ho detto la stessa cosa. *“Certo che gli piacciono!”* Altrimenti, per cos’altro potrebbe essere?”

“Chissà...”

“Se è davvero un incentivo così positivo, allora d’ora in poi anche lo stipendio annuale del vice direttore si baserà su un sistema di punti!”.

A quel punto, il direttore, dopo aver dato istruzioni al gruppo degli affari finanziari e a quello degli affari generali, si alzò dal posto con comodo. Quella volta, non riuscì a ridere.

“Non è un po’ troppo eccessivo? Che razza di domanda è?” Disse Uova di Tartaruga, ridendo.

Quell’episodio fu un incidente di piccola portata di cui si sarebbe continuato a discutere in azienda per almeno altri sei mesi. Si diceva che ci fossero stati anche eventi di portata maggiore, tramandati nella traduzione orale dell’azienda addirittura per cinque o dieci anni. Forse era meglio non farsi domande sulla logica o sul comportamento di persone che occupavano posizioni di quel livello, poiché la loro *forma mentis* era completamente diversa da quella di impiegati normali come noi.

“È meglio non farsi idee strane. Se si comincia a pensare in questo modo, si finisce per impazzire”.

Il 25 di quel mese, disse che non era arrivato lo stipendio. Uova di Tartaruga si era collegata sulla homepage, dove era possibile fare domanda per i punti della UV Card. E proprio come aveva detto il capo, lo stipendio fu interamente basato sull’accumulazione dei punti. Nel momento in cui guardò quella cifra molto cospicua, Uova di Tartaruga sentì uno sdegno, come se qualcosa del cuore gli fosse precipitato sotto i piedi. Allorché lei mi domandò:

“Hai provato a lamentarti con la compagnia?”

Mi fermai un secondo a riflettere, e poi scossi la testa.

“Nei quindici anni passati nell’azienda non avevo mai pianto. Persino quando mi hanno cancellato la promozione per lo spettacolo di Ruba, o mentre cambiavo team, o quando preparavo i pacchi per andare da Gangnam a Pangyo non ho pianto. Però appena ho visto quei punti ho iniziato a piangere. I punti erano troppi ed ero così sconfortata.”

Persa nell’umiliazione ero rimasta sveglia tutta notte, sentendomi come se mi fossi già persa come persona. Nonostante tutto, arrivò il giorno come sempre e visto che continuavo a esistere nel mondo, fui costretta ad affrontare la realtà di dover andare al lavoro. Quella sera, dopo essere andata malvolentieri a lavoro e aver superato la giornata, stranamente avevo realizzato che non era cambiato davvero nulla. Avevo bevuto il caffè mattutino con i punti, avevo pranzato in un ristorante che dava punti, avevo fatto shopping usandoli e avevo persino comprato regali di compleanno ai miei genitori grazie ai punti. Dopo aver passato una settimana così, riuscì ad accettare la situazione più tranquillamente.

“Quello che avrei dovuto ricevere in origine non erano punti ma soldi... però in realtà cosa sono i soldi? Alla fine, nel sistema in cui viviamo anche i soldi non sono che punti. Perciò ho deciso di pensare così.”

“Come?”

“Posso convertire di nuovo i punti in soldi, no?”

Da quel momento, Uova di Tartaruga si era impegnata a cercare il modo più efficiente di trasformare i punti in soldi. Prima di tutto, dopo aver ordinato usando i punti un paio di oggetti che avrebbero potuto essere venduti facilmente, scattava foto e le caricava sull'app di vendite di seconda mano - quella creata da noi, *Udon-Market*. Quando riceveva commenti, incontrava di persona i compratori per vendere gli oggetti. Dopo aver sentito la storia le chiesi cautamente:

“In ogni caso le dovrai vendere a un prezzo un po' più basso di quello originale. In più prendi gli ordini e devi metterci dell'impegno e del tempo per incontrare le persone di persona... sicuramente ci sarà una perdita per te, no?”

“Con lo sconto dipendenti posso comprarli scontati e acquisto gli articoli durante l'orario di lavoro, così durante il pranzo o i viaggi di lavoro faccio le vendite. Non uso davvero il mio tempo personale. Sto cercando a modo mio di trovare un equilibrio e di ridurre al minimo gli svantaggi.”

Non mi so spiegare perché proprio in quel momento ma non appena sentii quelle parole risposi così a Uova di Tartaruga:

“In realtà io lavoro per *Udon-Market*.”

Mi fissò sorpresa e improvvisamente sbatté le mani rumorosamente una volta. Le sue mani unite come in preghiera rimasero per un attimo tra noi due.

“Davvero? Sto incontrando la mia benefattrice!”

Iniziò a riportare vividamente *feedback* da cliente, come quanto *Udon-Market* fosse comodo da usare, quanto l'app fosse stata progettata con cura, quali aspetti preferiva rispetto ad altre app di servizi simili e così via. In particolare, la funzione che preferiva era quella di *boosting* dei post.

“In siti come *Cafè di rivendita* dopo che un post finisce in fondo alla pagina è un problema trovarlo. Devi scrivere un nuovo post, incollare di nuovo il contenuto e ricaricare nuove foto. Se come me carichi vari oggetti diventa faticoso farlo per tutti. Invece, su *Udon-Market* se schiacci un unico bottone, ti promuove di nuovo il post, è davvero comodo.”

La funzione di sollevamento fu pianificata per via di una mia idea. Al fine di fermarne l'uso smodato, si stabili di poterne usufruire solo una volta ogni tre giorni.

“Anche la funzione di chat è comoda, così come quella che permette di valutare i clienti è parecchio utilizzata. Però ho sentito che, a volte, c’è la possibilità che non funzioni bene quando si ha intenzione di cambiare l’immagine principale di un post già pubblicato. Nella schermata di scrittura risulta modificata, ma quando si preme il tasto di invio, rimane uguale.”

Ma si tratta di un problema già risaputo, che probabilmente Kevin si stava impegnato duramente a risolvere.

“Abbiamo rilevato quel bug e lo stiamo sistemando. La prossima volta, se i clienti faranno l’aggiornamento, dovrebbe funzionare bene.”

Il Signor Tartaruga, ridendo fragorosamente, disse che avrebbe assolutamente lasciato una recensione stellinata sull’*app store*.

All’uscita dal bar si respirava l’aria di una primavera pienamente realizzata, sul punto di passare all’estate. Appena fino al giorno precedente era stata una primavera agli albori, gelida dalla mattina alla sera, eppure, sentendo il tepore dei raggi solari sulla nuca, iniziai a sudare leggermente. Era l’ora di pausa, durante la quale i lavoratori potevano sgranchirsi le gambe e prendere un po’ di sole. Guardavo gli impiegati che, con il badge al collo, ciondolavano per strada, ciascuno di loro tenendo in mano il caffè da asporto e in braccio un trench leggero. Vidi un gruppo di cui tutti presenti portavano al collo il badge del portale che Kevin aveva visitato. Mi chiedevo come Kevin si fosse trovato in quest’azienda; io dopo che l’agenzia in cui avevo lavorato in precedenza dichiarò la bancarotta, venni a lavorare qui perché non fui chiamata altrove; ma lui, che si diceva essere così brillante... Non sarà certo stato per i soldi; d’altronde il direttore diceva sempre che lo stipendio annuale dipendeva dai contratti pubblicitari chiusi. Inaspettatamente, la carta giocata con lui dal direttore era stata quella del: “ti lascerò fare tutto quello che vuoi dal punto di vista dello sviluppo”. Anche l’aver persuaso soltanto come quella promessa era insolito ma fu altrettanto sconvolgente il fatto che lui si sia lasciato convincere solo da quello. Perciò Kevin non sapevo se Kevin allora stesse effettivamente facendo ciò che desiderava nell’ambito del *development*. Insomma, sembrava sempre impegnato nella correzione dei bug che si presentavano ogni giorno.

Dato che il Signor Tartaruga aveva doveri esterni, disse che doveva andare via verso il parcheggio vicino alla stazione di Pangyo, dove aveva parcheggiato la sua auto. Salimmo tutti insieme sulla passerella per

attraversare la strada, ma, una volta arrivati in cima alle scale, notammo qualcosa di strano. Perché il ponte non andava dall'altra parte della strada, ma tornava alla posizione in cui ci trovavamo prima. Per dirlo in una parola sola, il ponte, invece di attraversare la strada, come avrebbe dovuto, era disposto parallelamente a quest'ultima. Allorché il signor Tartaruga mi domandò:

“Che strano. Possiamo chiamare questo cavalcavia davvero tale?”

“Chissà. Forse è il risultato di un progetto mal riuscito.”

“Non sarà mica stato costruito in questo modo per creare un ombra sotto cui ripararsi dal sole o dalla pioggia?”

“Magari può anche fungere da scultura, costruita di malavoglia, considerando che è stato stabilito legalmente che ce ne deve essere una per ogni edificio...”

“E noi ora che facciamo?

“Dobbiamo scendere di nuovo, per forza.” Poi continuò: “Però, visto da qui sopra non è così male.”

Uova di Tartaruga si avvicinò al corrimano al centro del cavalcavia e posò il mento su entrambe le braccia lì appoggiate. Mi misi anche io di fianco a lei a osservare il panorama che ci circondava. Era pieno di palazzi che in superficie luccicavano come specchi. Grattacieli in stile eccessivamente futuristico, costruiti con troppa consapevolezza del titolo di *Techno Valley*. Le prime volte che ero venuta in questa zona mi era sembrato di essere in una fredda città spaziale vista in qualche film *sci-fi*. In realtà anche nella *Techno Valley* passato l'inverno l'acqua riprende a scorrere, arriva la primavera e sbucano i bei fiori di ciliegio, e torna di nuovo l'estate. Uova di Tartaruga indicò qualcosa col dito.

“Wow, il palazzo della *NC* è proprio bello.”

Era la sede principale dell'azienda di *gaming* più grande di Pangyo, la *NCSOFT*. La scala dell'azienda era schiacciante/opprimente come la grandezza dell'edificio.

Dissi: “Si potrebbe dire che ho finanziato uno o due vetri di quell'edificio.”

“Giochi a *Lineage*? ”

“Anni fa.”

“Ci sono molte *start up* in questo vicinato?”

“Davvero tante. Occuperanno almeno cinque o sei edifici.”

“Non so dove l'ho letto, ma dicono che su tutte le start up solo il tre per cento sopravvive. Che ne pensi? *Udon-Market* avrà successo?”

Spostai di nuovo lo sguardo sulla sede della *NCSOFT*. Il centro dell'immenso edificio era cavo, a forma di rettangolo allungato. Da lì si

vedeva il cielo brillante di mezzogiorno. Chiunque almeno una volta girovagando con il cartellino al collo e bevendo un caffè aveva inevitabilmente alzato lo sguardo e visto quel cielo squadrato. Ogni volta che vedeo proprio quella cornice perfettamente squadrata di cielo mi immaginavo qualcosa passarci in mezzo. Un drago, uno stormo di uccelli, una mongolfiera o un elicottero.

“Chissà. Immagino che i miei capi e superiori se lo chiedano ogni giorno. Immagino siano pieni di preoccupazioni e ci pensino incessantemente: come attirare investimenti, come accumulare capitale, come rientrare in quel 3% di *start up* che hanno successo. Io non appena stacco dal lavoro non penso per niente all’azienda.”

“Anche io. Dal momento in cui esco dall’ufficio tutto quello che ha a che fare con il lavoro scompare dalla mia mente e mi concentro solo su pensieri positivi e cose belle. Per esempio, tartarughe, foto di tartarughe o video di tartarughe.”

Girai la testa per guardare Uova di Tartaruga e vidi che aveva tirato fuori lo smartphone e stava già scorrendo un album di foto. Mi mostrò una foto zoomata di un profilo di tartaruga. La linea sotto l’occhio della tartaruga era arancione acceso.

“Carina, vero? È la nostra tartaruga domestica. Si chiama Lambo.”

Aggiunse la donna.

“Lambo come ‘Lamborghini’”.

Io annuii, per mostrare di aver capito e a quel punto mi porse la foto di un’altra tartaruga, non tanto dissimile da quella di prima. Poi disse:

“E questo è il mio secondogenito, Mase.”

“...Rati?”

“Oh, esattamente.”

Rispose entusiasta, per poi mostrare un’ennesima foto di una tartaruga, che, prevedibilmente, non era poi così diversa dalle prime due.

“E questa è la piccola di casa”.

“Si chiama Fera? Per *Ferrari*? ”

“Wow, come sei perspicace!”

A quel punto, presi il portafogli e domandai alla signora Tartaruga:

“Questo è un articolo che Lei ha caricato su *Udon-Market*. Non è che potrei comprarne una in più?”

In realtà, mi era capitato di piangere in azienda, ma mi trattenni dal rivelarglielo. I sospiri di Kevin, lì presente alle mie spalle, mi irritavano talmente tanto che mi ritrovai a piangere, seppur per un brevissimo istante. In quel momento presi a calci la porta del bagno, tirando pedate

molto forti. E nel momento in cui sentii i tonfi dei miei stessi colpi, iniziarono a scorrere lacrime dal mio viso, eppure non riuscivo a dire di non aver pianto, considerando ciò.

Comprai uno dei piccoli lego posti di fianco al the al limone della signora Tartaruga. Apparteneva alla stessa serie di lego di *Star Wars* di quello che Kevin teneva appoggiato sulla sua scrivania in ufficio. Ero a conoscenza della passione di Kevin per i lego già da prima che entrasse in azienda. Il colloquio preparato per lui fu una questione puramente formale, visto che era stato inserito tramite le conoscenze del direttore. Dopo aver terminato una serie di tre o quattro domande sul settore del *developing* il direttore pose a Kevin l'ultima domanda.

“La nostra è un’azienda abbastanza piccola. Perciò non deve solo essere bravo a programmare ma deve anche andare d’accordo facilmente con altre persone. Non siamo nemmeno dieci, perciò, se dovesse sorgere qualche problema non sarebbe possibile ignorarlo, ci si vede tutti i giorni. Per questo anche le doti sociali sono importanti. Pensa di andare d’accordo facilmente con gli altri?”

Al tempo Kevin provò a dimostrare le sue doti sociali portando come esempio il suo ruolo di tesoriere durato tre anni nel club di Lego della KAIST, una delle maggiori università della Corea del Sud. Io, seduta di fianco all’amministratore delegato come fossi invisibile, trattenni a fatica la risata che stava emergendo. KAIST, lego, tesoriere. Nulla di questi indicava buone doti sociali. Forse se fosse stato il presidente e non il tesoriere sarebbe stato diverso. Di solito gli sviluppatori introversi mentre portano avanti una conversazione fissano le proprie scarpe, mentre gli sviluppatori estroversi fissano le scarpe del proprio interlocutore. Poi cosa significa un club di lego al giorno d’oggi. Era proprio un animale da feste.

Era l’una e dieci del pomeriggio quando salii sul tetto dell’edificio dell’ufficio. Era l’orario in cui tutti i giorni Kevin fumava. Era una persona così sistematica, alla stregua di un robot, e fumava sempre alla stessa ora. Come previsto, riuscii a beccare Kevin non appena finì la sigaretta e stava per tornare giù. Quando mi vide sussultò sorpreso e non appena notò il set di lego della trasformazione di Darth Vader di *Star Wars* che avevo in mano restò a bocca aperta. Passandogli la scatola di lego gli dissi:

“Regalo di compleanno in anticipo.”

Nonostante la sua mente non avesse ancora davvero accettato, le sue mani si stavano già allungando per prendere la scatola di lego. Sembrava un robot con un glitch nell'algoritmo.

“Non è che lo avevi già, vero?”

“No, non ce l’ho ma lo stavo per comprare...”

Kevin, che teneva la scatola tra le mani e la pancia, giocherellando con un angolo, mi rispose senza guardarmi negli occhi. Mi avviai lentamente verso l’angolo del tetto dove Kevin aveva fumato. Dopodiché, camminando sui mattoni dell’aiuola, mi affacciai a guardare il panorama oltre. Anche da qua si vedeva il palazzo rettangolare e si riusciva a vedere anche lo strano cavalcavia dove ero stata con Uova di Tartaruga. Girandomi, dissi a Kevin:

“Che ne pensi di guardare il codice da lontano?”

Kevin mi fissò senza parlare.

“Sarebbe meglio non giudicare il tuo valore personale in base al codice che scrivi.”

Aggiunsi.

“Un bug è solo un bug. Un bug non toglie valore a Kevin.”

Kevin posò il suo sguardo sulle mie scarpe da tennis. Io saltai giù dall’aiuola e tirai fuori dalla busta della spesa, posta sul pavimento la scatola della macchinetta del caffè.

“La lascerò nell’area rinfresco, così lo beviamo assieme. Chiederò a Daesik di comprare le capsule.”

In quel momento, dal mio cellulare e da quello di David arrivò contemporaneamente una notifica. Entrambi prendemmo il rispettivo telefono dalla borsa per controllare. Sul mio viso e sul suo comparve lo stesso sorriso compiaciuto.

Rimanemmo da soli nell’ufficio ma improvvisamente il direttore, che aveva saputo che era arrivata l’ora di chiusura/che avevamo finito di lavorare, entrò per fare due chiacchiere. Eppure, era venerdì, perché ci chiedeva di rimanere oltre l’orario abituale? Mi dissi che c’era ancora molto da fare, e cercai di non far trasparire il mio turbamento. Al che, il direttore, mi squadrò dalla testa a piedi, e disse:

“Appena mettiamo soltanto la pubblicità, dato che mi frutterà molti soldi, vi recluterò un altro project planner.”

“Prima di assumere un project planner, dovrebbe assumere un developer che si occupi di iOS. Io sto impazzendo.”

“E perché, Anna? Kevin continua ad infastidirti?”

“Se la mette in questi termini...”

“Ah, Kevin, quel disgraziato, siamo stati troppo indulgenti con lui, e guarda com’è finita.”

Inaspettatamente, il direttore tirò un calcio molto forte contro la sedia di Kevin, facendola rotolare dall’altra parte dell’ufficio. Non era assolutamente qualcosa che avrebbe potuto fare di fianco a Kevin.

Se Kevin avesse detto che si sarebbe licenziato, il direttore sarebbe stato il tipo da implorarlo in ginocchio pur di trattenerlo.

“Anche farlo in due è difficile, ma da solo è proprio impossibile. Per quanto sia geniale, non è mica Steve Jobs, non crede?”

“Ho capito. Anna, davvero, basta che riesca a mettere anche solo gli annunci, e troverò anche un altro *developere* un collega *junior* per te!”

Raccolsi ordinatamente i tre o quattro bicchieri posti sulla scrivania e li gettai nella spazzatura.

“David, smettiamola anche noi col caffè solubile. Passiamo al caffè in capsule. Porterei io la macchina...”

“Uhm... ma non costa tanto?”

“Ovviamente è più costoso di quello solubile. Ma non migliorerebbe anche la produttività? È come per una macchina; se usi benzina generica o benzina di grado superiore ci sarà una differenza.

Il direttore non rispose immediatamente ma, esitando con le braccia incrociate, disse: “Mi informerò. Però lo terrò presente.”

Poi aggiunse con tono penoso: “Sai che sono molto attento ai tuoi sentimenti?”.

Ad essere onesti, non ero rimasta in ufficio per lavorare fino a tardi. La vendita dei biglietti per il concerto di Rudolf Smirnova sarebbe iniziata alle nove e non sarei mai arrivata a casa in tempo, così avevo pensato di ammazzare il tempo in ufficio fino a quando non fossi riuscita ad acquistarli e poi sarei tornata a casa tranquillamente.

Lasciai acceso il timer sincronizzato con il sito di prenotazione e, mentre aspettavo che si facessero le 21 in punto, mi collegai alla chat dei “Fan solitari di Cho Seong-Jin”. Non appena accedetti, qualcuno postò una foto del pianista con su scritto la frase “Per favore, inviate una foto in alta definizione della Carnegie Hall”. Aprii una cartella del mio macbook e si dispiegarono sul mio monitor ondate di Cho Song-Jin, in formato jpg, gif e avi. Feci doppio clic su uno di questi. Si trattava di una gif in cui il pianista

era intento a eseguire una sinfonia, corrugando, al tempo stesso la fronte e mantenendo le labbra corrugate a “becco d’anatra”.

Il file era muto ma capii che la sinfonia in questione doveva essere “*Chiaro di Luna*” di Debussy. Pensai che fosse davvero affascinante e mi chiesi come facesse ad essere così elegante.

Aprii poi una cartella contenente le foto di Carnegie Hall e, tra queste, ne scelsi alcune ad alta definizione per inviarle nella chat. Al che, fu però subito inviata un’ennesima foto, che altro non era che la foto di profilo di Cho Song-Jin, nella quale questi era immortalato mentre appoggiava il mento su un pianoforte a coda. Vi era anche con spazio vuoto dove, in una grafia un po’ sconclusionata, era scritto:

“Grazie, Maestro. Le auguro di lavorare meno e guadagnare di più.”

C’erano altri compiti da terminare prima che si facessero le 21:00. Avevo prenotato i biglietti per il recital di Cho Song-Jin a Hong Kong appena un mese prima. Approfittando dei giorni festivi e del fine settimana, aggiungendo anche un giorno dalle ferie accumulate, potrò godermi una vacanza quattro giorni e tre notti e assistere anche a uno spettacolo.

A quel punto mi collegai a un sito per la prenotazione di voli e acquistai un biglietto di andata e ritorno verso Hong Kong. Per un momento mi fermai a riflettere sul costo, forse un po’ troppo alto, ricordandomi poi, però, che quel giorno avrei ricevuto lo stipendio. “È tutto a posto,” pensai.

*Il titolo è un riferimento al saggio dello scrittore Alain De Botton.

Gruppo 2: Traduzione a cura di Luca Bordin e Natalia Ausilia Giuliano

Le gioie e i dolori del lavoro

"Iniziamo con Scrum."

Sono le nove di mattina. È il momento preferito dal CEO: Scrum. Scrum è un metodo nato all'inizio degli anni 2000, con la Silicon Valley come punto di partenza, ed è diventato una componente fondamentale della metodologia Agile. Oggi, è una tecnica di gestione dei progetti molto usata in startup piccole come la nostra. Il principio base della riunione giornaliera Daily Scrum è il seguente: ogni giorno, all'orario stabilito, in piedi e brevemente, (ognuno si alza in piedi e brevemente) ognuno condivide ciò che ha fatto il giorno precedente e cosa intende fare quel giorno; sulla base di queste informazioni, lo Scrum Master verifica lo stato complessivo del progetto. L'obiettivo è condividere lo stato del lavoro di ciascuno in modo veloce per proseguire il lavoro in modo più efficiente. Se Scrum viene applicato correttamente, seguendo i principi dell'Agile, tutto il processo dovrebbe concludersi al massimo in quindici minuti. Tuttavia, il nostro capo considera lo Scrum come una semplice assemblea mattutina (da rivedere), e questo rappresenta un grosso problema.

Anche se i dipendenti terminavano lo Scrum in meno di dieci minuti, alla fine il nostro capo blaterava per venti minuti, facendoci perdere ogni giorno più di trenta minuti.

“Allora, partiamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer ed è coreana. Il luogo in cui si trova l'azienda non è la Silicon Valley ma, nonostante siamo nel Pangyo Techno Valley, la ragione per cui usiamo un nome inglese è che è stata una scelta del CEO. Considerando l'importanza del prendere decisioni rapide per la crescita di una startup, si è deciso di creare un ambiente di lavoro orizzontale in cui tutti, dai superiori ai dipendenti, comunicano in modo equo utilizzando l'inglese.

Questo sta a significare che un sistema gerarchico di ruoli è inefficiente. L'intenzione non era cattiva. Tuttavia, quando tutti parlavano con il CEO o con i direttori, usavano un linguaggio molto formale, come ad esempio “Come richiesto dal signor David...” o “Come ha detto il signor Andrew...”. Se è così, perché usare un nome inglese? Il problema era che il CEO, David,

non ci vedeva nulla di male. In realtà, mi è venuto il sospetto che l'intento non fosse solo quello di introdurre una cultura orizzontale, ma anche di evitare di usare il suo vero nome, Park Dae-sik, che considerava troppo antiquato. L'uso di nomi in inglese comportava anche altri svantaggi. Poiché si usano solo i nomi senza i titoli di cortesia, è più facile per i superiori rivolgersi in modo informale ai dipendenti. Addirittura, essendo il mio vero nome 'Kim Anna', ho scelto di usare semplicemente 'Anna' come nome inglese quando sono entrata in azienda. Ma venivo chiamata in continuazione 'Anna, Anna', e con una certa confidenza, che mi dava ogni volta davvero fastidio. Per la vita quotidiana, avrei dovuto scegliere un nuovo nome in inglese che fosse più adatto, come ad esempio 'Olivia'. Tutti i dieci dipendenti, compreso il CEO, si sono riuniti in cerchio, in piedi e con le spalle alle loro scrivanie, per fare lo Scrum. Non appena è finito il mio turno, il CEO mi ha fissato intensamente e mi ha chiesto:

"Anna, riguarda l'uovo di tartaruga. Questo, questo. Cosa facciamo?" Il CEO scrisse 'uovo di tartaruga' sulla lavagna bianca dietro di lui, poi ci batté sopra più volte con il dito, per poi cancellare le parole sfregandole con la mano. Il suo palmo divenne completamente nero.

«Dio mio io sono una persona a cui dà fastidio persino vedere la parola 'tartaruga'»

“Uovo di tartaruga” era l’utente che postava di più sulla nostra app “Udon Market”. Non siamo un’azienda che vende udon, ma sviluppiamo una app di compravendita dell’usato basata sulla posizione dello smartphone. Il nome “Udon Market” è l’abbreviazione di “Uri DONgnae Market” e, stando a quello che ha detto David, il manager, implicitamente vuole far sì che la compravendita sia veloce e semplice come mangiare una scodella di udon. Non so se il nome sia azzeccato, ma tra le app che offrono servizi simili, occupando una posizione relativamente in alto, si poteva tranquillamente dire che la startup era in una fase relativamente stabile. Avevamo raggiunto un ottimo numero di iscritti e il prossimo obiettivo dell’azienda era di fare pubblicità lì nella zona.

Tra gli oggetti che postano i residenti del quartiere (mobili che è un peccato buttare, vestiti da bambini che sono diventati troppo stretti, elettrodomestici ancora in buone condizioni, una campagna pubblicitaria con un *local targeting* preciso ci stava benissimo, come ad esempio nelle palestre appena aperte, nei mobilifici, negli studi di fotografia. L’obiettivo era, entro la fine dell’anno, di sviluppare la piattaforma di pubblicità, con vendite e marketing annessi. Da quel

momento “Udon Market” avrebbe cominciato a generare profitto. Era una questione di sopravvivenza per il direttore e il manager.

Da alcune settimane, “uovo di tartaruga” stava postando ogni giorno centinaia di annunci nelle zone di Gangnam e Pangyo. Già solo per questo non sembra per niente un utente normale ma, cosa ancora più assurda, non vendeva oggetti di seconda mano, ma nuovi ancora nell’imballaggio. Li vendeva sempre ad un prezzo più economico rispetto al minimo che si trovava su internet. Non scriveva quasi nulla nella descrizione, nome del prodotto, modello e che accettava tutti i tipi di pagamento e consegna. Nessun’altra spiegazione. Non c’era nemmeno coerenza tra gli oggetti che vendeva: quando ha postato purificatori d’aria, aspirapolveri, macchine del caffè ho pensato che fosse un tizio strano che vendeva elettrodomestici, ma quando si è messo a vendere fondotinta, giacche a vento, ginseng e lego io, come *service planner* sono rimasta allibita. Tuttavia, dato che il suo indice di successo nelle vendite era del cento per cento e che sul suo profilo un sacco di compratori postavano commenti soddisfatti come “grazie per avermi venduto un così buon prodotto!”, non pensavo che la cosa fosse un problema. Evidentemente il manager la vedeva diversamente.

«Secondo te possiamo lasciare che gli utenti che non rispecchiano gli scopi del nostro servizio facciano così? Secondo te gli utenti, quando aprono l’app e vedono post di “uovo di tartaruga” sparsi ovunque, pensano ancora di essere in un mercatino dell’usato online? Non credi che violi le norme? Non possiamo penalizzarlo in qualche modo?»

Andrew, che sedeva di fianco al capo, incrociò le braccia e annuì.

«E poi questa foto profilo. È il primo piano del muso di una tartaruga vera, no? Mi fa così senso che non riesco nemmeno a guardarla. Hai idea di quanto io odi i rettili? Quand’ero al militare, un giorno, finito il servizio stavo tornando verso il dormitorio e c’era un lucertolone grosso così che bloccava la strada.

Il capo, con le mani, ha indicato la larghezza delle sue spalle.

«Giuro era davvero grosso così. Quindi per colpa di quella lucertola finché non ha fatto chiaro non sono riuscito a passare e quella notte non ho dormito ovviamente. Capisci quanto mi fanno senso i rettili?»

Divagare era la specialità del capo, dovevo riportare la conversazione sulla giusta direzione.

«Capisco cosa intendi, David, ma non credo che possiamo dire che stia violando le norme dell’app.»

Gli altri impiegati, che stavano in piedi in cerchio, rivolsero tutti lo sguardo verso di me.

“A causa di “uova di tartaruga”, l’indice è aumentato drasticamente. Visualizzazioni di pagina, numero di utenti, recensioni: tutti i dati mostrano una crescita dopo l’apparizione di quest’ultimo. Non so se sia un effetto diretto, ma anche il numero di nuovi iscritti è aumentato. Più che semplici visitatori occasionali, sembra che si tratti di utenti realmente attivi.”

Ancora prima che finissi di parlare, il CEO prese il suo smartphone e disse: “È proprio così. Cerca di non agitarti troppo.”

Poi avviò l’applicazione Udon Market e ci mostrò la schermata della timeline:

“Guarda. Quando scorri, tutto quello che trovi sono post scritti da bot.” Il CEO propose di ridurre la visibilità dei post quando si rilevava un’attività sospetta simile a quella dei bot. I nostri sviluppatori sospirarono. Anche se sembrava un intervento semplice, in realtà richiedeva settimane di lavoro. Attaccare direttamente la piattaforma pubblicitaria per ridurre il traffico anomalo era ancora più complicato. Nonostante tutto, egli era convinto che gestire il problema avrebbe contribuito allo sviluppo di Udon Market e non sembrava intenzionato a fermarsi.

“Poniamo il caso che si tratti di un mercato nero?”

“Come?”

“Non ti pare strano? Vendere ogni giorno centinaia di oggetti usati? Questo è traffico illecito. O contrabbando. In ogni caso, è un problema serio.”

Lo fissai per un attimo senza rispondere. Il CEO riprese:

“E se qualcuno incontrasse un bot? Non sarebbe pericoloso?”

“Io dovrei farlo?”

Poi, tirando fuori una banconota da 50.000 won, me la mise in mano.

“Anche se incontri un bot, cerca di concludere la transazione. Naturalmente, puoi anche portare via l’oggetto se vuoi.”

Non riuscii a nascondere l’esitazione.

“E se lo incontro? Che cosa dovrei dire?”

“Sii solo educato e ringrazia per aver utilizzato il nostro servizio. Non essere troppo diffidente. Al massimo, uno o due incontri al giorno, non di più.”

Quello che stava dicendo non aveva assolutamente senso.

«E chiedigli di cambiare la foto del profilo. Non so, al posto di una tartaruga vera digli di mettere una tartaruga ninja o qualcosa del genere.»

Dopo 45 minuti, finimmo lo *Scrum* e potemmo finalmente ritornare alle nostre postazioni. Sentii qualcuno sospirare alle mie spalle: era Kevin. Kevin era uno sviluppatore di app per iPhone e occupava una posizione piuttosto alta nella nostra azienda, dopo il CEO e il direttore. Era più giovane di me di due anni, il più piccolo tra di noi e dato che era uno “sviluppatore geniale” che David aveva portato via ad un’azienda informatica del quartiere si poteva tranquillamente dire che occupasse il terzo posto nella gerarchia. Avevamo due sviluppatori di app per Android e nonostante lui si occupasse dell’app per iPhone da solo non c’erano grosse differenze di velocità nello sviluppo, quindi non si poteva certo dire che non avesse talento. Tuttavia preferiva avere a che fare con i computer che con le persone e, nonostante fosse generalmente calmo, quando aveva problemi a codificare o non riusciva a risolvere un bug diventava permaloso e isterico e questo era il suo grande difetto. Ovviamente la vittima principale dei suoi attacchi isterici era l’ultima arrivata, cioè io.

Entrai su Trello. Kevin aveva spostato nella sezione “Risolto” la scheda *bug nella scelta dell’immagine di copertina* che avevo creato il giorno prima nella sezione “Problemi”. Provai a fare un test: il problema persisteva. Spostai di nuovo la scheda nella sezione “Problemi” e scrissi un commento: “il problema si ripresenta quando si caricano più di cinque immagini”. Non appena premetti il tasto “invio” Kevin si schiarì la gola. Subito dopo spostò di nuovo la scheda nella sezione “Risolto” con un commento in allegato: “corretto e aggiornato”.

Feci un altro test: in condizioni normali funzionava ma in alcuni casi il problema continuava a ripresentarsi. Spostai un’altra volta la scheda nella lista *Problemi* e scrissi: “Il problema persiste a meno che non si utilizzi l’ultima versione di iOS.”

Non appena postai il commento, all’improvviso, Kevin mi chiamò con un tono piuttosto tagliente.

«Anna.»

Non avevo fatto niente di male, ma sussultai per lo spavento.

«Sì?»

«A me funziona. Controlla la versione del *build* che stai utilizzando per favore.»

Quando non riusciva a risolvere un problema diceva sempre a me di verificare. Mi sa che non era poi tutto questo genio dell’informatica. Gli dissi che l’avrei fatto, anche se dubitavo fosse un mio problema. Kevin spinse la sedia verso la sua scrivania e sbuffò di nuovo rumorosamente.

Indossai gli auricolari e cominciai ad ascoltare “Album di pezzi fantastici, Op. 3 – Melodia” eseguito da Lubov Smirnova. La mia mente si schiarì, la rabbia si placò, e all'improvviso mi sentii di umore sorprendentemente positivo. Domani ci sarebbe stato il Golden Cold (?). Tutto sarebbe andato per il meglio. Aprii Udon Market e scrissi un commento sotto un annuncio di vendita dell'utente “uova di tartaruga” che proponeva una macchina da caffè a capsule.

- È possibile incontrarsi alla stazione di Pangyo per il ritiro?

In pochi secondi ricevetti una risposta.

- Sì, certo. Vediamoci durante la pausa pranzo.

Fu una proposta improvvisa e un po' sconcertante, ma dato che era qualcosa che dovevo comunque fare, pensai che sarebbe stato meglio sbrigarmela in fretta. Così accettai. La musica che usciva dagli auricolari passò a “Scarlatti – Sonata in Re minore per clavicembalo”.

Una donna, ben curata come se fosse appena scesa da una vetta montuosa, mi porse una borsa da shopping dicendo:

“Controlli prima l'articolo.”

Lo disse con tono rilassato, come se non fosse la prima volta che lo faceva. Dopo avermi passato la borsa, aprì il coperchio della scatola. Al suo interno c'era la macchina da caffè argento che avevo visto in foto. Era nuova di zecca, non aveva nemmeno tolto la sottile pellicola di plastica attaccata alla superficie. Gettai un'occhiata di lato a “uova di tartaruga” e scorsi il suo profilo smorzato. Sul retro, accanto al logo della Yobicard, c'era un'etichetta con su scritto: “Lee Ji-hye, Responsabile della pianificazione benefit.”

Avevo sentito dire che alcuni uffici di Yobicard erano ospitati nell'edificio accanto. Perché, mi chiesi, una persona che lavorava in una grande azienda stava facendo una cosa simile?

“Vuole pagare in contanti? Oppure fare un bonifico?”

Consegnai la busta con la cifra esatta, in banconote nuove, che avevo ricevuto in anticipo dalla mia team leader. Lei disse solo: “La usi bene.”

Poi si voltò e cominciò a camminare nella direzione opposta, senza esitazione. I suoi passi rapidi, dissonanti rispetto alla sua uniforme aziendale, rivelavano urgenza. “Uova di tartaruga” non era un hobby per lei: stava chiaramente portando a termine un compito assegnatole, non agiva per iniziativa personale. Quando la vidi scomparire dietro l'angolo, esclamai:

“Mi scusi! Signora “Uova di tartaruga!”

Si fermò e si voltò. Io corsi un isolato per raggiungerla e mi rimisi davanti a lei.

“Ho una curiosità... pare che lei abbia caricato tanti articoli su Udon Market.”

Non avevo corso tanto, eppure mi mancava il fiato. Feci un respiro profondo, poi ripresi a parlare.

«Da dove ha tirato fuori tutte quelle cose?»

Uovo di tartaruga mi guardò senza dire niente. Per un po' rimanemmo in silenzio, poi parlò per prima.

«Non ha fame?»

«Come scusi?»

«Probabilmente non avrà ancora avuto tempo di pranzare, no? Anche io stavo andando a prendermi un panino.»

Indicò l'insegna di uno *Starbucks* non molto lontano da dove eravamo sedute.

«Che ne dice di fare due chiacchiere mentre mangiamo un boccone? Offro io.»

«No, non si disturbi...se non le va di parlare non deve per forza...»

«Nessun disturbo, pago con i punti che ho accumulato, ne ho un sacco, forse sono quella con più punti di tutta la Corea.»

Uovo di Tartaruga scoppiò a ridere fragorosamente.

«In realtà è tutta colpa di Luba, di Lubov Smirnova.»

Con la cannuccia bevve un sorso del caffè pieno di ghiaccio che aveva davanti a sé, poi aprì la bocca e toccando il badge aziendale con il logo di Ubicard stampato sopra disse:

«Il nostro direttore va pazzo per la musica classica.»

«Lo so, lo seguo anch'io su Instagram.»

«Ah, allora anche lei ascolta un po' di musica classica.»

Il presidente della Ubicard, Cho Woonbeom era una celebrità di Instagram con più di duecentomila followers. All'inizio aveva ricevuto una discreta attenzione perché era insolito che il direttore di una grande azienda usasse Instagram che è comunque considerato un social per giovani, però poi ha saputo sfruttarlo molto bene: ha iniziato a postare foto di drink durante i viaggi di lavoro, di lui a casa che cucina per la sua famiglia o al supermercato mentre paga la spesa con la carta aziendale, tutte quante leggermente modificate con un filtro non troppo forte. Le persone sono letteralmente impazzite. Ma il presidente usava Instagram anche per parlare della sua passione per la musica classica: postava aggiornamenti su concerti all'estero o sulle ultime tendenze e dunque

anche molti fan di musica classica avevano iniziato a seguirlo. Ed era proprio per questo che la Ubicard organizzava tanti eventi legati alla musica classica.

Originariamente, “Uova di tartaruga”, apparteneva al Team Pianificazione benefit di Yubicard. Era, disse, il team che si occupava di tutto: dalla selezione degli artisti per i grandi e piccoli spettacoli che si tenevano una volta a trimestre, alle trattative, agli inviti, fino all’organizzazione delle esibizioni.

“Come sai bene anche tu, fino all’anno scorso circolava la voce che Lubo(v) stesse per fare un tour in Asia. Era sempre l’argomento più chiacchierato. Poi, verso la fine dell’anno scorso, è uscita la notizia che avrebbe fatto la Russia a Tokyo, e la gente ha cominciato a riversarsi su Instagram del nostro presidente lasciando commenti. *Presidente, presidente, organizzi un concerto di Lubo!* E così via—”

Vedendo le reazioni dei follower, il presidente convocò a parte Uova di tartaruga e le diede un’istruzione speciale.

“Fai in modo che il concerto in Corea di Lubov Smirnova si realizzi entro quest’anno, a qualunque costo. Non pensare ai soldi.”

Disse anche che ci sarebbe stata, come ricompensa, una promozione straordinaria.

Uova di tartaruga raccontò di essersi precipitata in Russia per ben tre volte, mettendocela tutta per contattarla. Disse che, nei suoi quindici anni di carriera, quello era stato probabilmente il periodo in cui aveva lavorato più duramente, e per un attimo si perse nei ricordi. Alla fine, riuscì a far sì che il primo concerto in Corea di Lubov andasse in porto. Il presidente ne fu estremamente soddisfatto e le promise una promozione straordinaria per il trimestre successivo.

“Era quando i lavori operativi erano in corso. C’era uno stagista che lavorava con me. Mi fece: ‘Caposezione, al call center stanno arrivando un sacco di richieste per sapere se è vero che Lubov Smirnova verrà in Corea. Che ne dice se pubblichiamo l’avviso sul sito?’ Così mi disse. Di solito, anche al più tardi, gli avvisi si pubblicano sei mesi prima, quindi le ho detto di farlo. In Corea i fan di Lubov erano più di quanto pensassi. Non appena pubblicammo l’avviso, la gente corse su Instagram del nostro presidente e cominciò di nuovo a lasciare commenti. *Presidente, presidente, grazie! Così.*”

Mentre Uova di tartaruga stava chiedendo al team di PR esterna di preparare un comunicato stampa, arrivò una chiamata urgente dal presidente. Non era passata nemmeno un’ora dalla pubblicazione

dell'avviso. Fu convocata nell'ufficio del presidente senza nemmeno sapere perché, e quando arrivò il presidente era già furioso.

“Con la faccia diventata nerissima, urlò: *Chi vi ha autorizzato a pubblicare l'avviso di testa vostra?*”

“Perché?”

“Pare che volesse pubblicarlo per primo sul suo Instagram.”

Io e Uova di tartaruga, quasi all'unisono, abbassammo la testa fin sotto il tavolo e cominciammo a ridere scuotendo le spalle.

“Fa ridere, vero? Sì, è ridicolo, ma perché a me viene mal di testa?... Se nella linea di approvazione ci fosse stato il presidente, ovviamente avremmo pubblicato l'avviso dopo il suo ok. Ma finora, una volta confermato l'artista, gli avvisi li gestivamo noi a livello operativo. Non avevo idea che avesse un'ossessione del genere. Io pure ero troppo presa, non ci ho visto abbastanza lungo. Se avessi considerato il solido ego Instagram del nostro presidente, glielo avrei chiesto ancora una volta.”

Per quell'episodio, il presidente annullò la promozione di Uova di tartaruga e arrivò perfino a trasferirla in un altro team.

«Beh non mi abbiano demansionata o cose del genere, anche perché non è che in questo reparto non ci sia nulla da fare, anzi. È il reparto principale di un'azienda di carte di credito, quindi l'ho presa come un'occasione per imparare un nuovo lavoro ecco.»

“Uovo di tartaruga” ci aveva detto che il team con cui lavorava ora si occupava di stabilire le condizioni per i benefit delle carte di credito con le aziende partner che appunto offrivano questi benefit. Un mese prima aveva tenuto per la prima volta una presentazione sui benefit di una nuova carta di credito e, all'improvviso, il presidente era entrato in sala riunioni e a lei era venuto un colpo. Il presidente, per tutta la presentazione, era rimasto lì a guardare il *power point* a braccia incrociate con un'espressione di disapprovazione, come se ci fosse qualcosa che non gli tornasse. Al momento di fare le domande fu il primo a parlare.

«Mi fa: ‘*quale sarebbe il motivo principale per cui le persone dovrebbero utilizzare questa carta? Se dovesse sceglierne solo uno, quale sarebbe?*’ Al che io gli ho risposto con sicurezza: ‘*beh con questa carta i punti si accumulano il doppio dei punti*’. E sai cosa mi ha risposto lui?»

«Cosa?»

«*Ah sì? E questo sarebbe l'incentivo principale? Alle persone piace così tanto accumulare punti?*»

«Beh sì, non piacciono a tutti?»

«Infatti! Quindi, sempre con sicurezza, gli ho detto che sì, i punti piacciono a tutti! E sai cosa mi ha risposto?»

«Mmh, non saprei.»

«Allora se ti piacciono così tanto i punti a partire da adesso per un anno riceverai lo stipendio in punti.» Poi ha detto di riferire alla contabilità e al gestionale e se n'è andato come se nulla fosse.»

Questa volta non mi venne da ridere.

«Ma non ha esagerato? Non ha senso una cosa del genere.»

“Uovo di Tartaruga”, ridendo, disse che era un piccolo incidente di cui si sarebbe parlato in azienda per massimo sei mesi e che c’erano stati episodi peggiori di cui si era parlato per uno, cinque o persino dieci anni. Aggiunse anche che le persone in quelle posizioni hanno un modo di vedere le cose completamente diverso dai semplici impiegati come noi e che era meglio non farsi troppe domande sul loro comportamento o sulla loro logica.

«Non devi pensare a quanto sia strano altrimenti non ne esci più.»

Il 25 di quel mese mi disse che lo stipendio non le era arrivato. Era entrata nella sezione del sito della UbiCard dove si potevano verificare i punti accumulati ed effettivamente, proprio come le aveva detto il presidente, il suo stipendio era lì. Sotto forma di punti. Alla vista di quella cifra enorme aveva provato un profondo senso di umiliazione, come se il cuore le fosse precipitato sotto i piedi.

«Hai mai pianto qui in azienda?» mi chiese.

Ci pensai un attimo, poi scossi la testa.

“Non ho mai pianto nemmeno una volta da quando ho cominciato a lavorare in questa azienda, per quanto le cose fossero difficili. Quando il concerto di Lubov fu cancellato, il team sciolto, e io dovetti vendere casa a buon prezzo per trasferirmi a Gangnam, nemmeno allora piansi. Ma appena ho visto quei punti, mi sono venute le lacrime agli occhi. Era troppo assurdo. Troppo assurdo davvero.”

Prese una cucchiaiata abbondante del suo jjamppong³ ormai freddo, e continuò a parlare come se non ci fosse nessun altro. Capi, in quel momento, che doveva continuare a vivere, anche se nulla aveva più senso. Così, dopo essersi spazzolata i capelli in fretta e aver indossato un completo ordinato, andò a mangiare da sola in mensa, come al solito. Anche se era tutto cambiato, lei continuava a esistere nel mondo.

³ Jjampong è una zuppa coreana di origine cinese, a base di noodles di grano in brodo piccante con frutti di mare, carne e verdure.

Invece del cappuccino all'angolo caffè, prese una bottiglietta d'acqua. Invece del dolce all'angolo dessert, scelse frutta tagliata. Così facendo, ogni giorno inviava con regolarità la propria dieta alla piattaforma, e tutti i costi venivano automaticamente convertiti in punti.

“Non erano nemmeno i punti che avrei dovuto ricevere. Era denaro, in realtà. Ma... alla fine sono la stessa cosa. È solo che viviamo in un sistema in cui i punti sembrano denaro. Così ho cercato di pensarla in modo semplice.”

“E quindi?”

“Se li converti in soldi, tornano ad essere soldi, no?”

Da allora, Uova di tartaruga disse che aveva cercato il modo più efficiente per convertire i punti in contanti. Prima ordinava articoli facilmente rivendibili con i punti, poi li fotografava e li caricava sul sito dell'usato che aveva aperto, e si accordava con gli acquirenti per il ritiro diretto. Ascoltandola parlare, le chiesi con cautela:

“Ma non è che devi venderli a un prezzo più basso del valore originale? E poi devi ordinarli tu, incontrare la gente... insomma, ci vuole tempo e fatica... Di sicuro tu ci rimetti qualcosa, no?”

“Ordino solo prodotti che includano sconti per dipendenti. Ordinarli rientra comunque nei miei doveri. Così li ricevo direttamente in ufficio durante la pausa pranzo. Non uso quasi mai tempo personale. Faccio di tutto per minimizzare le perdite.”

Non so bene perché, ma a quel punto le dissi:

“In realtà, io... lavoro per Udon Market”.

Uova di tartaruga mi guardò con occhi sbarrati, poi batté una sola volta le mani e disse con stupore:

“Sul serio? Tu sei l'admin di quel sito?”

Scopri quanto fosse comoda la piattaforma che avevo costruito, e quanto fosse ben fatta nei minimi dettagli. Disse che tra tutte le app simili, la nostra era la migliore per quel tipo di attività, e in particolare adorava la funzione “inserisci in fondo alla lista”.

“Se scrivi il post per vendere qualcosa e poi lo perdi sotto agli altri, è un casino. Devi copiare e incollare il testo da capo, ricaricare le foto, riscrivere tutto... Ma sul vostro sito, basta un click e il post torna in cima. È comodissimo, davvero.”

La funzione per fissare in alto gli annunci era stata una mia idea, ma per evitare abusi avevo posto un limite al suo utilizzo: una volta ogni tre giorni. «Anche la chat è molto comoda e anche la funzione che permette ai compratori di lasciare recensioni. Però quando provo a cambiare

l'immagine allegata ad un annuncio già pubblicato mi dà dei problemi. Nella schermata di modifica sembra tutto a posto ma quando clicco "conferma" tutto ritorna come prima.»

Ero già al corrente del problema e Kevin si stava impegnando tanto per risolverlo.

«Sì stiamo già lavorando per correggere quel bug. La prossima volta che aggiornerai l'app probabilmente funzionerà tutto correttamente.»

Uovo di Tartaruga, molto soddisfatta della risposta, disse che avrebbe lasciato 5 stelle sull'*app store*.

Uscimmo dal bar, era una splendida giornata di fine primavera, si sentiva che l'estate era praticamente alle porte. Fino al giorno precedente alla mattina e alla sera faceva frescolino come ad inizio stagione, ma ora, con il sole che batteva sulla nuca, iniziavo a sudare leggermente sulla schiena. Attorno a noi c'erano altri impiegati con il badge al collo che passeggiavano con un trench leggero portato sul braccio e un caffè da asporto in mano. Era l'unico momento della giornata in cui potevano muoversi un po' e godersi un po' il sole. C'erano diversi impiegati con il badge dell'azienda informatica dove aveva lavorato Kevin. Io ero arrivata in questa azienda perché l'agenzia per cui lavoravo era fallita e nessun altro mi aveva chiamato, ma mi ero sempre chiesta perché uno in gamba come Kevin fosse venuto a lavorare da noi. Il direttore diceva sempre, quasi fino allo sfinimento che "gli stipendi sarebbero migliorati una volta che avremmo iniziato a vendere pubblicità" quindi non credo proprio che fosse venuto per la paga. A quanto pare il direttore lo aveva convinto dicendogli "*ti lascerò fare tutto quello che vuoi a livello di sviluppo*". Mi sembrava a dir poco assurdo che il direttore avesse deciso di provare a convincerlo con una frase così semplice e trovavo ancora più assurdo il fatto che Kevin si fosse fatto effettivamente persuadere. Chissà se stava davvero facendo tutto quello che voleva a livello di sviluppo, ogni giorno sembrava impegnato solamente a risolvere bug.

Uovo di Tartaruga mi disse che doveva andare al parcheggio vicino alla stazione di Pangyo dato che aveva lasciato lì la macchina per via di un appuntamento che aveva avuto fuori dall'ufficio. Salimmo le scale del cavalcavia per attraversare la strada ma, una volta in cima, scoprimmo una cosa piuttosto strana: il ponte pedonale non portava dall'altro lato della strada, ma tornava indietro nella direzione da cui eravamo venute. Praticamente invece di attraversare la strada era parallelo ad essa.

«Che strano. Non credo si possa definire cavalcavia.»

«Già...devono averlo progettato male.»

«Magari l'hanno fatto così per creare una sorta di riparo dal sole o dalla pioggia.»

«Oppure, dato che gli impiegati stanno tutto il giorno alla scrivania, l'hanno costruito così per spronarli a fare un po' di attività fisica.»

«Magari è solo un'installazione artistica, dato che per legge ci deve essere una certa percentuale di arte pubblica. Ormai ogni edificio si ritrova davanti una di quelle sculture insignificanti.»

«Quindi, che si fa?»

“Devo scendere di nuovo, insomma.” disse lui. “Ma qui, da questo punto, si vede davvero bene.”

Si sporse verso il centro del pendio erboso e si sedette, appoggiando i gomiti sopra. Io mi avvicinai e guardai il paesaggio intorno. Sulla superficie, una schiera ordinata di edifici scintillava come se riflettessero il ghiaccio invernale. “Technovalley” era un nome così smaccatamente futuristico da sembrare inventato; gli edifici dalla forma squadrata sembravano scenografie uscite da un film di fantascienza. La prima volta che ero venuta lì, avevo pensato a una città spaziale. Ma Technovalley, con il passare delle stagioni, avrebbe visto sciogliersi la neve, fiorire i ciliegi, sbocciare i fiori di primavera, arrivare l'estate. Una tartaruga si mosse allungando le zampe e coprì qualcosa con il suo guscio.

“Wow, quell’edificio della NC Building è davvero impressionante.”

Il più grande complesso di edifici era la sede centrale della NC Soft, la più importante società di videogiochi quotata in borsa. Le dimensioni da sole incutevano soggezione. Io dissi:

“Devo controllare se quel palazzo è più grande della sede della Hyundai.”

“Ce n’è uno solo, vero?”

“Sì.”

“Anche in questa zona ci sono molte startup, giusto?”

“Un sacco. Ci sono addirittura aziende che hanno sede nello stesso edificio in cui stiamo entrando.”

“Ho letto che la percentuale di startup che riescono a sopravvivere fino alla fine non supera il 3%. È vero? Pensi che il mercato delle startup possa davvero avere successo?”

Guardai di nuovo la sede della NC Soft. Un’enorme costruzione che si stagliava come un muro. Accanto si susseguivano altri edifici a forma di “□”. Tra di loro si apriva un lembo di cielo azzurro. Camminando lungo la strada alberata con in mano un caffè, si vedeva il cielo limpido di primavera. Ogni volta che vedeva quel cielo incorniciato come da un

telaio quadrato, immaginavo che qualcosa potesse attraversarlo volando. Draghi, uccelli, elicotteri.

“Be’, il nostro CEO o i direttori sicuramente ci pensano ogni giorno, no? Come procurarsi i fondi, come guadagnare, come far sì che la nostra diventi quel 3% di startup che riescono davvero. Credo che abbiano molte preoccupazioni, fino a perdere il sonno la notte. Io invece, una volta finito il lavoro, smetto del tutto di pensarci.”

“Anch’io sono così. Dal momento in cui esco dall’ufficio, stacco completamente il cavo dei pensieri di lavoro dalla testa e penso solo a cose belle e guardo solo cose belle. Per esempio, una tartaruga, oppure una foto di una tartaruga, oppure un video di una tartaruga.”

Mentre io giravo la testa a guardare uova di tartaruga, lei aveva già tirato fuori lo smartphone e stava scorrendo l’album fotografico. Poi mi mostrò una foto in primo piano del profilo di una tartaruga. Sotto l’occhio della tartaruga c’era un arancione vivido.

«È tenera vero? È la mia tartaruga domestica, si chiama Lambo.» disse.

«Lambo...da Lamborghini.»

Annuii dato che avevo capito il gioco di parole e mi fece vedere la foto di un’altra tartaruga non molto diversa da quella che mi aveva appena mostrato.

«Lei è la seconda, Mase.» disse.

«Mase...rati?»

«Proprio così.»

Entusiasta tirò fuori un’altra foto di un’altra tartaruga, anche questa quasi uguale alle due precedenti.

«Lei è la più piccola.»

«Ferra? Da Ferrari?»

«Sei proprio intelligente amica mia.»

Tirai fuori il portafoglio e dissi a Uovo di Tartaruga:

«Riguardo ai prodotti che hai messo in vendita su *Udon Market*...posso comprarne ancora uno per caso?»

*

In realtà mi era capitato di piangere in ufficio. Non glielo avevo detto a Uovo di Tartaruga, ma una volta, gli sbuffi di Kevin alle mie spalle mi avevano esasperato così tanto che ad un certo punto mi ero messa a piangere. Ero andata in bagno e avevo dato un calcio forte alla porta.

Nell'istante in cui avevo colpito la porta le lacrime mi erano uscite così, da sole. Tutto lì, ma non posso certo dire di non aver mai pianto in ufficio. Comprai un piccolo LEGO che Uovo di Tartaruga aveva nel baule della macchina. Era della serie di *Star Wars*, come quello che Kevin teneva sulla scrivania. Sapevo che a Kevin piacevano i LEGO da prima ancora che arrivasse in azienda. Era un talento che il CEO aveva trovato grazie alla sua rete di contatti quindi la sua assunzione era praticamente scontata, ma un colloquio formale bisognava pur farlo.

Il direttore fece a Kevin l'ultima domanda. “La nostra è una piccola azienda. Quindi non basta saper sviluppare bene, bisogna anche sapersi integrare con le persone. Qui siamo meno di dieci: se nascono conflitti non c’è neanche un posto dove poter scappare, ci si vede ogni giorno. Per questo il carattere, queste cose, sono importanti. Pensi di riuscire ad andare d'accordo con gli altri?”

Allora Kevin cercò di dimostrare la sua socialità citando come esempio l'esperienza fatta per tre anni come tesoriere del club tecnologico del KAIST. Io, seduto accanto al direttore come un uomo invisibile, dovetti trattenermi per non scoppiare a ridere. KAIST, tecnologia, tesoriere. Nessuna di queste parole suona affatto “sociale”. Se fosse stato presidente, forse. Si dice che uno sviluppatore introverso, quando parla, guardi le proprie scarpe, mentre uno estroverso guardi quelle dell’altro. In questo mondo, che valore può mai avere un club tecnologico? Forse che Craig diventa un festaiolo?

Alle 13:10 del pomeriggio salii sulla terrazza riservata dell'ufficio. Era l'ora in cui Kevin fumava ogni giorno. Era incredibile quanto fosse regolare e simile a un robot: fumava sempre alla stessa ora. Come previsto, lo incontrai proprio mentre tornava dopo aver finito la sigaretta. Kevin, vedendomi, trasalì; poi, quando notò nella mia mano il set LEGO Star Wars Transformers Darth Vader, ebbe un altro sussulto. Io gli porsi la scatola dicendo:

“Un regalo di compleanno in anticipo.”

Sembrava pensare se fosse giusto accettarlo, ma la sua mano si era già allungata verso la scatola. Sembrava un robot con un errore nell'algoritmo.

“Non è che ce l'hai già, vero?”

“No, non ce l'ho. Anzi, era proprio quello che volevo comprare...”

Kevin, stringendo la scatola tra il petto e le mani e giocherellando con un angolo, rispose senza incrociare il mio sguardo. Io, intanto, mi mossi lentamente verso il bordo della terrazza dove fumava. Poi salii su un

muretto del giardino e diedi un'occhiata al panorama. Anche da lì si vedeva l'edificio a forma di “ㅁ”. E si distingueva pure lo strano cavalcavia vicino all'uovo di tartaruga. Mi voltai e dissi a Kevin:

“Che ne dici di guardare il codice da un po’ più lontano?”

Kevin alzò lo sguardo verso di me in silenzio.

“Vorrei che tu non identificassi te stesso con il codice che scrivi.”

E aggiunsi:

“Un bug è solo un bug. Non è che un bug divori lo sviluppatore.”

Kevin spostò lo sguardo sulle mie scarpe da ginnastica. Scesi dal muretto dell'aiuola e presi la busta e tirai fuori la scatola della macchinetta del caffè.

«Questa la metto nel lounge. Prendiamoci un caffè ogni tanto. Stavo pensando di dire a Daesik di comprare le capsule.»

In quell'istante il mio telefono e quello di Kevin vibrarono quasi allo stesso momento. Tirammo fuori il telefono dalla tasca e controllammo le notifiche, poi sorridemmo entrambi.

**

Ero in ufficio da sola e pensavo di essere l'unica a non aver ancora staccato quando di colpo il CEO entrò e mi chiese perché fossi ancora lì di venerdì sera. Gli dissi che avevo ancora delle cose da fare, tanto per dire qualcosa, e lui, un po’ incredulo, mi squadrò dall'alto in basso.

«Quando piazzero un po’ di pubblicità e inizieremo a guadagnare sul serio assumerò un altro planner, te lo prometto.»

«Prima di assumere un altro planner assuma uno sviluppatore per iPhone., non ce la faccio più.»

«Perché? Kevin ti tratta male?»

«C’è davvero bisogno che glielo dica?»

«Kevin, quel bastardo. L’ho viziato troppo.»

Il CEO, di punto in bianco, sferrò un calcio alla sedia di Kevin, che rotolò via fino all'ingresso dell'ufficio. Un comportamento che non avrebbe mai potuto avere davanti a Kevin perché, se avesse deciso di dimettersi, il CEO sarebbe stato capace di pregarlo in ginocchio di rimanere.

«Sta facendo da solo un lavoro che è duro persino per due persone, capisco che debba essere distrutto, ma per quanto possa essere un genio chi si crede di essere? Steve Jobs?»

«Va bene, ho capito. Non appena piazziamo qualche pubblicità giuro che assumo sia uno sviluppatore per iPhone sia un planner che lavori con te.» Raccolsi i bicchierini di plastica sulla scrivania e li buttai nel cestino.

«David, da oggi basta caffè solubile, beviamo il caffè in capsule. La macchinetta la porto io.»

«Mmh...costa tanto?»

“Certo che costerà di più del caffè solubile. Ma non credi che così il rendimento del lavoro aumenterà? È come per le auto: usare benzina normale o benzina premium fa una bella differenza.”

Il direttore, incapace di rispondere subito, incrociò le braccia ed esitò, poi disse:

“Ci penserò, e cercherò di valutarlo nel modo più positivo possibile.”

E aggiunse:

“Sai che sto sempre molto attento ad Anna, vero?”

Non era che fingessi di trattenermi,

in realtà non ero rimasto apposta. La prenotazione per lo spettacolo di *che Lubov Smirnova* iniziava alle nove, e sapevo che se fossi andato a casa non avrei fatto in tempo. Così decisi di restare direttamente in ufficio, tentare la prenotazione e poi tornare a casa con la mente più leggera.

Fissai l'orologio del server sul sito delle prenotazioni e attesi che scoccasse esattamente 21:00:00, intanto mi collegai alla chat “Il solitario Cho Seong-jin”. Appena entrai, qualcuno aveva già caricato una foto di Cho Seong-jin con la scritta: “Per favore, inviate foto in alta qualità dal Carnegie Hall”. Aprii la cartella “scatti” sul mio MacBook. Migliaia di file jpg, gif, avi di Cho Seong-jin si sparpagliarono sullo schermo. Cliccai due volte su uno di essi: era una gif in cui suonava, arricciando le labbra come un'anatra e muovendo i capelli sulla fronte. Non c'era audio, ma capii subito che stava eseguendo “Clair de Lune” di Debussy. Era perfetto, bellissimo. Com'è possibile che un essere umano abbia un aspetto così elegante?

Questa volta aprii la cartella con le foto del Carnegie Hall. Ne scelsi alcune delle migliori e le mandai nella chat. Poco dopo arrivò un'altra foto: un primo piano di Cho Seong-jin, con il mento appoggiato al coperchio di un pianoforte a coda. Sul sito della prenotazione comparve una scritta lampeggiante:

Grazie, Maestro. Le auguro di lavorare meno e guadagnare di più.

Prima delle nove avevo anche un'altra cosa da fare. Qualche mese prima avevo prenotato i biglietti per lo spettacolo di Cho Seong-jin a Hong Kong,

che si sarebbe tenuto il mese successivo. Avrei approfittato di una festività nazionale, del weekend e di un giorno di ferie accumulato per fare un viaggio di quattro giorni e tre notti e assistere al concerto. Entrai nel sito della compagnia aerea e acquistai un biglietto di andata e ritorno per Hong Kong. Mi sembrava un po' caro, ma pensai: oggi è giorno di paga, quindi va bene.

Gruppo 3: Traduzione a cura di Emmanuela Steffe'

Le gioie e i dolori del lavoro

“Forza, iniziamo lo *Scrum*”.

Nove del mattino, l’ora preferita del nostro CEO per fare *Scrum*. *Scrum* è una metodologia sviluppata all’inizio degli anni 2000 nella Silicon Valley americana ed è il requisito essenziale del metodo Agile utilizzato nelle piccole *startup* come la nostra per la gestione di progetti.

I principi fondamentali dello *Scrum* quotidiano sono i seguenti: ogni giorno, all’orario stabilito, in piedi e in modo breve, ognuno racconta che cosa ha fatto il giorno prima e che cosa farà oggi. Sulla base di queste informazioni, lo *Scrum Master* controlla lo stato generale del progetto. L’obiettivo è condividere l’avanzamento del lavoro nel modo più sintetico possibile per procedere con efficienza. Se lo *Scrum* si basasse su una corretta comprensione del metodo Agile, l’intero processo dovrebbe durare al massimo quindici minuti. Tuttavia il nostro CEO lo considera più come una riunione generale mattutina, il che è un grosso problema. Anche se i dipendenti finiscono lo *Scrum* entro dieci minuti, alla fine il CEO parla per ulteriori venti minuti se non di più, facendoci perdere più di mezz’ora ogni giorno.

“Allora, partiamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer di nazionalità coreana. Sebbene la nostra azienda non si trovi nella Silicon Valley, bensì nel Pangyo Techno Valley⁴, qui tutti hanno un nome inglese, semplicemente perché il CEO ha deciso così. Considerata la natura della startup, dove le decisioni rapide sono fondamentali, tutti, dai dirigenti ai dipendenti, devono usare solo il nome inglese, per creare un ambiente di lavoro orizzontale e paritario. Secondo il CEO, una struttura gerarchica sarebbe stata inefficiente per una realtà come la nostra, e il suo intento effettivamente non era sbagliato. Tuttavia, quando ci si rivolge ad un altro superiore o ai dirigenti, si parla in modo formale, con frasi come “Come Lei, David, ha cortesemente richiesto...” oppure “il dott. Andrew ha detto così...” rimanendo però tutti seduti ai propri posti. A questo punto che senso ha usare i nomi inglesi? Il problema è che a David, il CEO, tutto ciò non è mai dispiaciuto. Anzi, inizio a pensare che questa cosa dell’introdurre la cultura orizzontale sia solo una scusa per non usare il suo nome di battesimo, *Park Daesik*, che è ormai un po’

⁴ zona tecnologica in Corea del Sud - NdT

antiquato. Ma ci sono altri lati negativi dati dall'utilizzo dei nomi in inglese. Poiché ci si chiama solo per nome, abbreviando i titoli onorifici, per i superiori è più facile parlare in modo informale. Perfino io, che di nome di battesimo faccio Kim Anna, quando sono entrata in azienda ho semplicemente scelto ‘Anna’ come nome inglese, ma tutti hanno cominciato a dire *Anna, Anna*, parlando con tono informale e con troppa confidenza, e questo mi infastidisce ogni volta. Avrei dovuto scegliere un nome completamente nuovo, separato dalla mia identità quotidiana. Qualcosa come ‘Olivia’, per esempio.

Tutti e dieci i dipendenti, CEO incluso, si erano raccolti in piedi in cerchio, girati con le spalle verso le scrivanie, per fare lo *Scrum*. Non appena finì il mio turno, che era l'ultimo, il CEO mi fissò intensamente e mi chiese: “Anna, a proposito di Gobuki-al⁵, sai, quella cosa lì. Insomma, che intendete fare?”

Il CEO aveva scritto Gobuki-al sulla lavagna bianca dietro di sé, cerchiando la parola più volte, per poi finire di cancellarla con la mano. Il suo palmo era diventato completamente nero.

“Uff... non riesco nemmeno a sopportare di vederla scritta, capisci?”

Gobuki-al era l'utente che pubblicava più post in assoluto sulla nostra app, *Udong Market*. Non siamo un'azienda che vende udon, i noodles giapponesi, bensì sviluppiamo un'app che permette di fare compravendite di seconda mano in base alla posizione dello smartphone. *Udong Market* è l'acronimo in coreano de ‘*Il nostro mercato dell'usato di quartiere*’, ma, come ha spiegato il CEO David, ha anche il significato隐含的 di ‘*fare compravendite di seconda mano in modo facile e veloce, come quando si mangia una ciotola di udon tutta d'un soffio*’. Non so se sia un nome davvero ben scelto, ma tra le app con un concept simile, la nostra aveva comunque raggiunto una posizione di discreto vantaggio, e come startup avevamo superato la fase iniziale ed eravamo del tutto entrati in una fase più stabile. Ora che avevamo fidelizzato una base di utenti, il prossimo obiettivo aziendale era quello di integrare le pubblicità locali. In mezzo a oggetti usati postati dai residenti del quartiere (mobili troppo belli per essere buttati via, vestiti da bambino ormai piccoli, elettrodomestici ancora funzionanti) sarebbero stati inseriti in modo naturale pubblicità con targeting geolocalizzato ben definito, come palestre appena aperte, aziende di interior design o studi fotografici. Sviluppare la piattaforma pubblicitaria entro la fine dell'anno, avviare le

⁵ Geobuki-al, o Gobuki-al (거북이알), significa “uovo di tartaruga” in coreano, ma in questo caso si tratta di un nickname utilizzato online. (NdT)

vendite, chiudere gli accordi. Da lì in poi *Udong Market* avrebbe iniziato a fare soldi sul serio. Per il CEO e per il direttore era diventata una questione di vita o di morte.

Era da alcune settimane che Gobuki-al stava pubblicando quasi un centinaio di post al giorno nelle zone di Gangnam e Pangyo. Già solo per questo era difficile vederlo come un utente normale, ma la cosa più insolita è che non vendeva oggetti usati, ma prodotti nuovi ancora sigillati. I prezzi erano sempre leggermente inferiori al prezzo minimo che si poteva trovare su internet. I contenuti quasi non presentavano descrizioni: solo nome del prodotto, modello, possibile consegna a mano o spedizione. Nessuna spiegazione aggiuntiva. Anche i prodotti messi in vendita non avevano coerenza tra di loro: purificatori d'aria, aspirapolveri, macchine da caffè a capsule, come se stesse ri-vendendo prodotti elettronici comprati all'estero. Ma poi ecco che apparivano fondotinta, giacche a vento, integratori al ginseng rosso e Lego. E io, in quanto *planner* del servizio, cominciai ad essere molto confusa. Tuttavia non pensavo fosse un problema serio, visto che il tasso di successo delle transazioni era del 100% e che sotto il profilo di Gobuki-al comparivano commenti positivi da parte degli acquirenti: *Grazie per avermi venduto un ottimo prodotto a buon prezzo!* Però il CEO era di un altro parere.

“Possiamo davvero lasciare che un utente che non rispecchia lo spirito del nostro servizio continui ad agire indisturbato? Se qualcuno apre l'app e vede che è tutta tappezzata di post di Gobuki-al, penserà davvero che il nostro sia un ‘mercato dell’usato di quartiere’? A questo punto non dovremmo considerarlo un *abuser*? Non possiamo dargli una qualche penalità?”

Andrew, che era in piedi accanto al CEO, incrociò le braccia e annuì con la testa.

“E poi guarda la foto profilo. È un primo piano del muso di una vera tartaruga. È talmente disgustosa che non riesco nemmeno a guardarla. Sapete quanto odio i rettili? Una volta, quando ero militare, stavo tornando in dormitorio dopo un turno di guardia e proprio in mezzo al percorso c’era una lucertola grossa così.”

Il CEO aprì le braccia all’altezza delle spalle per indicarne la grandezza.

“Non sto scherzando, era davvero così! Per colpa di quella lucertola, non riuscii a passare finché non si fece giorno. Quella notte non dormii per niente. Ecco quanto detesto i rettili!”

Divagare era la specialità del CEO. Dovevo riportare il discorso al punto.

“Capisco come si sente, David. Ma comunque non possiamo dire che Gobuki-al sia un *abuser*.”

Tutti i colleghi, disposti in cerchio come in una danza tradizionale *ganggangsullae*⁶, spostarono lo sguardo su di me.

“A causa di Gobuki-al, tutti gli indicatori stanno salendo tantissimo. Visualizzazioni di pagina, numero di utenti, tasso di ritorno: tutti sono in crescita da quando è comparso. Non so se sia proprio per merito suo, ma anche i nuovi iscritti aumentano ogni settimana. E poi il suo tasso di successo nelle vendite è del 100%. Non è un *abuser*, al contrario: sarebbe più giusto considerarlo un utente fedele.”

Non feci nemmeno in tempo a finire la frase, che il CEO prese in mano lo smartphone e disse:

“Sì, però, insomma... ci vuole una certa moderazione.”

Avviò l'app *Udong Market* e ci mostrò la schermata della timeline.

“Guardate qui. Scorro il feed per dieci volte e trovo solo post di quel tizio, accidenti a lui.”

Il CEO propose: “Che ne dite di ridurre la visibilità dei post quando un solo utente, come Gobuki-al, ne pubblica troppi tutti di fila?”

Gli sviluppatori sospirarono, quasi a rimproverarlo, con tono gentile ma implicito, come a dire: ‘*Sa quanto ci vorrebbero solo per sviluppare una cosa del genere? Abbiamo già abbastanza da fare con l'integrazione della piattaforma pubblicitaria entro la fine dell'anno*’. Erano già passati 40 minuti da quando avevamo iniziato lo *Scrum* in piedi. Sarebbe stato meglio sedersi e cominciare a lavorare, se volevano davvero far progredire *Udong Market*. Ma il CEO non sembrava intenzionato a concludere.

“E se fossero oggetti rubati?”

“Eh?”

“Non vi sembra strano? Cento prodotti nuovi di zecca messi in vendita ogni giorno. E se fosse tutta merce rubata? O contraffatta. Sarebbe un bel problema.”

Io inclinai leggermente la testa all’indietro e chiusi lentamente gli occhi.

Il CEO continuò a parlare.

“Che dite...e se qualcuno incontrasse Gobuki-al di persona? Anna, vuoi andare tu?”

“Io?”

Il CEO tirò fuori il portafoglio dalla tasca posteriore dei jeans e mi mise

⁶ *Ganggangsullae* (강강술래) è una danza e un rituale tradizionale coreano che unisce canto, danza e gioco. È un simbolo della cultura coreana e della fertilità e viene eseguito dalle donne in cerchio. (Ndt)

due banconote da 50.000 won⁷ in mano.

“Prova a incontrare Gobuki-al con questi soldi e concludi una qualsiasi transazione. Ah, naturalmente il prodotto che compri puoi tenerlo.”

Non riuscendo a nascondere il fastidio, gli chiesi:

“E una volta che l’ho incontrato, cosa mai dovrei dirgli?”

“Ringrazialo di usare il nostro servizio, ma digli anche di non pubblicare così tanto. Qualcosa tipo: un’inserzione ogni ora, massimo una ventina al giorno.”

Tutto questo non aveva assolutamente senso.

“E poi, che ne dici di chiedergli di cambiare anche la foto profilo? Invece della tartaruga che ha adesso, non sarebbe meglio una Tartaruga Ninja?”

Dopo 45 minuti, lo *scrum* era finalmente finito. Potevamo ritornare così alle nostre postazioni. Da dietro la mia schiena si sentì un sospiro. Era di Kevin.

Kevin è lo sviluppatore delle applicazioni per iPhone, ed è il vero pezzo grosso della nostra azienda, dopo il CEO e il direttore. Ha due anni meno di me, quindi è il *maknae*, il più giovane tra tutti noi, ma siccome David l’ha ‘rubato’ alla società del portale del quartiere accanto, dove lavorava prima, è considerato un vero talento e di fatto occupa il terzo posto nella gerarchia aziendale.

Mentre l’app Android è sviluppata da due persone, quella per iPhone l’ha sempre fatta lui da solo, eppure non si nota alcuna differenza nei tempi di sviluppo con gli altri. Insomma, bisogna ammetterlo: Kevin è davvero bravo.

Il problema è che è il classico sviluppatore introverso che sembra più a suo agio a parlare con un computer che con gli esseri umani. Di solito è tranquillo, ma quando qualcosa nel codice non funziona o non riesce a trovare un *bug*, diventa troppo suscettibile ed inizia a sfogarsi in modo isterico con chi gli sta intorno. Ovviamente, la vittima principale di tutto questo sono sempre io, l’ultima arrivata⁸.

Entrai su Trello. Kevin aveva spostato nella lista *Risolto* la scheda ‘*Bug nella selezione dell’immagine di copertina*’ che avevo creato il giorno prima nella lista *Problemi*. Provai a testare il problema dalla mia postazione. Non funzionava ancora. Spostai di nuovo la scheda nella lista *Problemi* e scrissi un commento:

⁷ circa 30 euro (NdT)

⁸ Nelle aziende coreane, la gerarchia non considera l’età anagrafica, bensì il ruolo svolto nell’azienda e la seniorità al suo interno. Perciò, anche se si è più grandi d’età (e nella società coreana viene insegnato fin da piccoli a rispettare chi è più grande di te) in ambito lavorativo conta soprattutto l’esperienza e il livello della propria mansione. (NdT)

“Il problema si ripresenta ancora quando si allegano più di cinque foto.” Non appena premetti invio per pubblicare il commento, sentii Kevin tossicchiare.

Poco dopo, Kevin spostò di nuovo la scheda nella lista *Risolto* e scrisse: “Corretto e aggiornato.”

Feci un altro test: funzionava in condizioni normali, ma in certi casi no. Spostai ancora una volta la scheda su *Problemi* e aggiunsi un nuovo commento: “Il problema si ripresenta ancora se non si usa l’ultima versione di iOS.”

Appena premuto invio, Kevin mi chiamò con tono pungente da dietro.

“Anna.”

Non avevo fatto nulla di male, ma mi spaventai e mi strinsi nelle spalle mentre mi giravo.

“Sì?”

“A me funziona. Puoi solo controllare che versione del *build* stai usando?” Dice sempre di controllare, anche se è lui che ha sistemato la cosa. Genio oppure no? Per questa volta, decisi di lasciar correre e gli risposi che avrei controllato.

Kevin tornò a voltarsi verso la scrivania e sospirò profondamente.

Mi misi gli auricolari ed iniziai ad ascoltare il brano *Morceaux de fantaisie, Op. 3: No. 3, Mélodie*⁹ interpretato da Lyubov Smirnova. La mente si schiarì, e la rabbia si dissolse lentamente. Sentii l’umore risollevarsi. Domani avrei ascoltato Glenn Gould, dopodomani Cho Seong-jin.

Entrai in *Udon Market* e lasciai un commento sotto il post di Gobuki-al che vendeva una macchina per caffè a capsule.

“Sarebbe possibile incontrarci di persona alla stazione di Pangyo?”

In un attimo arrivò la risposta:

“Sì, possiamo incontrarci durante la pausa pranzo.”

Rimasi spiazzata da quanto si fosse concluso tutto così in fretta, ma pensai che tanto valesse farlo subito se era qualcosa che andava fatto. Intanto, nelle cuffie era partito il brano *Scarbo* da *Gaspard de la nuit* di Maurice Ravel.

*

Una donna, vestita in un completo da lavoro elegante, mi porse una borsa della spesa dicendo:

“Controlli prima il prodotto, per favore.”

⁹ Opera di musica classica composta da Rachmaninov (NdT)

Parlava con un tono sicuro, come se fosse abituata a fare questo tipo di scambi.

Aprii la busta e sollevai il coperchio della scatola. All'interno c'era la macchina del caffè argentata che avevo visto nella foto. Sembrava nuova di zecca, con perfino la pellicola sottile ancora attaccata sulla superficie. Fingendo di controllare meglio l'oggetto, lanciai un'occhiata furtiva al suo badge aziendale. Sul cartellino che portava appeso al collo era ben visibile il logo della UB Card e la scritta: '*Lee Ji-hye - Project Manager*'. Avevo sentito che alcuni reparti della UB Card avevano sede proprio nell'edificio accanto. Mi chiesi come mai, una persona che lavora in un'azienda così grande e rinomata, si metta a fare queste cose.

“Preferisce pagare in contanti o con bonifico?”

Le porsi le due banconote da 50.000 won che mi aveva dato il CEO.

“Ne faccia buon uso”, disse soltanto, prima di voltarsi e andarsene nella direzione opposta.

Nonostante il suo nickname, i suoi passi erano sorprendentemente veloci. Mentre la figura di Gobuki-al si allontanava sempre più, sentii un senso di inquietudine stringermi il petto. In fondo, non ero lì per un semplice scambio di seconda mano, ma per portare a termine la missione affidatami da David. Quando la sagoma della donna stava per scomparire all'orizzonte, mi misi a correre nella sua direzione, gridando: “Gobuki-al, aspetti un momento!”

Lei si fermò e si voltò. Dopo aver corso per circa un isolato, mi ritrovai di nuovo davanti a lei.

“Mi scusi, volevo solo chiederle una cosa... Ho notato che pubblica davvero un sacco di annunci su *Udong Market*...”

Nonostante non avessi corso molto, mi era venuto il fiatone. Mi presi un attimo per riprendere fiato, per poi continuare a parlare.

“Da dove vengono tutte quelle cose che mette in vendita?”

Gobuki-al mi fissò in silenzio. Tra noi calò un attimo di pausa. Fu lei a rompere il silenzio per prima.

“Non ha fame?”

“Come, scusi?”

“Non ha ancora pranzato, vero? Anche io stavo andando a prendermi un panino.”

Indicò l'insegna dello Starbucks che si trovava poco distante.

“Che ne dice se ne parliamo mentre mangiamo qualcosa? Offro io.”

“No, davvero, non ce n'è bisogno... Non si senta obbligata a rispondere alla domanda se non vuole...”

“Pago con i punti, non si preoccupi. Ne ho davvero tantissimi.

Probabilmente sono quella che ne ha più di tutti in Corea!"
Gobuki-al scoppiò in una risata fragorosa.

"In realtà è tutto per via di Luba...voglio dire, Lyubov Smirnova." Gobuki-al prese il bicchiere di caffè pieno di ghiaccio e, dopo averne tirato un sorso con la cannuccia, cominciò a parlare. Sollevò il badge che portava al collo e, colpendo leggermente con l'unghia dell'indice il logo di UB Card stampato sopra, disse:

"Il nostro presidente è un fanatico della musica classica."

"Lo so. Lo seguo anch'io su Instagram."

"Allora anche lei ascolta un po' di musica classica, a quanto pare."

Il presidente di UB Card, Cho Woon-beom, era una celebrità su Instagram con oltre duecentomila follower. Inizialmente aveva attirato l'attenzione perché era curioso vedere il presidente di una grande azienda usare un social network considerato cosa per giovani. Ma aveva iniziato a sfruttarlo piuttosto bene. Postava foto di birre scattate durante i viaggi all'estero, scene di vita domestica in cui cucinava con la famiglia, oppure lo si vedeva al supermercato mentre pagava personalmente con una carta della sua stessa azienda. Il tutto applicando alle foto filtri dai toni delicati. Questo aveva fatto andare fuori di testa le persone. Il profilo Instagram del presidente era anche un canale attraverso cui esprimeva con naturalezza la sua passione per la musica classica. Condivideva notizie su concerti internazionali o aggiornamenti dal mondo della musica colta, motivo per cui molti appassionati lo seguivano. Ed era proprio per questa sua grande passione che UB Card organizzava così tanti eventi legati al mondo della musica classica.

Gobuki-al disse che originariamente faceva parte del team di pianificazione eventi della UB Card. Si trattava del team che si occupava di tutto: dalla selezione e l'invito degli artisti, fino all'organizzazione vera e propria degli spettacoli, grandi o piccoli, che si tenevano una volta ogni trimestre.

"Lo saprai anche tu, ma da un paio d'anni giravano voci su un tour asiatico di Luba, no? Ogni volta erano solo pettegolezzi infondati. Ma quando alla fine dell'anno scorso è uscita la notizia che avrebbe fatto un recital a Tokyo, la gente ha cominciato a inondare di commenti l'Instagram del presidente con richieste tipo "Presidente, *la prego, porti Luba in Corea!*"

Vedendo la reazione dei follower, il presidente aveva convocato Gobuki-al per darle un incarico speciale.

"Bisogna assolutamente organizzare il concerto di Lyubov Smirnova in

Corea entro l'anno. Non badare ai costi."

E a quanto pare, per questo c'era una ricompensa speciale.

Gobuki-al raccontò di essere andata e tornata dalla Russia per ben tre volte durante l'inverno, impegnandosi con tutte le sue forze per ingaggiare Luba. Disse che, in tutti i quindici anni della sua carriera lavorativa, non aveva mai lavorato così intensamente come in quel periodo. Per un momento rimase assorta nei suoi ricordi. Alla fine, riuscì nel suo intento e fece sì che Luba tenesse il suo primo concerto in Corea. Il presidente ne fu felicissimo e le promise una promozione speciale per il trimestre successivo.

"Eravamo entrati nella fase lavorativa più intensa. Con me c'era una stagista con cui stavo lavorando al progetto. Un giorno mi disse: *'Dal servizio clienti stanno arrivando tantissime richieste di informazioni: vogliono sapere se è vero che Lyubov Smirnova verrà in Corea. Non sarebbe il caso di pubblicare un annuncio nella homepage?'* Di solito le comunicazioni ufficiali si fanno almeno sei mesi prima, quindi le dissi di procedere. Non pensavo ci fossero così tanti fan di Luba anche in Corea, ma non appena pubblicammo l'annuncio, la gente si precipitò sul profilo Instagram del presidente per lasciare un sacco di commenti di ringraziamento.

Nel momento in cui Gobuki-al stava richiedendo al team delle pubbliche relazioni di preparare un comunicato stampa, arrivò una chiamata urgente da parte del presidente. Non era passata nemmeno un'ora dalla pubblicazione dell'annuncio. Fu convocata nel suo ufficio senza capire il motivo, ma quando entrò il presidente era visibilmente in collera.

"Con la faccia paonazza, urlò a squarciagola chiedendo chi avesse osato pubblicare quell'annuncio senza il suo permesso."

"Come mai?"

"Probabilmente voleva essere il primo a postarlo sul suo Instagram."

Senza nemmeno il bisogno di guardarci negli occhi, io e Gobuki-al abbassammo la testa e iniziammo a ridacchiare, scuotendo le spalle.

"Fa ridere, non è vero? Ma allora se fa ridere perché mi fa male la testa? Se avessi saputo che il presidente voleva essere informato direttamente, avrei ovviamente chiesto il suo consenso prima di far pubblicare l'annuncio. Ma fino a quel momento, una volta che l'artista era confermato, ci occupavamo di tutto noi a livello operativo, senza chiedere altro. Non immaginavo che avrebbe trovato un pretesto per attaccarmi così. È vero, avevo talmente tanto da fare che non ci ho pensato abbastanza. Avrei dovuto fare un passo indietro e riflettere di più, pensando alla sua solida immagine su Instagram."

A causa di quell'episodio, il presidente annullò la promozione di Gobuki-al e addirittura la fece trasferire in un altro team.

“Beh, non è che mi abbiano declassata o simili. Anche questo non è certo un reparto dove non si fa nulla. Anzi, è uno dei settori principali di una società di carte di credito. All'inizio pensavo ‘*Va beh, prendiamola come un'occasione per imparare un nuovo lavoro*’.”

Il nuovo team, mi spiegò, si occupava di progettare le condizioni dei benefit delle carte e di gestire le partnership con le aziende che li offrivano.

Un mese prima, le era stato affidato per la prima volta l'incarico di pianificare i vantaggi di una nuova carta e di presentare il progetto in una riunione. Non sapeva che il presidente avrebbe partecipato senza preavviso, e questo l'aveva colta del tutto di sorpresa. Durante l'intera presentazione, il presidente era rimasto con le braccia conserte e con un'espressione che tradiva una certa insoddisfazione; poi, nella sessione dedicata alle domande e risposte, fu il primo a porre una domanda.

“Mi fa: ‘*Se mi dovessi indicare un solo motivo, il più forte, per cui le persone dovrebbero utilizzare questa carta, quale sarebbe?*’, Al che gli rispondo con sicurezza ‘*Beh, con questa carta i punti premio si accumulano al doppio della velocità*’. E sai lui che mi ha detto?”
“Cosa?”

“*Davvero? Pensai davvero che questo sia un incentivo così forte? Alle persone piacciono davvero così tanto i punti?*”

“Ma certo, non è così?”

“Appunto! Quindi io, ancora più sicura, gli ho risposto che sì che piacciono!
E lui sai che cosa mi ha detto?”

“Uhm, non saprei.”

“*Se i punti premio piacciono così tanto, allora il prossimo anno il tuo stipendio sarà pagato in punti*”. Mi ha detto proprio così. Poi, dopo aver lasciato soltanto l'ordine di trasmettere quella direttiva ai team di contabilità e di gestione generale, si era allontanato come se nulla fosse”. Questa volta non riuscimmo a ridere.

“Ma non è esagerato? Una cosa così ha senso?”

Gobuki-al, sorridendo, disse che quell'episodio sarebbe stato solo una delle tante piccole storie di cui si sarebbe parlato in azienda per i prossimi sei mesi al massimo. Ci sono stati incidenti ben peggiori, raccontati e tramandati per uno, cinque o addirittura per dieci anni. Secondo lei, le persone che occupano certe posizioni dirigenziali ragionano in modo del tutto diverso da noi comuni dipendenti, e quindi è meglio non farsi troppe

domande sulla loro logica o sul loro comportamento.

“Non devi pensare che ci sia qualcosa di strano. Se inizi a farlo, ti viene solo un gran mal di testa.”

Gobuki-al mi disse che quel mese lo stipendio non le era arrivato. Si era collegata al sito della UB Card dove è possibile controllare i punti accumulati. E proprio come aveva detto il presidente, vide che lo stipendio le era stato davvero interamente convertito in punti. Quando vide quel numero enorme di punti, raccontò di aver provato una sensazione di umiliazione talmente forte da sembrare che qualcosa, a partire dal petto, le crollasse giù fin sotto i piedi. Poi mi chiese:

“Ti è mai capitato di piangere sul posto di lavoro?”

Mi presi un momento per riflettere, poi scossi la testa.

“In quindici anni di vita aziendale, non avevo mai pianto. Nemmeno quando la mia promozione fu annullata a causa del progetto per il concerto di Luba, nemmeno quando venni trasferita in un altro team, o quando feci i bagagli per lasciare Gangnam e trasferirmi a Pangyo. Non ho versato una singola lacrima. Ma dopo aver visto quei punti, mi sono messa a piangere. Perché erano troppi. Perché mi sentivo completamente smarrita”.

Passò la notte immersa nell’umiliazione, con la sensazione che forse, ormai, lei come persona non esistesse più. Eppure il giorno seguente era arrivato come sempre, e lei dovette affrontare la realtà: esisteva ancora in questo mondo e doveva andare per forza a lavoro. Quella stessa sera, Gobuki-al capì qualcosa di sorprendente: in fondo non era cambiato nulla. Con i punti prendeva il caffè del mattino, pranzava in ristoranti convenzionati, faceva la spesa, e aveva pagato con i punti perfino il regalo di compleanno per i genitori. Dopo una settimana trascorsa così, era riuscita ad accettare tutto con maggiore serenità.

“In realtà quello che avrei dovuto ricevere non erano punti, ma soldi. Ma, dopotutto, che cosa sono i soldi? Alla fine anche il denaro non è altro che un tipo di sistema a punti in questo mondo in cui viviamo. Così ho deciso di pensarla in questo modo.”

“In che modo?”

“Basta convertire di nuovo i punti in denaro, no?”

Da quel momento, Gobuki-al aveva iniziato a cercare il modo più efficiente per trasformare quei punti in soldi. Per prima cosa, usando i punti, ordinava qualche prodotto che si sarebbe venduto facilmente, poi lo fotografava e lo metteva in vendita su un’app di compravendita dell’usato - proprio *Udong Market*, quella che stavo sviluppando io. Quando poi qualcuno le scriveva, lo incontrava di persona per concludere

la transazione.

Dopo aver ascoltato tutto, le chiesi con esitazione:

“Però, per venderli, deve offrire quei prodotti ad un prezzo più basso rispetto al loro valore originale. E poi, tra ordinarli, fare le foto e incontrare la gente... in termini di tempo e impegno, non rischia di rimetterci lei?”

“Se inserisco l’ID aziendale posso acquistare con lo sconto. Faccio gli ordini durante l’orario di lavoro, e poi, nella pausa pranzo o quando esco per lavoro, concludo le vendite di persona. Non uso quasi mai il mio tempo libero. Cerco di trovare un equilibrio che riduca al minimo le perdite, per quanto mi è possibile”.

Non so perché, ma proprio in quel momento, dopo averla ascoltata, le dissi:

“Sa...in realtà... io lavoro per *Udong Market*”.

Gobuki-al mi guardò con occhi sbarrati e subito dopo batté una volta le mani, con un suono secco. Le sue mani, unite come se fosse in procinto di pregare, rimasero per un momento sospese tra di noi.

“Sul serio? Non pensavo di incontrare qui la mia benefattrice!”

Gobuki-al iniziò a raccontarmi con entusiasmo quanto fosse facile e intuitivo usare *Udong Market*, quanto fosse stata sviluppata con attenzione ai dettagli e quali vantaggi avesse rispetto ad altri servizi simili: mi stava dando, letteralmente, la voce del cliente in presa diretta. Tra tutte le funzioni, quella che le piaceva di più era il ‘*Rilancio dei post*’.

“Nei forum dell’usato, una volta che il post finisce in fondo alla lista, riportarlo in alto è molto faticoso. Devi riscrivere tutto daccapo, copiare e incollare i contenuti, allegare di nuovo le foto. Per chi, come me, pubblica molti annunci, è davvero seccante fare tutto questo ogni volta. Ma con *Udong Market* basta un clic e il post torna subito in cima. È comodissimo”.

La funzione per rilanciare i post era stata una mia idea. Per evitare abusi, avevamo impostato un limite: si poteva usare solo una volta ogni tre giorni.

“Anche la chat è comoda, e trovo molto utile la possibilità di lasciare una valutazione agli acquirenti. Però a volte capita un problema: quando provo a cambiare l’immagine principale di un annuncio già pubblicato, a volte capita che non si aggiorni. Nella schermata di modifica sembra tutto corretto, ma dopo aver premuto il pulsante di conferma resta la vecchia foto”.

Ero già a conoscenza di quel bug, Kevin ci stava lavorando con impegno.

“Sì, l’abbiamo individuato e stiamo lavorando alla correzione. Con il prossimo aggiornamento dovrebbe essere risolto”.

Gobuki-al, raggiante, disse che avrebbe lasciato sicuramente una recensione a cinque stelle sull'*App Store*.

Uscimmo dalla caffetteria. La primavera era ormai pienamente sbucciata, e stava avanzando decisa verso l'estate. Fino al giorno prima le mattine e le sere erano ancora fresche, tipiche dei primi giorni primaverili, ma adesso sentivo il sole caldo sulla nuca, e un leggero velo di sudore iniziava a bagnarmi la schiena. Impiegati con il badge al collo camminavano con i loro trench leggeri arrotolati sulle braccia e un caffè da asporto in mano. Quello era l'unico momento della giornata in cui potevano muoversi e godersi un po' di sole. Un gruppo rumoroso con al collo il badge dell'azienda dove aveva precedentemente lavorato Kevin passò di fronte a noi.

Io ero finita a lavorare per la nostra startup solo perché l'agenzia dove lavoravo prima era fallita, e nessun altro mi aveva chiamata. Ma mi sono chiesta spesso perché uno in gamba come Kevin avesse scelto di lavorare da noi.

Il nostro CEO ripeteva sempre "*Lo stipendio ve lo sistemiamo bene appena partono le inserzioni pubblicitarie*", quindi non può esser stata una questione di soldi.

A quanto pare, la carta vincente che il capo aveva giocato con Kevin fu il garantirgli completa carta bianca dicendogli che avrebbe potuto fare tutto quello che avrebbe voluto a livello di sviluppo. Era già sorprendente che fosse riuscito a convincerlo così, ma era ancora più sorprendente che Kevin si fosse davvero lasciato convincere.

Mi chiedo se adesso Kevin stia davvero facendo tutto quello che vuole, a livello di sviluppo. Ma a vederlo così impegnato ogni giorno a correggere bug, non ne sarei poi tanto sicura.

Gobuki-al disse che doveva andare in trasferta e che aveva lasciato la macchina in un parcheggio vicino alla stazione di Pangyo. Così ci incamminammo insieme verso un cavalcavia pedonale per attraversare la strada. Ma una volta salite in cima alle scale, ci accorgemmo che c'era qualcosa di strano.

Il cavalcavia non ci portava dall'altra parte della strada, come ci si sarebbe aspettati. Invece, piegava su sé stesso e tornava dalla stessa parte da cui eravamo venute. In pratica, il cavalcavia avrebbe dovuto attraversare la strada, ma era stato costruito in parallelo ad essa.

Gobuki-al mi chiese:

"Che strano, ma possiamo davvero chiamarlo 'cavalcavia'?"

“Non saprei, forse è stato progettato male”.

“Oppure l’hanno fatto così per creare un po’ di ombra lì sotto, così la gente può ripararsi dal sole o dalla pioggia”.

“Magari è per far fare un po’ di esercizio fisico ai dipendenti, che se ne stanno tutto il giorno seduti alla scrivania...”

“O forse è solo un’installazione artistica. Una di quelle che sembrano messe lì tanto per, perché la legge impone una certa percentuale di arte pubblica, e quindi ogni edificio se ne ritrova uno davanti.”

“Ma quindi come facciamo?”

“Non ci resta che riscendere, suppongo”. Poi aggiunse: “Però devo ammettere che ora che siamo qui, c’è davvero una bella vista, eh”.

Gobuki-al, a metà del cavalcavia, si avvicinò alla ringhiera e vi appoggiò le braccia, con il mento posato sulle mani. Intorno a noi edifici dal rivestimento lucido come specchi, si estendevano fitti fino all’orizzonte. Costruzioni dal tocco eccessivamente futuristico, come se volessero a tutti i costi incarnare l’idea della Techno Valley americana.

Quando arrivai per la prima volta in questo posto, mi sembrava una città spaziale fredda e inumana, come se fosse uscita da un film di fantascienza. Eppure anche nella Techno Valley, una volta passato l’inverno, l’acqua torna a scorrere, arriva la primavera, i ciliegi fioriscono in tutto il loro splendore, e l'estate fa il suo caldo ritorno.

Gobuki-al indicò qualcosa col dito.

“Wow, guarda lì, l’edificio della NC è davvero impressionante”. Era la sede della NCSoft, la più grande azienda di gaming della zona di Pangyo. Le dimensioni dell’edificio erano imponenti quanto quelle dell’azienda stessa.

Le dissi:

“Almeno un paio di quei vetri, direi che li ho pagati io”.

“Giocavi a *Lineage*, vero?”

“Un tempo, sì.”

“In questa zona ci sono anche tante startup, giusto?”

“Ce ne sono tantissime. Solo nell’edificio dove siamo noi, ce ne saranno almeno cinque o sei”.

“Ho letto da qualche parte che solo il 3% delle startup riesce a sopravvivere fino alla fine. Secondo te, *Udong Market* ce la farà?”

Rivolsi nuovamente lo sguardo verso la sede della NCSoft. Il centro dell’edificio era completamente vuoto, come se fosse stato scavato. Assomigliava a una lunga “ㅁ”, la consonante coreana¹⁰, allungata in

¹⁰ Il suono della consonante coreana “ㅁ” corrisponde alla nostra [m] - NdT.

orizzontale. In mezzo si apriva un cielo terso, acceso di luce diurna. Era quel tipo di cielo dalla forma squadrata che si finisce sempre per guardare almeno una volta, camminando con il caffè in mano e il badge al collo.

Ogni volta che vedeva quel cielo incorniciato e perfettamente quadrato dagli edifici circostanti, immaginavo che qualcosa lo attraversasse: un drago, uno stormo di uccelli, una mongolfiera, un elicottero.

“Chissà. Immagino che il nostro CEO e il direttore ci pensino tutti i giorni...come attirare investimenti, come fare profitti, come diventare quel 3% di startup che ce la fanno. Scommetto che ci pensano fino all’ultimo secondo prima di addormentarsi”.

“Anch’io lo penso. Ma appena esco dall’ufficio, stacco completamente: niente più pensieri sul lavoro, solo cose belle, solo immagini belle. Tipo...tartarughe. O foto di tartarughe. O video di tartarughe”.

Quando girai la testa per guardarla, lei stava già scorrendo la galleria sullo smartphone. Poi mi mostrò una foto: un primo piano del profilo di una tartaruga. Sotto l’occhio, una macchia arancione brillante spiccava nitida. “Carina, vero? È la tartaruga che ho a casa. Si chiama Lambo”. Poi aggiunse “Lambo, da *Lamborghini*”.

Annuii, facendo capire che avevo colto il gioco di parole, e lei mi mostrò un’altra foto di una tartaruga, a dire il vero non molto diversa dalla prima.

“Questa è la seconda, si chiama Mase”.

“...Rati?”

“Oh, esatto!”

Sollecitata dall’entusiasmo, tirò fuori la foto di un’altra tartaruga, anche questa sorprendentemente simile alle altre due.

“E questa è l’ultima arrivata”.

“Fammi indovinare. Si chiama Ferra? Come *Ferrari*? ”

“Wow, certo che sei proprio sveglia!”

Tirai fuori il portafoglio e chiesi a Gobuki-al:

“Dei prodotti che ha messo in vendita su *Udong Market*... potrei comprarne un altro per caso?”

*

In realtà mi è capitato di piangere a lavoro. Però non l’avevo detto a Gobuki-al. Era successo in un momento talmente veloce che quasi non me ne ero accorto: un istante di pura frustrazione, quando l’ennesimo sospiro di Kevin, seduto dietro di me, mi aveva innervosito a tal punto da farmi scoppiare. Avevo preso a calci la porta del bagno, e nel momento

esatto in cui l'avevo colpita con la forza, le lacrime mi erano uscite da sole. Tutto lì. Ma anche se era durato qualcosa come un secondo, non potevo dire di non aver pianto.

Comprai un piccolo set LEGO dal bagagliaio dell'auto di Gobuki-al. Faceva parte della serie di *Star Wars*, identica a quella che Kevin teneva sulla sua scrivania. Sapevo già che gli piacevano i LEGO, ancora prima che entrasse in azienda. Siccome era uno di quei talenti che il nostro CEO era riuscito a reclutare grazie alla sua rete di contatti, era praticamente scontato che sarebbe stato assunto, ma un colloquio formale bisognava comunque farlo. Durante quell'incontro, dopo tre o quattro domande tecniche sul linguaggio di sviluppo, il CEO fece a Kevin una domanda finale.

“Come ben sai, la nostra è un’azienda piccola. Perciò non basta essere bravi a sviluppare, bisogna anche sapersi integrare bene con gli altri. Siamo in meno di dieci, se nasce un conflitto, beh, non è un posto da cui puoi semplicemente scappare. Ci si vede tutti i giorni. Quindi anche la componente sociale è importante. Pensi di riuscire a legare con il resto del team?”

All’epoca Kevin cercò di dimostrare la propria socievolezza raccontando di aver lavorato per tre anni come tesoriere del club di LEGO all’università KAIST. Io, seduta accanto al CEO come fossi invisibile, dovetti trattenermi per non scoppiare a ridere. KAIST, LEGO, tesoriere...nessuno di questi elementi suonava propriamente socievole. Se almeno fosse stato presidente del club, avrebbe fatto un’altra impressione.

Mi tornò in mente quel detto: ‘*Un programmatore introverso, quando parla con qualcuno, guarda le proprie scarpe. Un programmatore estroverso invece guarda le scarpe dell’altro.*’ In un mondo del genere fatto di programmati, cosa potrà mai significare un club LEGO? Forse è l’equivalente del festaiolo pazzo?

Ore 13:10. Salgo sul tetto dell’edificio. Era l’ora in cui Kevin, puntualmente ogni giorno, saliva per fumare. Era incredibile quanto fosse regolare, quasi come un robot: fumava solo e sempre alla stessa ora.

Proprio come avevo previsto, lo incrociai mentre stava finendo la sigaretta e si stava voltando per scendere. Appena mi vide, sussultò. Poi, quando notò tra le mie mani la scatola LEGO di *Darth Vader Transformation* della serie Star Wars, sobbalzò di nuovo, questa volta ancora più sorpreso.

Gli porsi la scatola e gli dissi “È un regalo di compleanno in anticipo”. Sembrava stesse valutando se fosse giusto accettarlo o meno, ma le mani si stavano già muovendo verso la confezione. Sembrava un robot

con un algoritmo mal calibrato.

“Non è che magari lo hai già?” gli chiesi.

“No, no... non ce l’ho. In effetti stavo proprio pensando di prenderlo...”

Disse e senza guardarmi in volto prese la scatola. Tenendola stretta tra l’addome e le mani, iniziò a giocherellare con un angolo della confezione. Io mi allontanai lentamente e camminai fino al bordo del tetto dove Kevin era solito fumare. Salendo su un muretto che delimitava l’aiuola, mi fermai ad osservare il panorama. Da lì si vedeva anche l’edificio di prima, quello a forma di ‘¤’, lo stesso che si vedeva dal cavalcavia dove ero stata con Gobuki-al. Si riusciva a vedere perfino quel cavalcavia così insolito.

Mi voltai verso Kevin e gli chiesi:

“Come ti sembra il codice, se lo guardi da lontano?”

Kevin alzò lo sguardo in silenzio.

“Mi piacerebbe che non ti identificassi così tanto con il codice che scrivi”.

Poi aggiunsi:

“Un bug è solo un bug. Non è il bug a consumarti, Kevin”.

Lo sguardo di Kevin era rivolto verso le mie scarpe da ginnastica. Scesi con un salto dal muretto dell’aiuola e presi dalla borsa della spesa, appoggiata a terra, la scatola della macchina per il caffè in capsule.

“La metto nella saletta comune. Beviamola insieme. Chiederò a Daesik di comprare le capsule.”

In quel momento, sia il mio telefono che quello di Kevin vibrarono quasi all’unisono. Tirammo fuori i nostri smartphone dalla tasca e controllammo la notifica. Lo stesso identico sorriso si dipinse sui nostri volti.

*

Ero rimasta sola in ufficio, quando improvvisamente entrò il CEO, che credevo fosse già andato via. Mi chiese come mai, di venerdì, non fossi ancora tornata a casa. Inventai una scusa, dicendo che avevo ancora del lavoro da finire. Allora lui, con un’aria quasi commossa, mi guardò e disse: “Appena partiamo con la pubblicità, quando inizieremo a guadagnare sul serio, ti prometto che assumerò un altro planner”.

“Prima di assumerne un altro, sarebbe meglio assumere uno sviluppatore iOS. Mi sento morire”.

“Come mai? Kevin continua ad infastidirti?”

“Serve dirlo?”

“Kevin, quel bastardo... l’ho assecondato troppo, così non va bene”.

Così dicendo, all’improvviso il CEO sferrò un calcio alla sedia di Kevin con

una tale forza che questa, avendo le rotelle, sfrecciò senza controllo fino all'ingresso dell'ufficio. Una scena impensabile se ci fosse stato Kevin in persona. Semmai Kevin minacciasse di dimettersi, il CEO sarebbe capace di inginocchiarsi pur di convincerlo a restare.

“Sta facendo da solo un lavoro che sarebbe già troppo per due persone. Anche se è un genio, quanto può reggere? Mica è Steve Jobs!”

“Va bene, va bene. Appena partiamo con la pubblicità, giuro che assumo anche un altro sviluppatore iOS e un assistente per te, Anna.”

Raccolsi un po’ i bicchieri di carta sparsi sulla mia scrivania e li gettai nel cestino.

“Ah, David. Da oggi basta caffè solubile. Usiamo la macchinetta a capsule. La porto io.”

“Uhm, ma quanto costa?”

“Ovviamente costa più del caffè solubile” - risposi - “ma non pensa che possa aumentare la produttività a lavoro? È come per le auto: c’è differenza tra l’usare benzina normale e benzina premium, no?”

Il CEO, incrociando le braccia, esitò un momento prima di rispondere:

“Vedrò che si può fare, ti prometto che ci penserò su con il massimo spirito positivo”.

Poi aggiunse, con un mezzo sorriso:

“Lo sai che cerco di essere molto attento a non farti arrabbiare, non è vero?”

Come se fosse lui quello da compatire.

In realtà non ero rimasta in ufficio a fare gli straordinari. La prevendita per il recital di Lyubov Smirnova sarebbe iniziata alle nove, e sapevo che se fossi tornata a casa non sarei riuscita a prenderli per tempo. Avevo così deciso di trattenermi in ufficio per passare il tempo, e solo dopo essermi assicurata il mio biglietto, sarei tornata a casa col cuore più leggero.

Tenni aperta la pagina della prevendita con l’orologio del server ben visibile, e rimasi lì ad aspettare che scoccassero le 21:00:00. Nel frattempo, entrai nella chat di gruppo intitolata ‘Il solitario Cho Seong-jin’. Appena collegata, vidi che qualcuno aveva postato una foto di Cho Seong-jin con una scritta sopra “Per favore, qualcuno mi può mandare le foto della Carnegie Hall in alta qualità?”.

Aprii la cartella *Chopin* sul mio MacBook. Migliaia di file in formato jpg, gif, avi: un’intera galleria di Cho Seong-jin apparve sullo schermo. Ne cliccai uno. Apparve una gif in cui suonava, con le labbra appena arricciate come un’anatra e la frangia che ondeggiava a tempo. Non c’era audio, ma sapevo con certezza che stava eseguendo *Clair de Lune* di Debussy. Era semplicemente perfetto. Come può un essere umano essere così

elegantemente bello?

Questa volta aprii la cartella dove avevo raccolto tutte le foto del concerto alla Carnegie Hall. Scelsi alcune delle migliori in alta risoluzione, e le inviai nella chat. Subito dopo ne arrivò un'altra: una foto profilo di Cho Seong-jin, con il mento appoggiato al coperchio della tastiera di un pianoforte a coda. Sul margine presentava una scritta storta fatta a mano: “*Grazie mille. Le auguro di lavorare poco e di guadagnare tanto finché vive.*”

Prima che scoccassero le nove, avevo ancora una cosa da fare.

Il recital di Cho Seong-jin a Hong Kong che avevo prenotato mesi prima era ormai previsto per il mese prossimo. Avrei approfittato di una combinazione perfetta: giorni festivi, weekend e un giorno di ferie tenuto da parte, per godermi tre notti e quattro giorni via, e naturalmente anche il concerto. Mi collegai al sito della compagnia aerea e acquistai il biglietto aereo di andata e ritorno per Hong Kong. Era un po' caro, forse. Ma pensai: *Va bene così, oggi ho ricevuto lo stipendio.*

(Il titolo del racconto si ispira all'omonimo saggio scritto da Alain de Botton).

Gruppo 4: Traduzione a cura di Romina Albanese e Irene Lustrissimi

Le gioie e i dolori del lavoro

“È l'ora dello *Scrum*!”

Le nove del mattino.

Lo *Scrum* è il momento preferito dal nostro CEO: un elemento fondamentale della metodologia *Agile*, che ha iniziato a diffondersi negli Stati Uniti, principalmente nella Silicon Valley, all'inizio degli anni 2000. È una tecnica di gestione dei progetti ampiamente adottata, soprattutto nelle piccole startup come la nostra. Il principio base per eseguire lo *Scrum* quotidianamente è il seguente. Ogni giorno, all'orario stabilito, in piedi e in modo conciso, ciascun membro del team condivide ciò che ha fatto il giorno precedente e ciò che intende fare oggi. Al termine, lo *Scrum Master* verifica lo stato complessivo dei progressi. L'obiettivo è quello di condividere in modo sintetico lo stato dei lavori di ciascun membro, per proseguire in maniera più efficiente. Se lo *Scrum* viene condotto con una corretta comprensione dell'*Agile*, tutto il processo, anche se lungo, dovrebbe concludersi in massimo 15 minuti. Tuttavia, il nostro CEO considera lo *Scrum* come una sorta di assemblea quotidiana, il che rappresenta un problema serio. Anche se noi dipendenti riusciamo a concluderlo in meno di dieci minuti, alla fine il CEO continua a parlare per oltre venti minuti, facendoci perdere più di mezz'ora ogni giorno.

“Allora, cominciamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer ed è coreana.

Anche se l'azienda non si trova nella Silicon Valley, ma nella Pangyo Techno Valley, usiamo comunque nomi inglesi per decisione del CEO. L'idea era quella di creare un ambiente di lavoro orizzontale e paritario, in cui tutti, dal CEO ai dipendenti, utilizzassero solo nomi inglesi, considerando la necessità di prendere decisioni rapide, tipica delle startup. Il sistema gerarchico tradizionale veniva visto come inefficiente. L'intenzione non era negativa. Tuttavia, quando si parla con il CEO o con i dirigenti, tutti finivano per utilizzare titoli di rispetto come: “La richiesta avanzata dal Dottor David...” oppure “Come è stato detto dal Dottor

Andrew...”. A questo punto, che senso aveva usare nomi inglesi? Il problema era che a David, il CEO, questo non dispiaceva affatto. In realtà, veniva da pensare che l'introduzione della cultura orizzontale fosse solo una scusa per non dover usare il suo nome coreano, piuttosto antiquato, Pak Dae Sik.

C'erano anche altri svantaggi nell'uso dei nomi inglesi. Dal momento che ci si chiamava solo per nome, senza titoli onorifici, era più facile per i più anziani dare del tu ai più giovani. Persino io, che mi chiamo Kim Anna, quando sono stata assunta, ho deciso di usare semplicemente ‘Anna’ come nome inglese. Così, tutti hanno cominciato a chiamarmi ‘Anna, Anna’ in modo troppo informale, e ogni volta che mi chiamavano così mi dava fastidio. Avrei dovuto scegliere un nome inglese completamente diverso, che mi permetesse di separare la mia identità quotidiana, magari qualcosa come ‘Olivia’. Il CEO, insieme a tutti i dieci dipendenti, si era riunito in cerchio per fare lo Scrum, con la propria scrivania alle spalle. Giunto il mio turno, dato che ero l'ultima, appena finiti di parlare, il CEO mi fissò e mi chiese.

“Anna, per quanto riguarda *Geobugia!* Di questo, questo. Cosa hai intenzione di fare?”

Il CEO scrisse ‘*Geobugia!*’¹¹ sulla lavagna bianca dietro di sé, poi cerchiò le parole più volte. Subito dopo, cancellò la scritta con la mano, che si annerì completamente.

“Ah, non sopporto nemmeno vedere la parola ‘tartaruga’.”

‘*Geobugia!*’ era l'utente che pubblicava più annunci sulla nostra app, ‘Udon Market’. La nostra azienda non vendeva udon, ma stava sviluppando un'app che permettesse la compravendita di seconda mano basata sulla posizione dell'utente. Udon Market era una sorta di ‘mercatino dell'usato del nostro quartiere’, ma con l'intento di rendere le transazioni facili e veloci, come mangiare una ciotola di udon in un colpo solo, come diceva il CEO David. Non so se fosse un nome particolarmente azzeccato, ma tra le app con un concetto simile, era riuscita a guadagnare una certa posizione di vantaggio, tanto che la startup stava entrando in una fase relativamente stabile. Una volta che avevamo acquisito una base di utenti, il prossimo obiettivo dell'azienda era

¹¹ La traduzione letterale sarebbe “Uova di Tartaruga”.

lanciare la pubblicità locale. Tra gli oggetti usati pubblicati dai residenti del quartiere, mobili troppo belli per essere buttati, vestiti per bambini diventati troppo piccoli, elettronica ancora utilizzabile, si sarebbero inseriti naturalmente annunci della zona, come quelli di palestre appena aperte, aziende di ristrutturazione o studi fotografici. Il nostro piano era completare lo sviluppo degli strumenti pubblicitari, avviare le vendite e iniziare la commercializzazione delle pubblicità entro la fine dell'anno. Da quel momento, Udon Market avrebbe cominciato a generare profitti. Era una questione cruciale per il CEO e per l'amministratore. *Geobugia*/aveva iniziato a pubblicare quasi cento annunci al giorno nelle zone di Gangnam e Pangyo da qualche settimana. Già questo rendeva difficile considerarli un utente normale. La cosa più strana era che non vendevano articoli di seconda mano, ma prodotti nuovi, mai aperti. I prezzi erano sempre un po' più bassi rispetto al prezzo minimo online. Le descrizioni erano quasi assenti: solo il nome del prodotto, il modello e la possibilità di acquisto diretto o tramite spedizione. Niente di più. Non c'era nemmeno coerenza tra gli articoli messi in vendita. Quando pubblicavano purificatori d'aria, aspirapolvere o macchine per il caffè, pensavo che forse stessero importando elettronica a buon mercato, ma poi arrivavano prodotti come fondotinta, giacche antivento, ginseng e Lego, e questo mi confondeva completamente. Tuttavia, non pensavo che fosse un grande problema, dato che la percentuale di transazioni riuscite era del 100%, e nella pagina del loro profilo c'erano commenti entusiasti degli acquirenti come "Grazie per aver venduto ottimi prodotti a buon prezzo!". Ma a quanto pare, il CEO la pensava diversamente.

"Possiamo davvero permettere che utenti che non rispecchiano lo scopo del nostro servizio continuino a usare l'app in questo modo? Se appena si apre l'app, la schermata è completamente invasa da loro annunci, credi che gli utenti penseranno che il nostro servizio sia un 'mercato di quartiere'? A questo punto, non dovremmo considerarlo un trasgressore? Non possiamo penalizzarlo?"

Andrew, che stava in piedi accanto al CEO, incrociò le braccia e annui con la testa.

"Inoltre, quella foto di profilo. È un primo piano del volto di una vera tartaruga. È così disgustosa che non riesco nemmeno a guardarla. Vi faccio capire quanto odio i rettili: Quando ero al servizio militare, durante

un turno di guardia, stavo tornando alla mia stanza e, nel bel mezzo del tragitto, una lucertola di queste dimensioni mi bloccò la strada.”

Il CEO allargò le braccia fino alla larghezza delle spalle.

“Non sto mentendo, era davvero così grande! Per colpa di quella lucertola, non sono riuscito a passare di lì fino all’alba. Quella notte non ho chiuso occhio. Odio i rettili.”

Divagare era una specialità del CEO. Dovevo riportare la conversazione sull’argomento.

“Capisco come si sente David, ma comunque non si può considerare il profilo di *Geobugial* come trasgressore.”

Tutti gli sguardi dei dipendenti, disposti in cerchio come in una danza *ganggangsullae*¹², si rivolsero verso di me.

“Grazie a *Geobugial*, stiamo verificando un enorme aumento dei numeri sulla homepage. Le visualizzazioni, il numero di utenti e le visite di ritorno sono tutti in aumento da quando è comparso. Non sappiamo se sia merito suo, ma anche i nuovi iscritti continuano a crescere ogni settimana. Inoltre, *Geobugial* vanta un tasso di successo delle transazioni del 100%. Non è affatto un trasgressore. Anzi, sarebbe più corretto considerarlo un utente fedele.”

Prima ancora che finissi di parlare, il CEO tirò fuori lo smartphone e disse.

“Anche se è così, dobbiamo fare attenzione... dovrebbe aumentare con moderazione.”

Poi aprì ‘Udon Market’ e ci mostrò la schermata della timeline.

“Guarda qua. Ho dovuto scorrere dieci volte prima di trovare un post che non fosse di quel dannato.”

Il CEO suggerì di limitare la visibilità quando un singolo utente, come *Geobugial*, pubblica troppi post. Gli sviluppatori del server sospirarono e lo rimproverarono con garbo, lasciando intendere: “Si rende conto di quanto tempo ci vorrebbe solo per sviluppare una funzione del genere? Abbiamo già promesso di lanciare la piattaforma pubblicitaria entro fine anno, quindi, per favore, evitiamo idee strampalate.” Il meeting andava avanti da quasi quaranta minuti. Sarebbe stato più utile per lo sviluppo di

¹² La *ganggangsullae* è una tradizionale danza circolare coreana, eseguita da donne per celebrare il raccolto e invocare prosperità.

Udon Market se ci fossimo messi al lavoro, ma il CEO non sembrava avere alcuna intenzione di terminare lo scrum.

“E se... fosse merce rubata?”

“Cosa?”

“Non ti sembra strano? Vendere cose che non sono mai state aperte, cento pezzi al giorno. E se fosse tutta roba rubata? Voglio dire, sarebbe un grosso problema. O forse appropriazione indebita. Sarebbe davvero un guaio.”

Inclinai leggermente la testa all’indietro e chiusi gli occhi lentamente. Il CEO continuò a parlare.

“Che ne diresti di incontrare *Geobugia!*? Anna, potresti andarci?”

“Io?”

Il CEO tirò fuori il portafoglio dalla tasca posteriore dei suoi jeans e mi mise in mano due banconote da cinquantamila won¹³, stringendole forte.

“Usa questi soldi per incontrare *Geobugia!*, fai qualche transazione con lui. Ah, e naturalmente puoi tenere ciò che compri.”

Non riuscendo a nascondere la mia irritazione, chiesi.

“E poi? Cosa gli dico se lo incontro?”

“Devi solo dirgli che siamo grati che usi il nostro servizio, ma che non deve fare spam e deve pubblicare in modo più moderato. Una volta ogni ora, massimo venti post al giorno.”

Era assurdo.

“E che ne dici di cambiare anche la foto del profilo? Non una tartaruga vera e propria, ma magari una tartaruga ninja o qualcosa del genere?”

Dopo quarantacinque minuti, lo scrum finì. Finalmente potemmo sederci ai nostri posti. Percepii un sospiro dietro di me. Era Kevin. Kevin era lo sviluppatore dell’app per iPhone e, al di fuori del CEO e del direttore, era il superiore nella nostra azienda. Anche se aveva due anni in meno di me ed era l’ultimo arrivato del gruppo, in realtà occupava il terzo posto nella gerarchia, dato che David lo aveva assunto come ‘genio dello sviluppo’ dalla compagnia del quartiere. Anche se per l’app Android c’erano due

¹³ Circa 36 euro.

sviluppatori, Kevin aveva sviluppato da solo l'app per iPhone fino a quel momento, e, nonostante ciò, non c'era una grande differenza in termini di velocità, quindi era davvero molto competente. Tuttavia, il suo stile era quello tipico dello sviluppatore, che preferisce parlare con il computer piuttosto che con le persone. Di solito era tranquillo, ma quando il codice non funzionava o i bug non venivano risolti, diventava estremamente sensibile e tendeva a fare scenate con chi gli stava intorno. E, ovviamente, il principale bersaglio di questa frustrazione ero io, che in effetti ero l'ultima della scala gerarchica.

Mi connessi a Trello. La scheda ‘Bug nella selezione della foto del profilo’ che avevo creato il giorno prima nella lista ‘Problemi’ era stata spostata da Kevin nella lista ‘Problemi risolti’. Provai a fare un test dalla mia postazione, ma non funzionava ancora. Spostai di nuovo la scheda nella lista ‘Problemi’ e lasciai un commento. Si verificava ancora quando venivano indicate più di cinque foto. Appena scrissi un commento sulla scheda e premei Invio, sentii un colpo di tosse da parte di Kevin. Poco dopo, Kevin spostò di nuovo la scheda nella lista ‘Risolto’ e aggiunse un commento.

Modifica e aggiornamento completati.

Rifacendo il test, notai che in un ambiente normale funzionava bene, ma c'erano ancora dei casi in cui non andava. Spostai di nuovo la scheda nella lista ‘Problemi’ e lasciai un commento.

Si verificava ancora se non si utilizzava l'ultima versione di iOS. “Anna.”

Non avevo fatto nulla di male, ma mi spaventai, ritrassi le spalle e mi girai di scatto.

“Che c’è?”

“A me funziona bene. Per favore, controlla la versione del build?”

Lui sistemava il problema e poi ogni volta diceva a me di verificare. Era davvero un genio sviluppatore? Comunque, per ora decisi di fidarmi e farlo. Kevin girò di nuovo la sedia verso la scrivania e sospirò profondamente. Misi le cuffie e ascoltai ‘Album per la gioventù, Op. 3 - Melodia’, eseguito da Lubov Smirnova. La mia mente si schiarì, la rabbia svanì lentamente e improvvisamente mi sentii più positivo. Domani avrei ascoltato Glenn Gould e, forse, Cho Seong Jin. Entrai in Udon Market e

lasciai un commento sotto l'annuncio di una macchina per caffè in capsula che *Geobugia*/stava vendendo.

“Posso ritirarlo direttamente alla stazione di Pangyo?”

In un attimo arrivò una risposta.

“Certo. Vediamoci a pranzo.”

Rimasi un po’ sorpresa dall'improvviso cambiamento di scenario, ma pensai che, se avessi dovuto farlo comunque, tanto sarebbe valso farlo subito. La musica nelle cuffie cambiò in Gaspard de la nuit.

Una donna elegantemente vestita in un completo raffinato mi porse una shopping bag e disse:

“Controlli prima l’oggetto, per favore.”

Parlava con un tono esperto, come se avesse già fatto una cosa del genere molte volte. Aprii la busta e sollevai il coperchio della scatola. Nuova di zecca, con la pellicola protettiva ancora attaccata alla superficie. Fingendo di esaminare ancora l’oggetto, lanciai un’occhiata furtiva al lato inferiore del tesserino identificativo che la donna portava al collo. Sul badge, simile a una collana, c’era scritto: “Lee Ji Hye, vicedirettrice del team di pianificazione vantaggi, “UB Card”, accompagnato dal logo della società. Avevo sentito dire che alcuni reparti della Yubi Card si erano trasferiti nell’edificio accanto. Mi chiedevo cosa ci facesse una persona di un’azienda così grande in una situazione del genere.

“Pagherà in contanti? O preferisce il bonifico bancario?”

Le consegnai le due banconote da 50.000 won che mi aveva dato il mio capo. Lei si limitò a dire “Se lo goda!” e si voltò, cominciando ad allontanarsi nella direzione opposta. Nonostante il soprannome, i suoi passi erano sorprendentemente rapidi. La figura di *Geobugia*/si stava già allontanando. Un’onda di panico mi travolse. Non ero lì per una semplice compravendita, ma per portare a termine l’incarico che mi aveva dato David. Quando ormai era grande quanto un’unghia, mi misi a correre nella sua direzione gridando:

“Ehi! Signora *Geobugia*!”

Si fermò e si voltò. Corsi per circa un isolato finché non mi ritrovai di nuovo davanti a lei.

“Avrei una curiosità... Ho visto che mette un sacco di oggetti in vendita su Udon Market.”

Non avevo corso molto, ma ero già a corto di fiato. Mi presi un momento per riprendermi, poi continuai.

“Da dove vengono tutte quelle cose?”

Geobugia/ mi guardò in silenzio. Tra noi calò un attimo di silenzio. Fu lei a parlare per prima.

“Ha fame?”

“Come?”

“Scommetto che è uscita senza pranzare. Anche io stavo andando a prendere un panino.»

Indicò l'insegna di uno Starbucks poco distante.

“Che ne dice, parliamo mangiando qualcosa? Offro io.”

“Oh no, non c'è bisogno... Se non vuole parlare, non deve sentirsi obbligata...”

“Pago con i punti, quindi non si preoccupi. Ne ho un sacco. Forse sono quella che ne ha di più in tutta la Corea, sai?”

Geobugia/ scoppì improvvisamente in una risata fragorosa.

“In realtà è tutta colpa di Luba... cioè, di Lyubov Smirnova.”

Geobugia/ bevve un sorso del suo caffè pieno di ghiaccio attraverso la cannuccia, poi iniziò a parlare. Sollevò il badge che portava al collo e, picchiettando con l'unghia dell'indice sul logo della Yubi Card stampato all'interno, disse:

“Il nostro presidente è un fanatico della musica classica.”

“Lo so. Lo seguo anch'io su Instagram.”

“Allora ascolta anche lei musica classica, a quanto pare.”

Il presidente della Yubi Card, Cho Un Beom, era una celebrità su Instagram, con oltre duecentomila follower. All'inizio aveva attirato l'attenzione perché sembrava insolito che il presidente di un grande gruppo usasse Instagram, “roba da giovani”, ma col tempo aveva imparato a sfruttarlo con intelligenza. Postava foto di birre bevute durante i viaggi di lavoro all'estero, immagini di lui mentre cucinava per la famiglia, o scene quotidiane in cui pagava personalmente al

supermercato con la carta della sua azienda, il tutto filtrato con toni delicati e ben curati. La gente ne andava matta. Il suo profilo era anche una vetrina naturale della sua passione per la musica classica. Pubblicava regolarmente notizie su concerti internazionali o aggiornamenti dal mondo della classica, e molti appassionati lo seguivano proprio per quello. Era anche per questo che la Yubi Card organizzava così tanti eventi legati alla musica classica. Originariamente, *Geobugia*/ faceva parte del team organizzazione eventi della Yubi Card. Era il team responsabile della selezione, negoziazione e ingaggio degli artisti per gli spettacoli che si tenevano una volta ogni trimestre, grandi o piccoli che fossero. Insomma, gestivano tutto.

“Come ben sa anche lei, da circa due anni giravano voci che Luba avrebbe fatto un tour in Asia. Erano però sempre solo chiacchiere senza fondamento. Poi, verso la fine dello scorso anno, uscì la notizia che avrebbe tenuto un recital a Tokyo, e subito la gente cominciò a riempire di commenti l’Instagram del nostro presidente: ‘Presidente, presidente, faccia venire Luba anche in Corea!’”

Vedendo la reazione dei follower, il presidente convocò *Geobugia*/ e le diede un incarico speciale: “Il concerto di Lyubov Smirnova in Corea deve assolutamente realizzarsi entro quest’anno. Non badare a spese.” E le promise persino una promozione straordinaria come ricompensa. Così, durante l’inverno, *Geobugia*/ fece avanti e indietro per la Russia tre volte, impegnandosi al massimo per ottenere l’ingaggio. Raccontava che, nei suoi quindici anni di carriera, quello era stato il periodo in cui aveva lavorato più duramente, e per un attimo si perse nei ricordi. Alla fine, riuscì a organizzare il primo concerto di Luba in Corea. Il presidente ne fu entusiasta e le promise la promozione per il trimestre successivo.

“Eravamo proprio nella fase più intensa dei preparativi. C’era anche un tirocinante con noi, che un giorno mi disse: ‘Il servizio clienti riceve tantissime domande per sapere se è vero che Lyubov Smirnova verrà in Corea. Non sarebbe il caso di pubblicare finalmente un annuncio sul sito?’ Di solito gli annunci si pubblicano almeno sei mesi prima, quindi gli dissi di farlo. A quanto pare, in Corea ci sono più fan di Luba di quanto pensassi. Appena abbiamo pubblicato la notizia, la gente si è fondata di nuovo sul profilo Instagram del presidente, lasciando un sacco di commenti: ‘Presidente, presidente, grazie mille!’”

Mentre *Geobugia*/ stava richiedendo al team PR un comunicato stampa, ricevette una chiamata urgente dal presidente. Non era nemmeno passata un'ora dalla pubblicazione dell'annuncio. Fu convocata nell'ufficio del presidente senza sapere il motivo e lo trovò già furioso.

“Con la faccia rossa fino alle orecchie, ha urlato chiedendo chi avesse pubblicato l'annuncio senza autorizzazione!”

“Perché?”

“Pare che volesse essere il primo a pubblicarlo sul suo Instagram personale.”

Io e *Geobugia*/, senza bisogno di accordarci, abbassammo la testa fin sotto il tavolo e cominciammo a ridere scuotendo le spalle.

“Fa ridere, vero? Io la trovo divertente, ma quel giorno mi venne un gran mal di testa... In realtà, dato che la linea di approvazione arriva fino al presidente, avrei dovuto chiedergli il suo OK prima di pubblicare. Però finora, una volta confermato l'artista, la comunicazione era sempre stata gestita direttamente dal team operativo. Non mi aspettavo davvero che si sarebbe fissato su una cosa del genere. Ero molto impegnata e non ci ho riflettuto abbastanza. Se solo avessi tenuto conto di quanto il presidente ci tenga alla sua immagine su Instagram, avrei chiesto una conferma definitiva.”

A causa di quell'episodio, il presidente annullò la sua promozione e la trasferì in un altro team.

“Non è che fossi stata retrocessa o altro. Anzi, quel reparto non è certo un ufficio inutile, ma una delle aree chiave della nostra azienda. Fino a quel momento, pensavo che fosse un'opportunità per provare qualcosa di nuovo.”

Il nuovo team si occupava di progettare le condizioni vantaggiose delle carte e di negoziare tali vantaggi con i partner commerciali. Un mese fa, *Geobugia*/ ha avuto per la prima volta il compito di ideare i vantaggi di una nuova carta e di presentare il progetto. Ma il presidente, senza preavviso, si presentò alla riunione, cogliendola di sorpresa. Durante tutta la presentazione, il presidente stava con le braccia incrociate e un'espressione contrariata, e alla sessione di domande fu il primo a parlare: “Qual è il motivo più forte, se devi sceglierne uno solo, per cui la gente dovrebbe usare questa carta?” Risposi con sicurezza: ‘Perché si accumulano punti doppi.’ E lui disse: ‘Ah sì? E secondo te è un incentivo

così forte? La gente tiene davvero così tanto ai punti?’ Io dissi: ‘Sì, certo, piacciono a tutti!’ E lui ribatté: ‘Se è così bello, allora per un anno tu riceverai lo stipendio solo in punti.’”

Il presidente lasciò l’ordine al reparto finanziario e amministrativo e se ne andò, tranquillo come era arrivato. Questa volta non riuscì proprio a trattenere una risata.

“Non è esagerato? Si può davvero fare una cosa del genere?”

Geobugia/raccontò ridendo. Disse che quell’episodio sarebbe rimasto in circolazione in azienda per circa sei mesi. Ma ci sono cose molto più gravi, episodi che si tramandano da anni. Persone a quei livelli ragionano in modo completamente diverso da noi comuni impiegati, quindi è meglio non cercare di capire troppo la loro logica o i loro comportamenti.

“Non bisogna pensare che sia assurdo. Se si inizia a farlo, viene solo mal di testa.”

Il 25 di quel mese, *Geobugia*/si accorse che lo stipendio non era ancora arrivato. Accedendo al sito della Yubi Card per controllare i punti, scoprì che tutto lo stipendio era stato accreditato in punti. Nel vedere quella cifra enorme sentì una sensazione di umiliazione così forte da sentire qualcosa crollare dentro di sé. Poi mi chiese:

“Ha mai pianto in ufficio?”

Rimasi in silenzio per un attimo, poi scossi la testa.

“In quindici anni che lavoro in azienda non ho mai pianto, sa? Non ho pianto nemmeno quando mi hanno annullato la promozione speciale per colpa dello spettacolo di Luba. Né quando mi hanno spostato in un altro team. Nemmeno quando ho dovuto impacchettare tutto e trasferirmi da Gangnam a Pangyo. Ma poi, guardando quel punto... mi sono venute le lacrime agli occhi. Ce n'erano troppi. Mi sono sentita sopraffatta.”

Passò la notte immersa nell’umiliazione, arrivando persino a pensare: forse la persona che era... non esisteva più. Eppure, nonostante tutto, il giorno dopo arrivò lo stesso. Doveva fare i conti con il fatto che era ancora qui, nel mondo, e che doveva andare a lavorare. Quel giorno si sforzò di andare in ufficio e portare a termine la giornata. E quella sera, stranamente, si resi conto che... in realtà non era cambiato nulla. Prese il caffè del mattino con i punti, pranzò in un ristorante convenzionato, fece la spesa con i punti e anche il regalo di compleanno per i suoi genitori lo

pagò con i punti. Dopo aver trascorso così un'altra settimana, riuscì finalmente ad accettare tutto con un po' più di leggerezza.

“Alla fine, quello che avrei dovuto ricevere non erano punti, ma soldi... Ma poi, che cos’è davvero il denaro? Anche i soldi, in fondo, non sono altro che punti. I punti del sistema in cui viviamo. Così ho deciso di vederla in questo modo.”

“E come funziona?”

“Basta convertire i punti di nuovo in denaro!”

Da allora, mi disse, aveva iniziato a cercare il modo più efficiente per trasformare quei punti in denaro. Cominciò ordinando, uno o due alla volta, oggetti che pensava si sarebbero rivenduti facilmente. Poi scattava delle foto e le metteva in vendita su Udon Market, l’app di compravendita dell’usato che stavo sviluppando. Quando qualcuno lasciava un commento, si dava appuntamento e concludeva la vendita di persona. Mentre la ascoltavo, le rivolsi una domanda, con cautela.

“Ma comunque, non è costretta a venderli a un prezzo più basso rispetto a quello originale? E poi deve occuparsi lei stessa dell’ordine, incontrare le persone... In ogni caso richiede tempo e fatica. Non ci rimette, alla fine?”

“Usando l’ID da dipendente, si può comprare con lo sconto. Gli ordini li faccio durante l’orario di lavoro, e gli scambi di persona li porto a termine durante la pausa pranzo o quando sono fuori per lavoro. Cerco di non utilizzare il mio tempo libero. A modo mio, cerco di trovare un equilibrio per ridurre al minimo le perdite.”

Non so esattamente perché, ma proprio in quel momento, appena ascoltai quelle parole, le dissi:

“In realtà... io lavoro per Udon Market.”

Geobugia mi guardò sorpresa e batté le mani una volta, con un gesto deciso. Le sue mani si giunsero come in preghiera e rimasero sospese tra di noi per un istante.

“Davvero? Ho incontrato il mio salvatore proprio qui.”

Poi allungò le mani e le posò sulle mie.

“Allora è destino. Era destino che ci incontrassimo.”

Geobugia/ mi raccontò con entusiasmo quanto fosse comodo usare Udong Market, quanto fosse un'app curata nei dettagli e quali vantaggi avesse rispetto ad altri servizi simili. Era come ascoltare la voce vera di un cliente soddisfatto. In particolare, mi confidò che la sua funzione preferita era quella per “mettere in evidenza i post”.

“Nei forum dell’usato, quando un post scivola in fondo, risollevarlo diventa un vero fastidio. Bisogna creare un annuncio nuovo, copiare e incollare tutto il testo, ricaricare le foto... Per chi, come me, gestisce più inserzioni, farlo ogni volta è una gran seccatura. Ma su Udong Market basta un clic per riportare il post in cima. Quel pulsante ‘risposta’, che ripubblica tutto in un attimo, è stato una vera salvezza.”

La funzione 'risposta' era un'idea che avevo personalmente sviluppato. Per evitare abusi, avevamo limitato il suo utilizzo a una volta ogni tre giorni.

“La chat è comoda e uso spesso anche la funzione per valutare gli acquirenti. Ma a volte, quando provo a cambiare la foto principale di un annuncio già pubblicato, non succede nulla. Nella schermata di modifica sembra tutto a posto, ma quando confermo, l’immagine resta la stessa.”

Quello era un problema di cui eravamo già a conoscenza. Kevin ci stava lavorando duramente per sistemarlo.

“Abbiamo già identificato quel bug e lo stiamo correggendo. Con il prossimo aggiornamento, dovrebbe funzionare.”

Geobugia/ sorrise felice e promise che avrebbe lasciato una recensione a cinque stelle sull’App Store.

Uscimmo dal caffè. Si sentiva chiaramente la primavera, ormai pronta a trasformarsi in estate. Fino al giorno prima, al mattino e alla sera, si avvertiva ancora il fresco tipico dell’inizio primavera, ma con il sole caldo che si posava sul collo, cominciavo a sentire un leggero sudore sulla schiena. Impiegati con il badge appeso al collo camminavano con un caffè da asporto in mano e un trench leggero piegato sul braccio. Era l’unico momento in cui potevano muoversi un po’ e, per così dire, alzare lo sguardo verso le stelle. Un gruppo con i badge di quella grande azienda portale dove Kevin aveva lavorato passò di corsa. Io ero finita lì solo perché l’agenzia dove lavoravo prima era fallita, e nessuno mi chiamava più. Mi sono sempre chiesta, però, perché Kevin, che era così sveglio,

avesse scelto proprio questa azienda. Il CEO ripeteva spesso: “Appena partono le pubblicità, sarò il primo a garantirvi un buon stipendio.” Quindi non poteva essere stato il denaro a convincerlo. A quanto pare, la carta che il CEO giocò con Kevin fu: “Ti lascerò fare tutto quello che vuoi, a livello di sviluppo.” Era sorprendente che si fosse fatto convincere da una promessa del genere, e ancor più sorprendente che fosse bastata. Non so se adesso Kevin stia davvero facendo tutto ciò che voleva. Mi sembrava sempre impegnato a rincorrere i bug che spuntano ogni giorno.

Geobugia/ disse che doveva andare al parcheggio vicino alla stazione di Pangyo, dove aveva lasciato la macchina, perché aveva un appuntamento fuori ufficio. Per attraversare la strada, salimmo insieme su un cavalcavia. Ma, una volta arrivate in cima alle scale, mi accorsi che c’era qualcosa di strano. Il cavalcavia, invece di portarci sull’altro lato della strada, tornava indietro verso lo stesso punto da cui eravamo salite. In poche parole, il cavalcavia, che avrebbe dovuto attraversare la strada, era stato costruito parallelamente ad essa. *Geobugia*/ mi chiese:

“Che strano. Possiamo davvero chiamarlo un cavalcavia, questo?”

“Non trovi anche tu che sia strano? Sembra quasi un errore di progettazione.”

“Non saprei... sembra proprio progettato male.”

“Sì, direi che qualcosa nel disegno non torna.”

“Forse l’hanno fatto così per creare un po’ d’ombra sotto, per ripararsi dal sole o dalla pioggia.”

“Magari volevano solo farci fare il giro lungo, così da non stare troppo al sole, o qualcosa del genere.”

“O magari, siccome gli impiegati stanno tutto il giorno seduti in ufficio, l’hanno pensato per farli muovere un po’.”

“Sì, tipo: così almeno si alzano e fanno due passi.”

“Potrebbe anche essere solo una scultura. Una di quelle installazioni senz’anima messe lì per obbligo, come ce n’è una per ogni edificio.”

“O forse è una specie di trappola architettonica, uno spazio vuoto che nessuno sa spiegare e che la legge non riesce nemmeno a definire.”

“Che facciamo?”

“Dobbiamo solo scendere di nuovo, suppongo.” Continuò dicendo “Ma sai, ora che siamo qui, è come se tutto fosse più chiaro.”

Geobugia/ si avvicinò alla ringhiera, circa a metà del cavalcavia. Ci appoggiò le braccia e ci poggiò il mento. Anch’io mi avvicinai e guardai il

paesaggio intorno. Di fronte a noi si stendevano fitte le facciate degli edifici, lucide come specchi. Costruzioni esageratamente futuristiche, come se volessero rappresentare a tutti i costi il nome “Techno Valley”. Quando venni qui per la prima volta, mi sembrava una città spaziale fredda e inospitale, uscita da un film di fantascienza. Ma anche nella Techno Valley, dopo l'inverno, scorre l'acqua, arriva la primavera, sbocciano ciliegi... e poi torna l'estate.

Geobugia/indicò qualcosa con il dito.

“Wow, guarda lì! L'edificio della NC è proprio figo.”

Era la sede della NCSOFT, la più grande azienda di videogiochi di Pangyo. Anche la dimensione dell'edificio era imponente, proprio come quella dell'azienda. Dissi:

“Probabilmente, uno o due di quei vetri li ho montati io.”

“Hai lavorato a Lineage, per caso?”

“Una volta, sì.”

“È tutto un unico edificio?”

“Sì, è un blocco unico.”

“In questa zona ci sono anche tante startup, vero?”

“Un sacco. Solo nel palazzo dove siamo noi ce ne saranno almeno cinque o sei.”

“Ho letto da qualche parte che, tra tutte le startup, solo il 3% sopravvive fino alla fine. Secondo te, Udon Market ce la farà?”

Riguardai di nuovo la sede della NCSOFT. Al centro dell'enorme edificio c'era uno spazio vuoto, e nel complesso aveva una forma allungata, come la lettera coreana ‘ㅁ’¹⁴. Tra quella cornice si vedeva il cielo azzurro del mezzogiorno. Un cielo quadrato, che chiunque, con il badge al collo e un caffè in mano, finiva per guardare almeno una volta, mentre girava per l'edificio. Ogni volta che lo vedivo, quel cielo rettangolare incorniciato come un quadro, immaginavo qualcosa che lo attraversasse. Un drago. Uno stormo di uccelli. Una mongolfiera. Un elicottero.

“Chissà. Il nostro CEO e il direttore, sicuramente, ogni giorno si rompono la testa: come attirare investimenti, come fare profitti, come diventare parte di quel 3% che ce la fa. Staranno a pensarci finché non si addormentano. Io invece, appena esco dall'ufficio, stacco del tutto e penso solo a cose belle.”

¹⁴ La lettera coreana ㅁ è una consonante chiamata *mieum*, che rappresenta il suono “m”.

“Anche io. Appena oltrepasso la porta dell’ufficio, scrollo mentalmente tutto il lavoro. E penso solo a cose belle. Tipo tartarughe. Foto di tartarughe. Video di tartarughe.”

Quando mi voltai a guardare *Geobugial*, stava già scorrendo il rullino sul suo smartphone. Mi mostrò una foto in primo piano del profilo di una tartaruga. Sotto l’occhio, aveva una striscia arancione brillante.

“È carina, vero? È la nostra tartaruga di casa. Si chiama Rambo.”

Aggiunse.

“Rambo di Lamborghini.”

Annuii come per dire che avevo capito. Lei mi mostrò un’altra foto, di una tartaruga che sembrava identica a quella di prima, e disse:

“Questa è la seconda, si chiama Mase.”

“...rati?”

“Esatto!”

Tutta contenta, selezionò un’altra foto, ancora una volta di una tartaruga molto simile alle precedenti.

“E questa è la più piccola.”

“Ferra per caso? Di Ferrari.”

“Wow, sei proprio sveglia.”

Tirai fuori il portafogli e chiesi a *Geobugial*.

“Riguardo all’articolo che hai messo su Udon Market... Posso comprarne un altro?”

In realtà mi è capitato di piangere in ufficio. Tuttavia non lo dissi a *Geobugial*. C’era quel sospiro di Kevin, che mi arrivava da dietro la schiena e mi dava talmente sui nervi che, per un istante brevissimo, mi sono messa a piangere. È successo proprio quando ho preso a calci con forza la porta del bagno. Nel momento stesso in cui la porta ha sbattuto e si è chiusa, sono sgorgate le lacrime: è stato tutto lì, ma non si può dire che non abbia pianto.

Ho comprato un piccolo Lego dal bagagliaio della macchina di *Geobugial*. Era della serie di Star Wars, come quello che stava sulla scrivania di Kevin. Sapevo che gli piacevano i Lego già da prima che entrasse in azienda. Era un talento che il nostro CEO aveva fatto assumere tramite conoscenze, quindi il suo ingresso era praticamente certo; ma non si poteva saltare del tutto il colloquio, quindi ne avevano organizzato uno di pura forma. Dopo tre o quattro domande tecniche di sviluppo, il CEO gli fece l’ultima.

“Vede, la nostra è una piccola azienda. Quindi non basta essere bravi nello sviluppo: bisogna anche andare d'accordo con le persone. Non siamo nemmeno in dieci, se nascono conflitti qui non c'è nemmeno modo di evitarli. Ci si vede tutti i giorni. Per questo, una certa socialità è importante. Pensa di riuscire ad andare d'accordo con gli altri?”

Allora Kevin, per dimostrare la propria capacità sociale, raccontò di aver fatto per tre anni il tesoriere del club di Lego al KAIST. Io, seduta accanto al CEO come fossi invisibile, dovetti trattenermi per non scoppiare a ridere. KAIST, Lego, tesoriere: nessuna di queste tre cose suona esattamente “sociale”. Se fosse stato presidente, magari. Dicono che i programmati introversi guardano le proprie scarpe quando parlano, mentre quelli estroversi guardano le scarpe dell'altro. In questo mondo, cosa mai dovrebbe essere un club di Lego? Una specie di pazzo circolo di festaioli? Le 13:10. Salii sul tetto dell'edificio degli uffici. Era l'ora in cui Kevin fumava la sua sigaretta quotidiana. Era incredibile quanto fosse regolare e simile a un robot: fumava sempre e soltanto alla stessa ora. Come avevo previsto, riuscii a incrociarlo proprio mentre stava tornando indietro, dopo aver finito la sigaretta. Kevin, vedendomi, sobbalzò. Poi, notando nella mia mano la scatola Lego Star Wars Darth Vader Transformation, trasalì ancora una volta. Io, porgendogli la scatola, gli dissi.

“Un regalo di compleanno, in anticipo.”

Sembrava che, mentalmente, si stesse chiedendo se fosse giusto accettarlo. Ma la sua mano si era già mossa verso la scatola. Pareva un robot con un algoritmo in tilt.

“Non è che ce l'ha già, vero?”

“No, non ce l'ho. In realtà stavo proprio pensando di comprarlo.”

Rispose così senza guardarmi negli occhi, mentre infilava la scatola tra la pancia e le mani e ne accarezzava gli angoli. Io intanto camminai piano verso l'orlo del tetto, dove Kevin fumava di solito. Salii su un mattone del bordo della fioriera e guardai il paesaggio intorno. Da lì si vedeva ancora l'edificio a forma di “□”. Si riconosceva anche quel ponte pedonale strano, dove una volta ero stata con *Geobugia!*.

Mi voltai e rivolsi la parola a Kevin.

“Come ti sembra, guardare il codice un po' da lontano?”

Kevin alzò lo sguardo verso di me, in silenzio.

“Vorrei che non identificassi il codice che scrivi con te stesso.” Poi aggiunsi, con un tono un po’ da saggio, “Un bug è solo un bug. Non è che ti stia consumando, Kevin.”

Lo sguardo di Kevin era rivolto verso le mie sneakers. Io saltai giù dalla fioriera, presi dal pavimento la busta della spesa e ne tirai fuori la scatola della macchina da caffè a capsule.

“La metto nella sala ristoro. Beviamolo insieme. Chiederò a Dae Sik di comprare delle capsule.”

In quel momento arrivò quasi in contemporanea una notifica sullo smartphone mio e su quello di Kevin. Tirandoli fuori dalle tasche, li guardammo, e poi ridemmo con la stessa identica espressione. Una volta, mentre ero rimasta sola in ufficio, il CEO rientrò all'improvviso, quando pensavo fosse già andato via, e mi rivolse la parola. Era venerdì, e mi chiese perché non andassi a casa presto. Io, evasiva, dissi che avevo ancora del lavoro da finire. Allora il CEO, con aria commossa, mi guardò dall'alto in basso e disse:

“Appena mettiamo le pubblicità, farò un sacco di soldi e ti assumerò un altro planner.”

“Prima di un planner, assuma un programmatore iPhone. Io non ce la faccio più.”

“Perché, Kevin ti dà ancora fastidio con Anna?”

“Cosa c’è da dire...”

“Quel bastardo di Kevin, viziato com’è, non va mica bene.”

All'improvviso il CEO diede un calcio forte alla sedia di Kevin. La sedia da ufficio con le ruote rotolò senza scampo fino all'ingresso. Una cosa che non avrebbe mai fatto davanti a Kevin. Se Kevin avesse detto di voler dare le dimissioni, il CEO sarebbe stato capace di inginocchiarsi pur di trattenerlo.

“È già difficile in due, figurati da solo. Per quanto sia un genio, non ce la fa. Cosa credi che sia, Steve Jobs?”

“Va bene, appena mettiamo le pubblicità davvero, prenderò un programmatore iPhone e anche un assistente per Anna.”

Io, intanto, raccolsi tre o quattro bicchieri di carta dalla scrivania, li impilai e li buttai nel cestino.

“David, da adesso non beviamo più il caffè solubile, ma quello in capsule. La macchina la porto io.”

"Uhm, costa molto?"

"Certo che costa più del caffè solubile. Però non aumenterà di conseguenza anche la produttività? Anche per le automobili c'è differenza tra la benzina normale e la benzina premium."

Il CEO non seppe rispondere subito. Incrociò le braccia, esitò un momento e poi disse.

"Ci penserò, cercherò di valutarlo nel modo più positivo possibile." E aggiunse, "Sai bene quanto io debba stare attento all'umore di Anna, vero?"

Che faccia da vittima. In realtà non ero rimasta in ufficio per fare straordinari. La prevendita per il recital di Liubov Smirnova cominciava alle nove, e se fossi tornata a casa avrei superato abbondantemente quell'orario. Preferivo passare il tempo direttamente in ufficio, riuscire a prendere il biglietto e poi andarmene tranquilla. Aprii l'orologio del server sul sito di prevendita e attesi che scattassero le 21:00:00, mentre nel frattempo entrai nella chat 'Il solitario Cho Seongjin'. Non appena accedetti, qualcuno aveva appena postato una foto di Cho Seong Jin con la scritta: 'Per favore, mandate foto in alta qualità dal Carnegie Hall.'

Aprii la cartella Chopin sul mio MacBook. Migliaia di file jpg, gif e avi di Cho Seong Jin si dispiegarono sullo schermo. Ne aprii uno a caso. Era una gif in cui lui, con le labbra strette a becco d'anatra e la frangia che gli ricadeva sugli occhi, stava suonando. Non c'era audio, ma sapevo che stava eseguendo Clair de lune di Debussy. Perfettamente bello. Come poteva un essere umano avere un aspetto così elegante? Questa volta aprii la cartella con le foto raccolte al Carnegie Hall. Ne inviai alcune, tra le più nitide, nella chat. Subito dopo arrivò un'altra immagine: un ritratto di Cho Seong Jin con il mento appoggiato sul coperchio della grande coda. Sul margine bianco, con grafia storta, c'era scritto: 'Grazie. Maestro, lavorate poco e guadagnate tanto finché vivrete.' Prima delle nove avevo un'altra cosa da fare. Il recital di Cho Seong Jin a Hong Kong, prenotato mesi prima, era già previsto per il mese successivo. Avrei legato insieme un giorno di ferie con il weekend e i giorni festivi, per fare quattro giorni e tre notti di viaggio e vedere anche il concerto. Entrai nel sito di prenotazione dei voli e acquistai un biglietto andata e ritorno per Hong Kong. Mi sembrò un po' caro, ma pensai: oggi è il giorno di paga, quindi va bene così.

Gruppo 5: Traduzione a cura di Alessandra Acciarino e Alessandra Marchina

Le gioie e i dispiaceri del lavoro

“Andiamo a fare scrum.”

Le nove del mattino. Questo è l'orario propizio secondo il CEO per fare scrum. Pratica originatasi agli inizi degli anni 2000 nella Silicon Valley, negli Stati Uniti, “scrum” è una tecnica di project management in voga in piccole start-up come la nostra come parte integrante della “metodologia agile”. I principi fondamentali dello scrum giornaliero sono i seguenti: ogni giorno, ad un orario designato, ogni persona deve alzarsi in piedi ed in maniera concisa descrivere cosa ha fatto ieri e cosa ha intenzione di fare oggi. Basandosi su ciò, lo scrum master deve verificarne i progressi alla fine. Lo scopo sarebbe di condividere la propria condizione lavorativa in modo conciso per poi procedere con il lavoro in maniera più efficiente. Basato sulla corretta comprensione del concetto di “agile”, l'intero processo, benché lungo, si dovrebbe concludere entro i quindici minuti. Il grave problema risiede nel fatto che il nostro CEO se lo immagina come un'assemblea istituzionale; anche se i dipendenti terminano (lo scrum) in dieci minuti ne buttiamo oltre una trentina a causa del suo continuo blaterare.

“Bene, perché non partiamo da Jennifer?”.

Jennifer è una designer ed è coreana. Benché l'azienda si collochi a Pangyo Techno Valley, in Corea del Sud, e non nella Silicon Valley, la ragione per cui fa uso di questo nome inglese risiede nelle decisioni prese dal CEO. Considerando come la velocità nelle capacità decisionali sia una caratteristica importante delle start-up, dal CEO al singolo dipendente tutti comunicano utilizzando equamente nomi anglofoni, questo con lo scopo di creare un ambiente di lavoro lineare, ritenendo l'utilizzo del sistema gerarchico come inefficiente. L'intenzione non si può considerare sbagliata, ma mentre il CEO o il direttore parlavano se ne stavano tutti seduti a dire “La scorsa volta il signor David richiese...” oppure “Il signor Andrew...”.

Perché usare nomi inglesi per poi fare così? Il problema era che David, il CEO, non disapprovava questo atteggiamento. Sinceramente mi sono chiesta se quest'uso della cultura orizzontale sia stato da lui adottato per evitare di usare il suo vero nome - Park Dae Shik -. Questa adozione di nomi anglofoni non portava ad altro che influenze negative. Chiamarsi semplicemente per nome, omettendo l'onorifico, era più facile per i più anziani. Essendo il mio nome di battesimo 'Kim Anna' sono entrata nella compagnia semplicemente con il nome 'Anna', e ogni volta che venivo chiamata 'Anna, Anna', senza onorifico mi si rovinava l'umore. Avrei dovuto affibbiarmi uno nuovo, distinguibile da quello della mia vita di tutti i giorni, qualcosa tipo 'Olivia'.

Tutti i 12 membri dello staff, CEO incluso, si riunivano in cerchio dando le spalle alle proprie scrivanie e procedevano a fare scrum. Nel momento in cui terminai il mio turno, essendo l'ultima, il CEO mi chiese.

"Anna, riguardo TurtleEgg... guarda qua! Che hai intenzione di fare?".

Su una lavagna bianca alle mie spalle scrisse 'TurtleEgg', lo cerchiò più volte per poi passarci sopra con una mano e cancellarlo. Aveva il palmo nero come la pece.

"Ugh, sono quel tipo di persona a cui non piace nemmeno vedere la parola 'tartaruga'".

"TurtleEgg" era l'utente che lasciava più post su "B.I.C.I Market", un'app che avevamo progettato. Non siamo un'azienda che vende biciclette, ma una che crea app dove è possibile vendere e comprare articoli di seconda mano in base alla posizione del tuo smartphone. B.I.C.I. Market è l'acronimo di "Bottega dell'Isolato con Chicche Imperdibili", ma David ci ha detto che il suo vero significato è che è possibile comprare e vendere oggetti di seconda mano in modo semplice tanto quanto andare in bicicletta. Non so se sia un buon nome, ma, tra le app con un *concept* simile, questa sembra avere un qualche tipo di posizione privilegiata, motivo per cui possiamo dire che siamo entrati in una fase abbastanza stabile per l'azienda. Dopo essere riusciti a raggiungere gli utenti [in modo sicuro], l'obiettivo successivo era quello di inserire delle pubblicità. Tra i vari mobili usati, vestiti per bambini ormai troppo piccoli e prodotti elettronici che valeva ancora la pena usare caricati dai residenti, sono state posizionate pubblicità mirate a un target locale, come palestre di

nuova apertura, aziende di *interioro* anche studi fotografici. Entro la fine dell'anno lo sviluppo della piattaforma pubblicitaria fu completato, gli spazi per gli annunci furono venduti, e le inserzioni pubblicate. Da quel momento il B.I.C.I. Market ha continuato a guadagnare copiosamente. Era una questione di vita o di morte per il CEO e gli altri dirigenti.

Da qualche settimana TurtleEgg lasciava quasi un centinaio di post al giorno per le zone di Gangnam e Pangyo. Anche solo questo lo rendeva un utente particolare, ma la cosa davvero insolita era che non postava articoli di seconda mano, bensì oggetti nuovi e non ancora aperti. I prezzi erano impostati in modo da essere sempre leggermente più economici rispetto a quelli che si trovano su Internet. Le descrizioni erano minime: il nome del prodotto, il modello e le informazioni sulla consegna di persona o tramite corriere. Nient'altro. Non c'era coerenza neanche nei prodotti venduti: quando postava purificatori d'aria, aspirapolveri e macchinette per il caffè credevo che vendesse prodotti elettronici, ma quando ha iniziato a caricare fondotinta, pannelli frangivento, ginseng coreano e Lego, in qualità di addetta al servizio, la cosa mi ha lasciato estremamente confusa. Ad ogni modo, le percentuali di vendita di TurtleEgg erano del 100% e sul suo profilo vi erano molti commenti calorosi del tipo "Grazie per l'affare!" da parte di persone che avevano davvero comprato da questo utente, per cui non credevo ci fossero grossi problemi. Tuttavia, il CEO la pensava diversamente.

«Come possiamo lasciare così un utente che non rispetta gli scopi del nostro servizio? Se apprendo l'app gli utenti si trovassero solo post di TurtleEgg come potrebbero mai pensare di essere di fronte a un "mercato dell'usato del proprio quartiere"? A questo punto non sembra altro che un account spam. Non c'è un modo per fargli avere una restrizione?»

Accanto a lui, Andrew incrociò le braccia e annui.

«Per di più c'è quella foto profilo. Il primo piano di una vera tartaruga. Non si può guardare da quanto è disgustosa. Io odio i rettili... Quando ero nell'esercito, mentre stavo tornando in caserma dopo il turno, mi sono trovato la strada sbarrata da una lucertola grande così».

Il CEO allargò entrambe le braccia per tutta la larghezza delle spalle.

«Non sto scherzando, era davvero così grande. E quindi per colpa di quella lucertola non sono riuscito a passare finché non ha fatto giorno. Quel giorno non ho dormito per niente. È per questo che odio così tanto i rettili».

Divagare era proprio una sua specialità. Dovevo riportarlo all'argomento iniziale.

«Capisco cosa intendi, David, ma non vedo come TurtleEgg possa essere uno *spammer*».

Lo sguardo di tutti i colleghi, riuniti in un grande cerchio come ballerini di *ganggangsullae*, si diresse subito verso di me.

“A causa di TurtleEgg le metriche stanno aumentando considerevolmente. Pageviews, utenti e visitatori che ritornano sull'app hanno visto un notevole aumento dalla sua apparizione. Non so se lui ne sia il responsabile, ma il numero di iscritti aumenta giorno dopo giorno. Inoltre, la sua percentuale di successo di vendita è del 100%. Non si tratta di un account scam, ma di un utente fedele”.

Ancor prima ch'io finissi di parlare il CEO tirò fuori il telefono e mi disse.
“Ad ogni modo, dovrebbe aumentare in maniera più moderata”.
Così facendo ci mostrò una schermata con la timeline.
“Guardate qua, fino a che non scorro almeno dieci volte c'è solo questo disgraziato.”

Il CEO, dunque, suggerì se fosse il caso di ridurre la visibilità di un utente come TurtleEgg nell'eventualità in cui carichi troppi commenti. Gli sviluppatori del server sospirarono.

Lo rimproverai educatamente, chiedendogli se sapesse quante settimane sarebbero state necessarie per sviluppare un progetto simile, e che non avrebbe dovuto parlare in quei termini quando, entro fine anno, avrebbero dovuto sviluppare una piattaforma pubblicitaria.

Erano passati quasi quaranta minuti dall'inizio dello scrum, in piedi. Sarebbe stato più utile se ci fossimo seduti e avessimo iniziato a lavorare sullo sviluppo di B.I.C.I. market, ma sembrava non avesse alcuna intenzione di finire.

“Nel caso si trattasse di merce rubata, cosa avresti intenzione di fare?”.
“Mi scusi?”.

“Non ti pare strano? Ogni giorno vende centinaia di articoli mai aperti. E se fosse merce rubata, o appropriazione indebita? Sarebbe un gran problema.”.

Inclinai lievemente la testa all’indietro e chiusi fermamente gli occhi. Il CEO parlò.

“Che ne pensate di organizzare un incontro con TurtleEgg? Anna, vuoi andare tu?”.

“Io?”.

Tirò fuori due banconote da 50,000 won dalla tasca posteriore dei jeans e me li mise in mano.

“Usa questi per incontrarti con lui e prova a portare avanti una trattativa di qualsiasi tipo. Ah, ovviamente puoi tenerti qualunque cosa compri”.

Gli chiesi, incapace di mascherare la mia irritazione.

“E se lo incontrassi? Poi cosa dovrei dirgli?”.

“Siamo grati dell’uso che ha fatto del nostro servizio, ma per favore la smetta di spammare il sito e posti moderatamente; un post all’ora, al massimo venti al giorno”.

Era ridicolo.

“Inoltre, perchè non cambiare anche l’immagine del profilo? Magari una tartaruga ninja anziché una tartaruga vera”.

Lo scrum terminò in soli quarantacinque minuti. Finalmente ci potemmo sedere ognuno al proprio posto. Sentii un sospiro alle mie spalle. Era Kevin. Kevin era lo sviluppatore delle app per iPhone, nonché una delle figure più importanti dell’azienda a esclusione del CEO e i dirigenti. Due anni più giovane di me, lui era il “vero *maknae*”, ma dato che David era il “geniale sviluppatore” del portale vicino, lui si posizionava solo terzo nella classifica reale. Vi erano due sviluppatori di app per Android e solo uno per iPhone, ma fino a quel momento non c’era stata nessuna grande differenza nelle tempistiche di lavoro (lett. di velocità), quindi era francamente molto competente. Tuttavia, aveva lo stile del tipico sviluppatore che tende a parlare più con i computer che con le persone, di solito aveva un carattere mite/gentile ma un suo grande difetto era che, quando un codice non funzionava o non si riusciva a scovare un bug, diventava estremamente sensibile e si lasciava andare a ogni tipo di isterismo con chiunque lo circondasse. Ovviamente la vittima principale ero io, il “falso *maknae*” [lett. apparente, quasi].

Mi connessi a Trello. Kevin aveva spostato la card “bug scelta foto del CEO” che avevo creato il giorno prima dalla lista dei problemi a quella delle

soluzioni. Feci una prova sul momento. Non funzionava ancora. Spostai di nuovo la card nella lista dei problemi e aggiunsi un commento.

Si ripropone con più di cinque foto allegate.

Scrissi l'appunto e appena premetti invio sentii Kevin che si schiariva la gola. Un momento dopo Kevin spostò di nuovo la card nella lista delle soluzioni e aggiunse un commento.

Modificato e applicato.

Feci di nuovo un test di prova e, nonostante le condizioni generali fossero migliorate, c'era ancora qualcosa che non andava. Spostai nuovamente la card tra i problemi aggiungendo il commento:

Si ripropone se non è l'ultima versione di iOS.

Non appena finii di scrivere e premetti invio improvvisamente Kevin mi chiamò con voce tagliente.

«Anna».

Nonostante non avessi fatto nulla di male, sobbalzai per la sorpresa e, stringendomi nelle spalle, mi voltai.

«Sì?».

«Ho risolto. Per favore, controlla la versione di *build*».

Non sapeva correggere i propri errori e ogni volta diceva a me di controllare. Ma non era uno sviluppatore geniale? Gli dissi che avrei chiuso un occhio. Kevin girò nuovamente la sedia verso la scrivania e tirò un sospiro ancora più grande. Collegai gli auricolari e ascoltai la *Phantasmagoria Op. 3 - Melody* di Rubov Smirnova. Mentre mi schiarivo la mente, la rabbia man mano si attenuò e improvvisamente scomparve. Il giorno dopo avrei ascoltato Glenn Gould, e quello dopo ancora Cho Sung-jin. Entrai sul B.I.C.I. Market e lasciai un commento sotto il post di una macchinetta per caffè che TurtleEgg aveva messo in vendita.

È possibile fare un acquisto diretto alla stazione di Pangyo?

Un momento dopo comparve la risposta.

Certo, è possibile. Incontriamoci per l'ora di pranzo.

Rimasi sbalordita da quella svolta inattesa ma pensai che se fosse stato qualcosa che doveva essere fatto in ogni caso tanto sarebbe valso farlo subito. La musica che proveniva dagli auricolari cambiò in *Gaspard de la nuit, M. 55: III - Scarbo*.

*

Una donna in abito elegante mi passò una borsa della spesa e mi disse.

“Prima controlli l'articolo.”

Sembrava lo avesse già fatto diverse volte. Aprii quindi prima la borsa e poi la parte superiore della scatola e vidi la macchina per il caffè argentata, come da foto. Era nuova di pacca, nemmeno la sottile pellicola di plastica sulla superficie era stata rimossa. Lanciai un occhio verso la vita della donna (lett. la pancia) mentre facevo finta di controllare la merce. Aveva indosso un documento identificativo con il logo di UBcard che le pendeva come una collana con su scritto ‘Vicedirettrice reparto contabilità: Lee Ji Hye’. Avevo sentito dire che alcuni dipartimenti di UBcard erano situati nell’edificio a fianco.

Mi chiedevo però: perché mai qualcuno con una posizione lavorativa così vantaggiosa in una compagnia così grande si metterebbe a fare una cosa simile?

“Vuole pagare in contanti oppure tramite bonifico? (lett. Trasferimento di conto)

Le consegnai le due banconote da 50,000 won che avevo ricevuto dal CEO. Dopo aver detto solamente “ne faccia buon uso”, lei si girò e iniziò a camminare nella direzione opposta. Camminava in maniera veramente veloce, aspetto che non si sposasse affatto con il suo nomignolo. TurtleEgg si stava allontanando sempre di più, e io ero agitata. Non ero venuta qui per la vendita, ma per portare avanti la missione che mi aveva affibbiato David.

Nel momento in cui non rimase altro della sua figura che un’unghia iniziai a correre a grandi falcate nella sua direzione chiamandola “Signora TurtleEgg!”. Lei si fermò e poi si voltò (a guardarmi). Corsi per circa un isolato e ci ritrovammo nuovamente faccia a faccia.

“Mi stavo chiedendo..... ultimamente ha caricato un sacco di post su B.I.C.I. Market.”

Non avevo corso poi così tanto, ma ero senza fiato. Ripresi un attimo il respiro prima di parlare.

“Da dove arrivano tutti quei prodotti?”.

TurtleEgg mi fissò senza dire una sola parola. Per un po’ ci fu solo silenzio tra noi due, poi fu lei a parlare per prima.

“Non ha fame?”.

“Mi scusi?”.

“È venuta qui senza mangiare, non è vero? Anch’io stavo andando a comprare un panino”.

Indicò l’insegna di uno Starbucks non lontano da dove eravamo.

“Che ne dice di chiacchierare un po’ mentre mangiamo? Offro io”.

“Oh no, non ce n’è bisogno... Se non le va di parlarne va benissimo così...”.

“Non si senta sotto pressione per i punti che ho guadagnato. Ne ho parecchi. Forse sono la persona con più punti in Corea”.
Improvvisamente TurtleEgg scoppiò in una risata fragorosa.

“In realtà è tutta colpa di Lyuba, o meglio, di Lyubov Smirnova”.

TurtleEgg aprì la bocca e, con una cannuccia, prese un sorso dal suo caffè pieno di ghiaccio. Poi sollevò il badge da dipendente che aveva legato intorno al collo, tamburellò il logo della UBcard con l'unghia dell'indice e disse:

“È che il nostro presidente ha la mania della musica classica”.

“Lo so. Lo seguo su Instagram”.

“Quindi anche lei ascolta musica classica, eh?”.

Il presidente della UBcard, Cho Woon-beom, era una celebrità su Instagram, con oltre duecento mila followers. All'inizio attirò l'attenzione perché era strano che il capo di una grande azienda stesse su Instagram, ma lui seppe sfruttare la cosa. Caricava foto, tutte con filtri delicati, di calici di birra scattate durante i suoi viaggi di lavoro all'estero, mentre cucinava per la sua famiglia a casa, o anche mentre pagava personalmente la spesa al supermercato con la carta dell'azienda, e le persone ne erano ossessionate. Il profilo Instagram del presidente era anche una finestra che rivelava con naturalezza la sua passione per la musica classica. Aveva un numero considerevole di followers appassionati di questo genere, dato che di tanto in tanto postava notizie su esibizioni tenute all'estero e sulle ultime tendenze dell'industria musicale. Questo è anche il motivo per cui vi erano parecchi spettacoli di musica classica organizzati proprio dall'UBcard.

Originariamente TurtleEgg era un membro del team organizzativo della UBcard. Il team supervisiona tutto dalla selezione degli artisti, alle negoziazioni degli inviti per piccoli e grandi spettacoli organizzati ogni trimestre.

“Sai, circolano voci su un possibile tour in Asia di Lyuba da circa un annetto. Sembrava sempre una bufala, ma verso la fine dello scorso anno quando uscì la notizia di uno spettacolo a Tokyo un sacco di persone hanno iniziato a postare commenti nell'Instagram del nostro CEO: *Signor Presidente, Signor Presidente, organizziamo un concerto di Lyuba!* dicevano i commenti.”

Dopo aver visto i commenti, il CEO mandò a chiamare TurtleEgg e le diede delle istruzioni particolari.

“Fai in modo che Lyubov Smirnova tenga uno spettacolo in Corea quest’anno, non importa cosa. Non pensare al costo.”

Si offrì anche di concedere una promozione speciale.

TurtleEgg si recò tre volte in Russia quell’inverno nel tentativo di reclutarlo. La donna si fermò un attimo a riflettere, affermando poi che quello fu probabilmente il periodo più faticoso della sua carriera. Riuscì infine ad organizzare il primo concerto di Lyuba in Corea del Sud. Il CEO rimase positivamente colpito dalla sua impresa e le promise una promozione speciale entro il trimestre successivo.

“Ero nel pieno del lavoro e avevo uno stagista ad assistermi. *Direttrice, il centro clienti sta ricevendo troppi messaggi da parte di utenti che vogliono sapere se Lyubov Smirnova visiterà il paese. Perché non postiamo un avviso ufficiale sulla homepage?* Mi chiese. Gli dissi di procedere, considerato il fatto che solitamente diamo un minimo di sei mesi di preavviso. La Corea del Sud aveva più fan di Lyuba di quanto avessi immaginato. Non appena postato l’annuncio, in molti iniziarono a lasciare commenti sull’Instagram del CEO: *Signor Presidente, signor Presidente, grazie!!* Dicevano i commenti.”

All’incirca nel momento in cui TurtleEgg richiese una conferenza al gruppo di pubbliche relazioni, ricevette una chiamata d’emergenza dal CEO ad un’ora dalla pubblicazione dell’annuncio. Nel momento in cui venne richiamata nel suo ufficio senza sapere il perché, egli era già furioso.

“La faccia gli divenne paonazza fino alle orecchie, e iniziò ad urlare chiedendo chi avesse postato l’annuncio senza permesso.”

“Perché?”

“Suppongo volesse essere il primo a postarlo su Instagram.”

Io e TurtleEgg ci abbassammo con la testa sotto al tavolo e iniziammo a ridere a crepapelle nello stesso momento.

“È ridicolo, vero? Nonostante ciò, perché mi provoca questo mal di testa..... Solitamente se la bozza del progetto [la relazione di sintesi] arriva al CEO, allora naturalmente si è ricevuta una conferma e notifica da quest’ultimo. Ma fino a quel momento, una volta che l’artista è stato confermato, gli annunci sono sempre stati gestiti dallo staff. Non mi aspettavo si sarebbe accorti di questo errore. Ero così impegnata e ho

finito per non dare peso a questa cosa. Se mi fossi trattenuta a pensare un momento all'enorme peso che l'uomo ripone sulla propria personalità Instagram, avrei richiesto conferma ancora una volta.”

A causa di questo incidente, il CEO cancellò la promozione di TurtleEgg e la trasferì addirittura in un altro team.

“Beh, non che sia stata degradata o altro. Non è che non ci sia niente da fare nel mio nuovo dipartimento, anzi, si occupa di tutte le mansioni principali in un'azienda di carte di credito. Fino a quel momento volevo pensare di cogliere l'occasione per provare qualcosa di nuovo”.

Disse che il nuovo team pianificava i termini e condizioni relativi ai benefit della carta, e lavorava con le aziende partner che provvedevano questi benefit. Un mese prima TurtleEgg era stata incaricata per la prima volta della pianificazione dei benefici per una nuova carta e di dare una presentazione al riguardo, ma, con sua grande sorpresa, il CEO si era presentato all'incontro inaspettatamente e senza preavviso. Questo rimase con le braccia incrociate e un'espressione di disapprovazione sul volto per tutta la durata della presentazione, e quando fu il momento per la sessione di domande fu il primo a farne una:

“Mi chiese: *qual è il motivo principale per cui le persone dovrebbero iniziare a usare questa carta? Se ne dovessi scegliere uno solo, quale credi che sarebbe?* Proprio così. Al che io risposi con sicurezza: *usando questa carta si accumulano il doppio dei punti*”. Ma il presidente si mise a controbattere”.

“Cosa disse?”.

“Iniziò a lamentarsi: Davvero? Alla gente interessano così tanto i punti da essere un incentivo così forte?”.

“Non piacciono a tutti?”.

“Esatto! E infatti io gli risposi con sicurezza: Certo che sì! E sai lui cosa disse?”.

“No”.

“Allora se ti piacciono così tanto per il prossimo anno riceverai lo stipendio in punti”.

Il presidente lasciò indicazioni all'ufficio contabilità e a quello per gli affari generali di procedere in questo modo, e solo allora se ne andò con tutta calma. Questa volta non riuscii a ridere.

“Non ha esagerato? Può davvero fare una cosa del genere?".

TurtleEgg rise e disse che quello era stato un episodio minore che in ufficio restò sulla bocca di tutti per circa sei mesi. In passato c'erano stati incidenti ben più gravi di cui si era discusso per anche uno, cinque o addirittura dieci anni. Disse che le persone che ricoprono quei tipi di ruoli hanno un modo di pensare completamente diverso rispetto a noi comuni impiegati, quindi è inutile mettere in dubbio i loro comportamenti.

“Non devi credere che sia strano. Non appena inizierai a pensarla in questo modo finirai per esserne ancora più confusa”.

TurtleEgg raccontò che il 25 di quel mese non arrivò nessuno stipendio, quindi si collegò alla homepage della UBcard da dove è possibile controllare i movimenti: a una singola parola del CEO, il suo stipendio era stato davvero caricato interamente in punti. Disse che, quando vide quella cifra enorme, si sentì umiliata, come se il suo cuore fosse sprofondato sotto terra.

Mi chiese: “Ti è mai capitato di piangere in ufficio?”

Ci pensai per un momento, poi scossi la testa.

“Nei miei 15 anni di lavoro presso la compagnia non ho mai pianto, nemmeno una volta. Non ho pianto quando la mia promozione è stata cancellata a causa dell'incidente con Lyuba, non ho pianto quando sono stata trasferita in un nuovo team e nemmeno quando mi sono dovuta spostare da Gangnam a Pangyo. Ma quando ho visto quei punti sono scoppiata in lacrime, sai. C'erano così tanti punti. Mi sono sentita impotente.”

Passava le notti in bianco, travolta dall'umiliazione, sentendosi come se fosse già scomparsa in quanto persona. Ad ogni modo, il sole continuava a sorgere ogni mattina, ed arrivò il momento di doversi confrontare con la realtà: lei continuava ad esistere nel mondo e doveva andare a lavorare. Quella sera, dopo una giornata passata forzatamente a lavoro, TurtleEgg realizzò come, bizzarramente, nulla fosse cambiato. Beveva il caffè mattutino tramite i punti, pranzava in ristoranti che accettavano punti,

faceva la spesa con i punti, comprava i regali di compleanno ai suoi genitori con i punti. Dopo un'altra settimana passata in questo modo riuscì ad accettare più facilmente questo cambiamento.

“Ciò che avrei dovuto ricevere erano soldi, non punti..... Sinceramente, alla fine, che cosa sono i soldi? Sono il sistema di punti che usiamo per vivere in questo mondo. Ho deciso di pensarla semplicemente così.”

“E in che modo?”

“Puoi semplicemente ri-convertire i punti in soldi, no?”

Da quel momento in poi, TurtleEgg iniziò a studiare i modi più efficaci per scambiare i punti in denaro. Innanzitutto, ordinò con i punti uno o due articoli che avrebbero presumibilmente venduto bene, provvedendo a scattare delle foto ai suddetti prodotti per poi caricarli sull'app dell'usato B.I.C.I Market, e in caso apparissero dei commenti incontrava personalmente i diretti interessati per trattare la vendita. Dopo averla ascoltata, le chiesi cautamente.

“Quantomeno deve rivendere ad un prezzo più basso rispetto a quello originario, non crede? Inoltre, occuparsi personalmente degli ordini ed incontrare persone in questo modo richiede tempo e dedizione..... Signorina TurtleEgg, sta chiaramente andando incontro ad una perdita.”

“È possibile acquistare degli articoli scontati se si usa il proprio documento da impiegato, e porto avanti i miei ordini durante l'orario lavorativo. In questo modo faccio delle transazioni dirette durante la pausa pranzo o quando lavoro fuori ufficio. Non sfrutto bene il mio tempo libero, ma sto cercando di trovare un equilibrio in modo da minimizzare al meglio qualunque tipo di perdita.”

Non so perché proprio in quel momento, ma dopo aver ascoltato quelle parole, dissi alla donna.

“Onestamente, sono un’impiegata di B.I.C.I Market.”

Guardandomi con occhi sorpresi, TurtleEgg batté improvvisamente le mani in un unico movimento, emettendo un suono piuttosto forte. Per un attimo rimase lì, con le mani congiunte tra me e lei, come fosse in preghiera.

“Veramente? È qui che incontro la mia salvatrice, allora.”

TurtleEgg espresse chiaramente la sua visione da consumatrice su B.I.C.I Market, spiegando come fosse facile da usare, come fosse un'applicazione ben fatta, e quanto fosse migliore rispetto ad altri servizi dello stesso tipo. In particolar modo affermò che la funzione “promozione dei post” era la sua preferita.

“Su siti come i Café dell’usato, una volta che un post viene coperto da altri è difficile farlo risalire. Scrivendone uno nuovo devo ricopiare e re-

incollare il contenuto del post originale, inoltre devo allegare delle foto nuove..... persone come me che postano molte volte trovano fastidioso doverne fare uno alla volta. Con B.I.C.I Market però è molto conveniente perché mi basta schiacciare un bottone una volta ed il post sfila direttamente davanti.”

La funzione di boosting era stata una mia idea. Per evitare che ne venisse fatto un abuso, l’avevo programmata in modo che potesse essere usata solo una volta ogni tre giorni.

“Anche la chat è molto utile, e spesso uso la funzione che permette di avere una stima dei compratori. Però, quando voglio modificare la foto di copertina di un post già caricato, spesso non me lo fa fare. Sembra che vada tutto bene nella pagina di modifica, ma poi quando clicco su ‘conferma’ non succede nulla”.

Ero già a conoscenza di questo problema. Kevin doveva lavorare seriamente per sbarazzarsene.

“Abbiamo identificato quel bug e ce ne stiamo occupando. Quando arriverà il prossimo aggiornamento sarà già tutto sistemato”.

TurtleEgg ne fu felicissima e disse che allora avrebbe sicuramente lasciato cinque stelle sull’*app store*.

Uscimmo dal Cafè. Era una tipica giornata primaverile, di quelle che sembrano stiano preannunciando l’avvicinarsi dell'estate. Fino al giorno prima avevamo goduto di una primavera fresca dalla mattina alla sera, ma adesso i caldi raggi del sole battevano sulle nostre nuche e stavamo iniziando a sudare facilmente. Gli impiegati con il badge al collo camminavano con i loro trench leggeri poggiati sul braccio e con i loro caffè da asporto in una mano. Era l’unico momento della giornata in cui i lavoratori potevano stare in giro e godersi il sole. Un gruppo di persone con al collo il badge dell’azienda per cui un tempo lavorava Kevin ci passò davanti in tutta fretta. Io ero entrata a far parte della nostra agenzia perché quella per cui lavoravo prima era andata in bancarotta e questa era l’unica ad avermi assunto, ma spesso mi domandavo come mai una persona tanto intelligente come Kevin fosse venuto da noi. Il CEO era solito dire che avrebbe pensato agli stipendi una volta risolto il problema delle pubblicità, quindi era escluso che fosse stato attirato dalla prospettiva di un buon guadagno. Inaspettatamente, l’offerta che il capo fece a Kevin fu sulle linee del “potrai fare tutto quello che vuoi dal punto di vista dello sviluppo”. Era incredibile come quelle semplici parole erano riuscite a persuaderlo. Non sapevo se Kevin stesse davvero facendo

“tutto quello che voleva” su quel fronte, sembrava più impegnato nello scovare nuovi bug ogni giorno.

TurtleEgg disse che doveva recarsi al parcheggio vicino la stazione di Pangyo, doveva aveva lasciato l'auto. Prendemmo il cavalcavia per attraversare la strada, ma, una volta salite tutte le scale, ci accorgemmo di qualcosa di strano: il passaggio non portava dall'altro lato, proseguendo invece nella direzione da cui eravamo arrivate. In altre parole, il cavalcavia avrebbe dovuto attraversare la strada, ma invece era parallela a essa. TurtleEgg mi chiese:

“Che strano. Possiamo ancora chiamarlo un cavalcavia, questo?”.

“Non so. Il design non sembra essere dei migliori”.

“In questo modo c’è sempre ombra sulla strada di sotto, quindi magari è stato creato per proteggere i pedoni dalla pioggia o dal sole”.

“Oppure potrebbe essere un modo per far fare un po’ di esercizio ai lavoratori, dato che passano tutto il giorno alla scrivania”.

“Potrebbe anche essere una scultura. Sembra che ce ne sia più o meno su ogni edificio, come se fosse richiesto per legge”.

“Cosa facciamo?”.

“Dobbiamo scendere di nuovo, ovviamente. Però,” mi disse “devo dire che da qua riesco a vedere meglio.”

TurtleEgg si avvicinò alla ringhiera al centro del cavalcavia, vi ci appoggiò entrambe le braccia e posò il mento su di esse. Anche io mi avvicinai a lei per osservare il panorama circostante. Davanti a me si apriva una densità tale di edifici dalle superfici che ricordavano degli specchi: a causa del nome ‘Techno Valley’ erano stati edificati con uno stile eccessivamente futuristico. La prima volta che arrivai qui pensai fosse una di quelle città spaziali che trasmettono un certo distacco come se ne vedono nei film di fantascienza. Nonostante ciò, anche a Techno Valley l’inverno è passato, l’acqua continuava a scorrere, (a intendere che il tempo passava?) la primavera è arrivata, i fiori sono sbocciati meravigliosamente, e anche l'estate arriverà. TurtleEgg puntò con il dito verso qualcosa.

“Wow, da qua l’edificio NC è davvero impressionante.”

Si riferiva all’edificio principale della più grossa compagnia di videogiochi di Pangyo, NC Soft. La stazza dell’edificio era impressionante tanto quanto l’importanza della compagnia stessa. Le dissi.

“Penso che uno o due vetri di quell’edificio siano stati installati per merito mio.”

“Giocavi a Lineage?”

"Un tempo."

"Ci sono molte startup in questo quartiere, vero?"

"Ce ne sono tantissime. Solo nel nostro edificio ce ne saranno almeno cinque o sei."

"Ho letto da qualche parte che solo il 3% delle start up sopravvive. Tu che ne pensi, credi che B.I.C.I Market avrà successo?"

Ripresi a fissare l'edificio di NC Soft. Al centro dell'enorme costruzione c'era un divario dalla lunga forma rettangolare, attraverso la quale riuscii a scorgere un cielo luminoso, un cielo dalla forma rettangolare su cui qualcuno almeno una volta si sarà soffermato mentre passeggiava con il proprio ID aziendale o con un caffè alla mano. Ogni volta che vedeva quella sorta di cornice che dava su quel cielo squadrato mi immaginavo qualcosa passarci attraverso: un drago, uno stormo di uccelli, una mongolfiera, un elicottero.

"Non saprei. Immagino che il nostro CEO e Direttore ci pensino ogni giorno. Come aumentare i guadagni, fare più soldi, come rientrare nel 3% delle start-up di successo... avranno questo tipo di preoccupazioni fino a sera, quando si addormentano. Una volta che stacco dall'ufficio, io non ci penso più al lavoro."

"Per me è lo stesso. Dal momento in cui esco dall'ufficio, lascio il lavoro alle spalle e mi concentro solo su pensieri positivi o cose positive. Ad esempio, le tartarughe, foto di tartarughe, video di tartarughe, ecc."

Non appena girai la testa verso TurtleEgg, lei aveva già tirato fuori il suo cellulare e stava scorrendo nella galleria delle foto. Mi mostrò un primo piano del profilo di una tartaruga. Aveva degli occhi cristallini di colore arancione.

"Carina, vero? È la mia tartaruga, si chiama Lambo", disse, poi aggiunse: "Lambo da Lamborghini".

Quando annuii come se avessi capito, lei continuò mostrandomi la foto di un'altra tartaruga molto simile alla precedente.

"Questa è la seconda, Mase".

"Mase... rati?".

"Esatto!".

Presa dall'entusiasmo, selezionò la foto di un'altra tartaruga ancora, non dissimile dalle prime due, e me la mostrò.

"Lei è la più giovane".

"Fammi indovinare. Ferra da Ferrari?".

“Tesoro, sei un tipo sveglio, tu, vero?”.

Mentre tiravo fuori il portafogli, le chiesi: “L’oggetto che hai caricato su B.I.C.I. Market... Ne posso comprare un altro?”.

In tutta onestà, mi era capitato di piangere in ufficio. Non ne feci parola con TurtleEgg, ma una volta piansi solo per qualche istante per la frustrazione di sentire Kevin sospirare in continuazione alle mie spalle. Fu quando presi con forza a calci la porta del bagno. Nel momento in cui calciai la porta mi vennero le lacrime agli occhi e la cosa finì lì, ma di certo non posso dire di non aver pianto.

Comprai un piccolo set Lego dal furgone di TurtleEgg. Era un set della serie Star Wars, uguale a quello che Kevin aveva sulla sua scrivania. Sapevo che a Kevin piacevano i Lego da prima che entrasse a far parte della nostra compagnia. In quanto persona di talento reclutata grazie alle connessioni del CEO, la sua assunzione era quasi certa, ma la formalità voleva che ci fosse comunque un colloquio di persona. Dopo tre o quattro quesiti relativi allo sviluppo, il CEO fece a Kevin un’ultima domanda.

“Come già sai, questa è una piccola compagnia. Dunque, è essenziale non solo avere talento nello sviluppo, ma anche sapersi relazionare bene con gli altri. Con meno di dieci impiegati, se sorgono dei problemi non puoi semplicemente evitare di affrontarli, perché queste persone devi vederle ogni giorno. Quindi anche l’aspetto sociale è essenziale. Pensi di essere in grado di relazionarti con gli altri?”

Al tempo Kevin cercò di dimostrare le proprie abilità in tal campo citando le proprie esperienze negli Affari generali per tre anni nel club KAIST Lego. Io, seduta accanto al CEO come fossi stata invisibile, dovetti trattenere con un certo sforzo le risate che rischiavano di sfuggirmi. KAIST, Lego, Affari Generali. Nessuno tra questi termini risuonava anche solo lontanamente legato alla sfera sociale.

Se fosse stato per la posizione di CEO invece che per quella di impiegato, forse allora la situazione sarebbe stata diversa. Si dice che gli sviluppatori introversi si mettano nei propri panni quando cercano di avere una conversazione, mentre quelli estroversi si mettono in quelli degli altri. Mi chiedo cosa diamine sia il Lego club. Sono un qualche tipo di gruppo di pazzi festaioli?

È l’una di pomeriggio, e sto andando sul tetto dell’edificio aziendale (quello con gli uffici). Come ogni giorno, quello era il momento della pausa sigaretta di Kevin. Con la regolarità di un robot quale era, fumava

sempre allo stesso orario. Come da copione, ero stata in grado di beccarmi con Kevin nel momento in cui stava per tornare indietro dopo aver finito di fumare. Kevin sussultò quando mi vide, e rimase sorpreso una seconda volta dopo aver notato il mio set Lego Star Wars series Darth Vader Transformation che tenevo tra le mani. Porgendogli la scatola di Lego, gli dissi.

“È un regalo di compleanno anticipato.”

Sembrò riflettere se accettarlo o meno, ma la sua mano si stava già muovendo verso la scatola. Sembrava un robot con qualche problema all'algoritmo.

“Ne hai già uno, per caso?”

“No, nessuno. Avevo intenzione di acquistarlo, comunque...”

Mi rispose Kevin, giocherellando con gli angoli della scatola che teneva tra le mani e lo stomaco. Mi avvicinai lentamente al bordo del tetto da cui stava fumando poco prima. Poi, salendo sulle mattonelle di un’aiuola, mi sporsi a guardare il panorama sottostante. Anche da qui era possibile scorgere il palazzo con l’apertura dalla forma rettangolare. Riuscii anche a identificare lo strano cavalcavia su cui restammo io e TurtleEgg. Mi voltai, rivolgendomi a Kevin.

“Che ne diresti di guardare al codice da una prospettiva più distante?”

Kevin alzò lo sguardo verso di me, in silenzio.

“Vorrei tu non ti identificassi sotto la stessa luce del codice che hai scritto.”

Aggiunsi.

“Un bug è semplicemente un bug. Non è che il bug ti possa divorare.”

Lo sguardo di Kevin era fisso sulle mie scarpe da ginnastica. Saltai giù dall’aiuola e tirai fuori una macchinetta per il caffè dalla busta che avevo poggiato a terra.

“Questa la metterò nella zona ristoro. Prendiamoci un caffè insieme qualche volta. Chiederò a Daesin di comprare le capsule”.

In quel momento, sul mio telefono e su quello di Kevin risuonò quasi in contemporanea il suono di una notifica. Tirammo fuori i cellulari dalla tasca e demmo un’occhiata. Kevin e io facemmo esattamente la stessa faccia e ridemmo.

*

Ero da sola in ufficio quando improvvisamente il CEO, che credevo fosse andato via da un pezzo, entrò e mi chiese perché non fossi già andata a casa nonostante fosse un venerdì. Mi inventai che avevo ancora del

lavoro da finire. Il CEO mi guardò con un'espressione grata sul viso, e disse:

“Quando avremo finito di attaccare i manifesti pubblicitari faremo un sacco di soldi, quindi assumerò un altro progettista”.

“Prima dovrebbe trovare anche uno sviluppatore per iPhone. Potrei morire”.

“Perché? Kevin ti sta ancora dando problemi?”.

“Ovviamente”.

“Quel bastardo, siamo stati troppo indulgenti e questo è il risultato”.

Di punto in bianco, il CEO tirò con forza un calcio alla sedia di Kevin, la quale rotolò tristemente fino alla porta dell'ufficio. Era qualcosa che non avrebbe mai fatto davanti a Kevin. Il CEO era il tipo di persona da mettersi in ginocchio a supplicare nel caso Kevin decidesse di dimettersi.

“È già abbastanza dura occuparsi di tutto in due, figurarsi farlo da solo. Non importa che sia un genio, non è mica Steve Jobs”.

“Ho capito. Giuro che appena avremo risolto con le pubblicità assumerò uno sviluppatore per gli iPhone, e ti affiancherò anche uno stagista”.

Radunai con ordine i tre o quattro bicchieri di carta che erano sulla scrivania e li buttai nel cestino.

“David, smettiamola di bere caffè solubile e passiamo a quello in capsule. Porterò io la macchinetta”.

“Uhm... È molto costoso?”

“Beh, naturalmente è più costoso rispetto al caffè solubile, ma non pensa che questo possa aumentare l'efficienza generale a lavoro? Anche per le automobili c'è differenza tra gasolio normale e premium.”

Il CEO non riuscì a darmi una risposta diretta, scrutandomi a braccia conserte con aria esitante prima di rispondere. “Vedrò che fare, cercherò di rifletterci positivamente.”

Successivamente, aggiunse.

“Sai bene Anna che sono sempre molto attento al tuo umore, vero?” mi disse fingendo di fare la vittima.

In realtà non ero rimasta lì per fare gli straordinari. La prevendita per lo spettacolo di Lyubov Smirnova sarebbe iniziata alle nove, ma tempo di arrivare a casa e sarebbe stato troppo tardi; dunque, avevo pianificato di ammazzare un po' di tempo in azienda in modo da accaparrarmi i biglietti e poi andarmene a casa tranquilla.

Mentre aspettavo che sul sito di prenotazioni, orologio del server sott'occhio, si arrivasse alle 21:00:00, entrai nella chat “il solitario Cho Seong Jin”. Non appena effettuato l'accesso, qualcuno postò una foto di Cho Seong Jin accompagnata dalla didascalia “per favore qualcuno mi

può mandare una foto di Carnegie Hall in alta definizione?” Aprii la cartella ‘Chopin’ sul mio MacBook. Migliaia di file in formato jpg, gif e avi riguardanti l'uomo apparvero sullo schermo. Ne cliccai uno. Mi tornò alla mente una gif in cui stava suonando con le labbra protese a ricordare un'anatra e la frangetta che si muoveva col vento. La gif non aveva audio, ma sapevo stesse suonando il “Clair de Lune” di Debussy. Era bellissimo. Come può un essere umano trasudare tanta eleganza?

Questa volta feci l'accesso alla cartella contenente le foto di Carnegie Hall, e ne inviai un paio tra quelle con la qualità migliore in chat. In quell'istante venne condivisa un'altra fotografia. Ritraeva Cho Seong Jin di profilo con il mento appoggiato sulla tastiera del pianoforte a coda. A margine vi era una frase scarabocchiata scritta a mano:

La ringrazio infinitamente, maestro. Le auguro che nella vita lei possa lavorare di meno e guadagnare di più.

Dovevo ancora fare qualcosa prima delle nove. Lo spettacolo di Cho Seong Jin a Hong Kong che avevo prenotato con mesi di anticipo era programmato per il mese prossimo. Avevo intenzione di combinare un giorno di ferie che mi ero scalata dal calendario annuale al fine settimana e ad un giorno feriale per godermi tre notti e quattro giorni di riposo in cui avrei anche potuto recuperare l'esibizione. Dopo aver effettuato l'accesso al sito della compagnia aerea procedetti ad acquistare i biglietti di andata e ritorno per Hong Kong. Furono un po' costosi in effetti, ma pensai: ‘Beh, oggi arriva lo stipendio, quindi si può fare, dai.’

*Il titolo del racconto prende ispirazione dall'omonimo saggio scritto da Alain de Botton

Gruppo 6: Traduzione a cura di Claudia Della Corte e Giulia Meloni

일의 기쁨과 슬픔

“Iniziamo con lo Scrum.”

Sono le 9 del mattino. L’orario preferito del CEO: lo Scrum. Lo Scrum fa riferimento ad un elemento necessario della Metodologia Agile, nata nella prima metà degli anni 2000 nella Silicon Valley, in America. È una tecnica di gestione dei progetti largamente utilizzata nelle piccole start-up, come la nostra. Le regole principali dello Scrum sono quelle che seguono: ogni giorno, all’orario designato, in piedi e in modo coinciso, ognuno condivide cosa ha fatto il giorno prima e cosa intende fare quel giorno e, sulla base di queste informazioni, alla fine lo Scrum Master verifica in linea di massima il punto della situazione. Lo scopo è di condividere in maniera più sintetica possibile lo stato del lavoro in modo da poter procedere efficientemente. Se lo Scrum si basasse su una corretta comprensione della Metodologia Agile, l’intero processo dovrebbe terminare entro quindici minuti. Ma il nostro CEO lo prendeva più come una riunione mattutina ed era un grande problema. Anche se gli impiegati terminavano entro dieci minuti, alla fine il CEO blaterava per oltre venti minuti facendoci perdere più di mezz’ora al giorno.

“Allora, iniziamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer, ed è coreana. Benché l’azienda non si trovasse nella Silicon Valley, bensì nella Pangyo Techno Valley¹⁵, tutti usavamo nomi inglesi perché il CEO aveva deciso di fare così. Poiché prendere decisioni rapide è considerato un tratto importante di una start-up, fu deciso di creare un ambiente lavorativo orizzontale in cui tutti, dal dirigente agli impiegati, possano comunicare equamente utilizzando esclusivamente nomi inglesi¹⁶. L’idea era che il sistema di classificazione gerarchica fosse

¹⁵ Complesso industriale nella città di Pangyo, noto anche come la Silicon Valley coreana (NdT).

¹⁶ Il rispetto dell’autorità e la reverenza nei confronti dei superiori sono alcuni dei cardini dei rapporti di lavoro, e dei rapporti sociali in generale, all’interno della cultura coreana.

inefficace. L'intenzione non era sbagliata. Ma quando tutti parlavano con il CEO o il Direttore dicevano “Come mi *chiese* l'ultima volta David...” o “Come Andrew *le disse*...”. Allora perché usare nomi inglesi? Il problema era che a David, il CEO, questa cosa non dispiaceva. In realtà, ho iniziato a pensare che l'introduzione della cultura orizzontale fosse una scusa per evitare di usare il suo vero nome, Park Dae-Sik, che considerava datato. L'uso dei nomi inglesi aveva anche altri svantaggi. Poiché si utilizzavano solo i nomi omettendo i titoli onorifici, era facile per i superiori parlarci in modo molto informale. Peggio ancora, essendo il mio vero nome ‘Anna Kim’, ho deciso di usare Anna come nome inglese quando sono entrata in azienda. Ma quando mi sentivo continuamente chiamare *Anna* di qua. *Anna* di là, non provavo una bella sensazione. Avrei dovuto creare un nuovo nome che fosse separato dalla me di tutti i giorni, come ‘Olivia’, per esempio.

Tutti e dieci i dipendenti, compreso il CEO, erano riuniti in cerchio, in piedi, dando le spalle alle loro scrivanie e iniziarono lo Scrum. Non appena finito il mio turno, che era l'ultimo, il CEO mi fissò intensamente e mi chiese:

“Anna, hai presente Uovo di Tartaruga? Insomma, cosa facciamo?”

Il CEO scrisse ‘Uovo di Tartaruga’ sulla lavagna bianca dietro di sé e, dopo averla cerchiata più volte, lo cancellò sfregandolo con la mano. Il palmo della sua mano diventò nero.

“Oh, io sono il tipo di persona che odia anche solo leggere la parola *tartaruga*.”

‘Uovo di Tartaruga’ era l'utente che pubblicava più cose su ‘Udon Market’, il servizio app che stavamo creando. La nostra non era un'azienda che vendeva Udon, bensì un'azienda che stava creando un'app che permetteva di scambiare oggetti usati in base alla posizione del proprio smartphone. Udon Market era l'abbreviazione di ‘*Uri Dongne Junggo Maket*’¹⁷ ma, come diceva David, il CEO, aveva anche un significato intrinseco: rendeva possibile scambiare oggetti di seconda mano in modo facile e confortevole, proprio come sorvegliare una

Un ambiente orizzontale, al contrario, esclude l'uso di termini onorifici e crea un'atmosfera generalmente più equa ed informale (NdT).

¹⁷ Lett. mercato di seconda mano del nostro quartiere (NdT).

ciotola di Udon. Non so se la scelta del nome fosse azzeccata, ma aveva comunque un certo vantaggio rispetto ad altre app con concetti simili, quindi era chiaro che, per una start-up, fossimo in un periodo di stabilità. Poiché l'obiettivo di attrarre utenti era stato raggiunto, l'intento successivo era quello di inserire pubblicità locali. Tra gli oggetti di seconda mano pubblicati dai residenti del quartiere, come mobili troppo belli per essere buttati, vestiti per bambini diventati troppo piccoli o dispositivi elettronici ancora utilizzabili, trovava naturalmente posto la pubblicità con target locale (nuove palestre, aperte da poco, aziende di interior design, studi fotografici). L'obiettivo era completare lo sviluppo della piattaforma pubblicitaria, produzione e vendita di annunci pubblicitari entro fine anno. Da quel momento in poi Udon Market iniziò a fare soldi seriamente. Per il CEO e il Direttore era una questione di vita o di morte.

Uovo di Tartaruga stava pubblicando da diverse settimane quasi cento articoli al giorno nelle aree di Gangnam e Pangyo. Già solo questo è insolito per un utente generico, ma la cosa ancora più particolare era che non vendeva articoli usati, bensì prodotti nuovi di zecca, ancora sigillati. I prezzi erano sempre leggermente più alti rispetto alla media dei prezzi su internet. Le descrizioni erano quasi inesistenti. Era possibile trovare nomi dei prodotti, nomi dei modelli, indicazioni per consegne e pagamenti. Non c'erano mai ulteriori spiegazioni. Anche negli articoli venduti non c'era coerenza. Quando sono comparsi purificatori d'aria, aspirapolvere e macchine da caffè in capsule ho pensato che si trattasse di un tizio che volesse acquistare e rivendere articoli elettronici, ma poi sono comparsi fondotinta, giacche a vento, integratori al ginseng rosso e LEGO e io, in quanto planner del servizio, sono rimasta molto confusa. Ma comunque il tasso di successo delle transazioni era del 100% e, in fondo alla pagina del suo profilo, c'erano commenti positivi come "Grazie per aver venduto questo buon articolo a un prezzo abbordabile!" da parte di persone che avevano effettivamente comprato qualcosa – quindi non pensavo fosse un grosso problema. Il CEO, però, sembrava pensarla diversamente.

"È giusto lasciare che questi utenti usino il nostro servizio in modo che non si allinea con i nostri obiettivi? Se gli utenti non vedono altro che i prodotti di Uovo di Tartaruga non appena aprono l'app, penseranno comunque che sia il 'mercato del nostro quartiere'? Voglio dire, a questo punto dovremmo considerarla una sfruttatrice. Non è possibile imporre una sanzione di qualche tipo?"

Andrew, in piedi accanto al CEO, teneva le braccia incrociate e annuiva con la testa.

“E poi, questa foto profilo. Un primo piano del muso di una vera tartaruga. È così disgustoso che non riesco nemmeno a guardarla. Sapete quanto odio i rettili? Quando ero nell’esercito, mentre tornavo in caserma dopo il mio turno di guardia, questa enorme lucertola mi ha bloccato la strada.”

Il CEO mise le braccia alla stessa larghezza delle spalle.

“Non sto mentendo, vi dico che era veramente grossa così. E quindi per colpa di quella lucertola non sono riuscito a passare quel pezzo di strada fino al sorgere del sole. Ovviamente non ho dormito quella notte. Ecco quanto odio i rettili.”

Distrarsi dal punto della conversazione era la specialità del CEO. Dovetti quindi ritornare di nuovo sull’argomento.

“Capisco come si sente, David. Ma comunque non possiamo considerare Uovo di Tartaruga una sfruttatrice.”

I dipendenti, in piedi come se dovessero ballare il *ganggangsullae*¹⁸, rivolsero l’attenzione verso di me.

“Grazie a Uovo di Tartaruga, i numeri sono saliti vertiginosamente. Visualizzazioni di pagina, numero di utenti, visite ripetute, tutti mostrano segni di crescita dopo il suo arrivo. Non so se sia merito suo, ma anche il numero di iscritti è in costante aumento. Inoltre, il suo tasso di successo delle sue transazioni è del cento per cento. Quindi, piuttosto che una sfruttatrice, andrebbe considerata un utente fedele.”

Prima che potessi finire di parlare, il CEO rispose mentre tirava fuori il telefono:

“Comunque sia, bisogna fare in modo che i tassi aumentino con moderazione.”

Poi avviò Udon Market e ci mostrò la cronologia dei post.

“Guardate qui. Posso anche scrollare dieci volte, ma vedo soltanto i post di quella maledetta Tartaruga.”

¹⁸ Ganggangsullae (강강술래), danza rituale coreana, viene eseguita tradizionalmente da donne disposte a cerchio (NdT).

Il CEO propose di ridurre la visibilità per quegli utenti che pubblicano troppi annunci, come il caso di Uovo di Tartaruga. Gli sviluppatori del server sospirarono e gli fecero cortesemente notare, con tono di chi non vuole risultare troppo irrispettoso, che solo sviluppare quella funzione avrebbe richiesto settimane, e già era difficile riuscire a rispettare la scadenza di fine anno per implementare la piattaforma pubblicitaria. Erano passati già quaranta minuti dall'inizio dello Scrum. La cosa più utile per lo sviluppo di Udon Market sarebbe stata quella di sedersi e iniziare a lavorare, ma sembrava che il CEO non fosse dello stesso avviso.

“E se fossero oggetti rubati?”

“Scusi?”

“Non vi sembra strano? Vendere ogni giorno centinaia di articoli ancora sigillati. Cosa facciamo se sono oggetti rubati? Sarebbe appropriazione indebita. Sarebbe un bel problema.”

Inclinai leggermente la testa all'indietro e chiusi gli occhi delicatamente. Il CEO continuò a parlare.

“E se qualcuno incontrasse Uovo di Tartaruga? Anna, vorresti andare tu?”

“Io?”

Il CEO tirò fuori dalla tasca posteriore dei jeans il portafoglio e mi mise in mano due banconote da 50.000 won¹⁹.

“Quando incontri Uovo di Tartaruga usa questi e scambiali con ciò che vuoi. Ah, ovviamente, puoi tenere quello che acquisterai.”

Non riuscendo a mantenere l'irritazione, chiesi: “Incontrarla, dice? E una volta che la incontro, cosa dovrei dirle?”

“La ringraziamo per usufruire del nostro servizio, ma la preghiamo di non esagerare e di postare con moderazione. Magari un post all'ora, per un massimo di una ventina al giorno.”

Era un'idea insensata.

“E chiedile che ne pensa di cambiare la sua immagine del profilo. Tipo mettere una tartaruga ninja al posto di una tartaruga vera.”

¹⁹ All'incirca 64,20€ (data valuta Maggio 2025, NdT).

Lo Scrum terminò dopo quarantacinque minuti. Finalmente potemmo ognuno sederci al nostro posto. Sentii un sospiro dietro di me: era Kevin. Kevin era uno sviluppatore di app per iPhone e, insieme al CEO e al Direttore, era il padrone dell'azienda. Nonostante fosse tecnicamente lui il più piccolo (aveva due anni in meno di me) era considerato, così come David, “il genio della programmazione” reclutato da aziende rivali, e perciò figurava al terzo posto nella gerarchia effettiva. Mentre all'app per Android lavoravano due sviluppatori, lui stava lavorando da solo alla versione per iPhone e, considerando che fino ad allora non c'era stata differenza nella velocità di sviluppo, competente lo doveva essere davvero. Tuttavia, era il tipo che preferiva dialogare con i computer piuttosto che con gli esseri umani e, mentre di norma era un ragazzo docile, diventava isterico se i suoi codici non funzionavano o se non riusciva a risolvere bug²⁰ nel sistema, sfogandosi con chi gli stava attorno. Naturalmente la vittima più gettonata ero io, la “più giovane”.

Ero connessa a Trello²¹. Kevin aveva segnato come risolto il bug “selezione delle foto in evidenza” che io avevo messo nella lista dei problemi il giorno prima. Provai a testarlo io stessa. Non funzionava ancora. Lo misi di nuovo nella lista dei problemi e lasciai un commento:

Il problema rimane quando sono indicate più di cinque foto.

Non appena feci click per pubblicare il commento, sentii Kevin tossire. Poco dopo, il bug fu di nuovo segnato come risolto, con un nuovo commento:

Modifiche e revisioni completate.

Feci un nuovo test e, sebbene in generale funzionasse, c'erano ancora casi che creavano problemi. Spostando di nuovo la voce nella lista dei problemi, commentai:

Per le versioni meno recenti di iOS non funziona ancora.

Non appena premetti invio per commentare, Kevin alle mie spalle mi chiamò con fare pungente.

²⁰ Errore o malfunzionamento di sistema (NdT).

²¹ Nato nel 2011, Trello è una piattaforma digitale per la gestione dei progetti e delle attività e adatto a contesti diversi, dal lavoro di squadra alla pianificazione individuale (NdT).

“Anna.”

Non avevo fatto nulla di male, ma presi uno spavento e mi voltai, alzando le spalle.

“Sì?”

“A me funziona bene. Controlla la tua versione della build²² per favore.”

Continuava a lasciare il problema irrisolto e mi diceva di ricontrollarlo ogni giorno. Siamo sicuri che fosse un genio? Intanto continuai a fare la finta tonta e gli dissi che avrei fatto come diceva. Kevin girò la sedia verso la scrivania e fece di nuovo un gran sospiro.

Infilai le cuffie e ascoltai *Fantasiestücke, Op. 3 - Melodie* di Lubov Smirnova. La mente si schiarì, gradualmente la rabbia svanì e improvvisamente diventai più positiva. Il giorno dopo avrei ascoltato Glenn Gould, e il giorno dopo ancora Cho Song-Jin. Entrai su Udon Market e lasciai un commento sotto un post di Uovo di Tartaruga, che vendeva una macchinetta del caffè in capsule.

È possibile la vendita diretta presso la stazione di Pangyo?

Rispose dopo un istante.

È possibile. Incontriamoci all'ora di pranzo.

Rimasi spiazzata dall’inaspettato risvolto improvviso, ma dopo tutto era un lavoro da portare a termine, quindi decisi che era meglio finirlo velocemente. La musica che uscì dalle cuffie era *Gaspard de la Nuit: Scarbo*.

*

Una donna elegantemente vestita in un completo raffinato mi porse una busta della spesa e disse:

“Controlli prima l’oggetto, per favore.”

Parlava con tono esperto, come se avesse fatto una cosa del genere innumerevoli volte. Aprii la busta della spesa, e poi sollevai il coperchio della scatola. Apparve la macchina del caffè color argento che avevo

²² Termine di ambito informatico, indica la versione, più o meno aggiornata, di un software o applicazione (NdT).

visto in foto. Era nuova di zecca, non era stata rimossa nemmeno la sottile pellicola protettiva di plastica che avvolgeva la superficie. Facendo finta di esaminare di nuovo l'oggetto gettai un'occhiata furtiva al tesserino identificativo che Uovo di Tartaruga portava al collo. Sul badge, dalla forma di una collana, c'era scritto '*Lee Ji-Hye, Vicedirettrice del team di pianificazione vantaggi*' con il logo della UbiCard. Avevo sentito dire che alcuni dipartimenti della UbiCard si fossero trasferiti nell'edificio accanto. Mi chiesi perché una persona che lavorava per una famosa grande azienda si trovasse in quella situazione.

“Pagherà in contanti? O preferisce tramite bonifico bancario?”

Passai a Uovo di Tartaruga le due banconote da 50.000 won che mi aveva dato il CEO. Lei si limitò a dirmi “*Ne faccia buon uso*” e si girò nella direzione opposta iniziando a camminare. Nonostante il soprannome, i suoi passi erano molto veloci. Uovo di Tartaruga si stava pian piano allontanando. Sembrava stesse andando di fretta. Mi ricordai che lo scopo di questo incontro non era di comprare oggetti di seconda mano, ma di scoprire qualcosa per David. Ormai la sua sagoma era grande quanto un'unghia, così corsi a grandi passi gridando “*Scusi! Signora Uovo di Tartaruga!*” Lei smise di camminare e si voltò. Corsi per circa un isolato e mi rimisi davanti a lei.

“Ho una curiosità... sembra che lei abbia postato molti articoli su Udon Market.”

Non avevo corso particolarmente tanto ma ero senza fiato. Presi un momento fiato, e ripresi a parlare.

“Da dove li prende tutti quegli oggetti?”

Uovo di Tartaruga mi guardò senza parlare. Un breve silenzio calò tra di noi. Parlò lei per prima.

“Non ha fame?”

“Come?”

“Pensavo fosse uscita senza aver pranzato. Anch'io stavo andando a prendermi un sandwich.”

Indicò un cartello di Starbucks, non lontano da dov'eravamo noi.

“Cosa le va di mangiare mentre chiacchieriamo? Offro io.”

“Non ce n’è bisogno... se non le va di parlare va bene...”

“Non è un problema, tanto pago con i punti fedeltà. Io di punti ne ho tantissimi. Probabilmente più di chiunque in questo paese.”

Uovo di Tartaruga scoppiò a ridere all'improvviso.

“In realtà è tutto per Luva, cioè è colpa di Lubov Smirnova.”

Uovo di Tartaruga aprì la bocca mentre sorsegiava con la cannuccia un caffè ghiacciato. Poi sollevò il tesserino identificativo che teneva al collo e indicò con l'unghia il logo della UbiCard.

“Il nostro capo è un fanatico della musica classica, sa?”

“Lo so, infatti lo seguo anche su Instagram.”

“Immagino che anche lei ascolti musica classica, quindi.”

Cho Woon-Beom, il Presidente della UbiCard, era una celebrità su Instagram, con oltre 200.000 follower. Inizialmente aveva attirato l'attenzione perché sembrava insolito che il presidente di una grande azienda usasse Instagram, solitamente usato da utenti giovani, e che lo usasse così bene. Birre bevute durante viaggi di lavoro, scene in cui a casa cucinava per la famiglia, o in cui al supermercato pagava con la carta della sua stessa azienda, il tutto condiviso con filtri discreti, e la gente ne andava pazzia. Anche il suo amore per la musica classica traspariva in modo naturale dal suo profilo. Pubblicava spesso notizie di spettacoli internazionali o degli ultimi trend nel mondo della musica classica, attirando un alto numero di appassionati. Era proprio per questo che UbiCard organizzava tutte queste esibizioni di musica classica.

Inizialmente Uovo di Tartaruga era affiliata al Team Pianificazione vantaggi della Ubicard. Era, affermò, il team che si occupava un po' di tutto: sceglieva gli artisti per i grandi e piccoli spettacoli che si tenevano una volta per trimestre, negoziava la loro comparsa e li invitava.

“Come ben sai, fino a due anni fa girava la voce che Lubov avrebbe fatto un tour in Asia. Era l'argomento più discusso. Poi l'anno scorso è uscita la notizia che avrebbe fatto un'esibizione da solista a Tokyo, e le persone iniziarono a riversare sulla pagina Instagram del nostro presidente lasciando una miriade di commenti. *Presidente, Presidente, organizzi un concerto di Luva!* E così via.”

Vedendo la reazione dei suoi followers, il presidente convocò in disparte Uovo di Tartaruga e le diede indicazioni speciali.

“Fai in modo che il concerto in Corea di Lubov Smirnova avvenga entro quest’anno a qualsiasi costo. Non pensare ai soldi.”

Le disse anche che ci sarebbe stata una ricompensa speciale.

Uovo di Tartaruga mi raccontò di aver fatto avanti e indietro dalla Russia per tre volte quell’inverno, cercando di contattarlo. Ricordò quel periodo come quello in cui aveva lavorato più duramente nel corso dei suoi quindici anni di carriera in quel posto. Alla fine, Uovo di Tartaruga riuscì ad organizzare il primo concerto di Luva in Corea. Il Presidente ne fu estremamente soddisfatto, e promise una promozione speciale per il trimestre successivo.

“Era quando i lavori amministrativi erano in pieno svolgimento. C’era uno stagista che lavorava con me. Mi disse ‘*Vicedirettrice, al call center stanno arrivando molteplici richieste per sapere se fosse vero che Lubov Smirnova verrà in Corea. Che ne pensa se pubblichiamo un avviso?*’ Gli risposi che, di solito, al più tardi gli annunci vengono fatti sei mesi prima dell’evento, e che quindi aveva il via libera. Nel nostro paese i fan di Luva erano più di quanto mi aspettassi. Non appena pubblicammo l’avviso, le persone corsero sulla pagina Instagram del nostro Presidente e cominciarono a lasciare nuovi commenti. *Presidente, Presidente, Grazie!* In questo modo.”

Mentre Uovo di Tartaruga stava chiedendo al team di Relazione Pubbliche Estere di preparare un comunicato stampa, le arrivò una chiamata urgente dal Presidente. Era passata a malapena un’ora dalla pubblicazione dell’avviso. Venne convocata nell’ufficio del Presidente senza neanche sapere perché e, quando arrivò, il Presidente era già furioso.

“Con il viso completamente rosso, mi urlò: chi vi ha autorizzato a pubblicare l’avviso di testa vostra?”

“Perché?”

“Penso che volesse pubblicarlo per primo sulla sua pagina Instagram.”

Io e Uovo di Tartaruga, all’unisono, abbassammo la testa fin sotto il tavolo e scuotendo le spalle iniziammo a ridere.

“Fa ridere, vero? Sì, è esilarante, ma perchè mi fa uscire di testa... Se nella linea di approvazione originale ci fosse stato il Presidente, naturalmente avremmo pubblicato l'avviso dopo la sua conferma. Ma fino ad ora, dopo aver confermato l'artista, gli avvisi venivano gestiti a livello operativo da noi. Non potevo immaginare che, all'improvviso, stessi sbagliando. Ero troppo impegnata, non ci avevo visto abbastanza lungo. Se avessi pensato alla presenza Instagram del nostro Presidente, glielo avrei chiesto prima di agire.”

Per questo motivo, il Presidente annullò la promozione di Uovo di Tartaruga e la trasferì in un nuovo team.

“Cioè, non mi hanno abbassata di grado o cose del genere. D'altronde in reparto il lavoro da fare non mancava. Anzi, è uno dei settori principali in ogni azienda di credito. Per un po', ho voluto cogliere l'occasione per provare qualcosa di nuovo.”

Mi disse che il nuovo team si occupava di delineare i vantaggi delle carte e di gestire i contratti di cooperazione con le aziende che li offrivano. Un mese prima, Uovo di Tartaruga aveva dovuto pianificare i vantaggi di una nuova carta e presentarli in una riunione. Il Presidente si presentò senza preavviso, cogliendola di sorpresa. Rimase con le braccia conserte e un'espressione di disappunto durante tutta la presentazione e, nella sessione di domande e risposte, fu proprio il primo a porre una domanda:

“Mi ha chiesto, Qual è il motivo più valido che spinge le persone a usare questa carta? Se dovessi sceglierne uno solo, quale sarebbe? E io, convinta, gli ho detto, Chi userà questa carta, guadagnerà il doppio dei punti. E sa cosa mi ha risposto lui?”

“Che cosa?”

“Davvero? È davvero un incentivo così forte? Alla gente interessano così tanto i punti?”

“A tutti interessano.”

“Appunto! Quindi gli ho risposto con ancora più sicurezza: *Sì, certo!* E lo sa cosa mi ha detto lui?”

“Non saprei.”

“Se sono così importanti, da oggi e per un anno il tuo stipendio sarà pagato in punti.”

E dopo aver dato quest'ordine ai responsabili del team finanziario e di affari generali, se ne andò tranquillamente. Questa volta, non stavamo ridendo.

“Ma dai, non è un po’ troppo? Che senso ha?”

Uovo di Tartaruga sorrideva mentre mi parlava. Questo episodio era solo un piccolo incidente di cui si era parlato in azienda per sei mesi al massimo. Mi disse che c’erano stati altri incidenti di cui si era parlato per uno, cinque o persino dieci anni. Questo succedeva perché le persone in quelle posizioni avevano mentalità completamente diverse da quelle di noi normali impiegati, quindi era meglio non farsi domande sulla loro logica o le loro azioni.

“Non deve pensare a quanto sia strano. Se inizia a pensarci, le verrà male di testa.”

Mi raccontò che il 25 di quel mese lo stipendio non le era arrivato. Quindi si collegò sul portale per controllare i punti sulla sua UbiCard. Proprio come aveva decretato il Presidente, il suo stipendio era stato davvero accreditato come punti. Nel momento in cui vide quel numero enorme, Uovo di Tartaruga disse di aver provato un senso di umiliazione, come se qualcosa nel petto le fosse crollato sotto ai piedi. E mi chiese:

“Ha mai pianto sul posto di lavoro?”

Ci pensai per un attimo, poi scossi la testa.

“In quindici anni di lavoro in questa azienda non ho mai pianto, nemmeno una volta. Non ho pianto nemmeno quando la mia promozione è stata cancellata, dopo quanto successo con il concerto di Luva, quando mi hanno trasferito in un altro team, o quando mi sono dovuta trasferire da Gangnam a Pangyo. Ma appena ho visto quei punti, ho iniziato a piangere. Erano così tanti. Ero così mortificata.”

Mi raccontò di come fosse rimasta sveglia tutta la notte per via dell’umiliazione, e si sentiva come se le persone intorno a lei fossero scomparse. Ma si rese conto che, nonostante questo, la luce sarebbe tornata ancora, mettendola davanti ancora una volta a dover esistere e andare al lavoro. Costretta ad andare a lavoro, alla fine Uovo di Tartaruga arrivò alla realizzazione che nulla era cambiato. Bevve il suo caffè mattutino con i punti, mangiò a un ristorante accumulando punti, fece shopping con i punti, e pagò anche il regalo di compleanno dei suoi

genitori con i punti. Dopo aver passato una settimana in questo modo, si sentì in grado di accettare il tutto più facilmente.

“All’inizio quello che volevo ricevere non erano i punti, ma i soldi... In realtà perchè i soldi sono così importanti? Alla fine, viviamo in un sistema in cui i punti sembrano denaro. quindi ho pensato di viverla in questo modo.”

“In che modo?”

“Se si convertono i punti in soldi, tornano ad essere soldi, no?”

Da allora, Uovo di Tartaruga disse di aver cercato il modo più efficiente per convertire i punti in soldi. Prima di tutto, ordinava uno o due articoli alla volta che potevano essere facilmente venduti, poi scattava delle foto e le caricava su un sito di rivendite - proprio Udon Market, quello che noi gestiamo - per venderli di persona a chi lasciava i commenti sotto i suoi post. Mentre ascoltavo la sua storia chiesi cautamente:

“Ma li vende a un prezzo più basso rispetto a quello originale. Inoltre li deve ordinare lei, e deve sforzarsi per incontrare le persone ovunque e a qualsiasi ora... Sicuramente ci rimetterà qualcosa.”

“Compro prodotti che, inserendo la tessera dipendente, sono scontati. Li ordino durante l’orario lavorativo. Così li ricevo direttamente durante la pausa pranzo o quando lavoro da casa. Non uso il mio tempo libero. Cerco di equilibrare tutto in modo da minimizzare le perdite.”

Non so bene perché, ma, in quel momento dopo aver ascoltato il suo racconto le dissi:

“In realtà, io sono una dipendente di Udon Market.”

Uovo di tartaruga mi fissò per un momento con gli occhi sbarrati e batté le mani una volta sola, facendo rumore. Le sue mani, poste come se fosse in preghiera, si trovarono per un momento tra me e lei.

“Davvero? Sto incontrando la mia benefattrice!”

Scoprii come la piattaforma fosse comoda da usare, di come fosse stata curata nei minimi dettagli, e di come fosse molto meglio di altri servizi simili. Mi disse che, in particolare, adorava la funzione “*Rilancia Annuncio*”.

“Viene utilizzata nei forum dell’usato, e permette di riproporre un post dopo che è stato spinto in basso da altri aggiunti in seguito. Se scrivi un nuovo post, devi copiare e incollare il contenuto ancora una volta, poi devi allegare le foto... per persone come me che pubblicano più annunci è fastidioso farlo uno alla volta. Ma su Udon Market, basta premere un bottone e il post viene spostato in alto. È veramente comodo.”

La possibilità di rilanciare gli annunci era stata una mia idea. Per evitare abusi, l’uso era limitato ad un annuncio ogni tre giorni.

“Anche la funzione chat è comoda, ed è utile che si possa lasciare una valutazione agli acquirenti. Solo che a volte quando provo a cambiare l’immagine in evidenza di un post già esistente capita che non funzioni. Mi da’ la possibilità di modificarla, ma quando aggiorno l’annuncio rimane l’immagine vecchia.”

Ero già a conoscenza di quel problema. Kevin si stava impegnando tanto per risolverlo.

“Abbiamo già identificato quel bug e stiamo cercando di correggerlo. Con il prossimo update dovrebbe funzionare bene.”

Uovo di Tartaruga ne fu molto contenta e disse che avrebbe senz’altro lasciato una recensione a cinque stelle nell’App Store. Uscimmo dal bar. Era una splendida primavera, che sembrava avvicinarsi sempre più all'estate. Fino al giorno prima, le mattine e le sere erano state fresche come i primi giorni di primavera, ma ora la calda luce del sole dietro al collo iniziava a farmi sudare. Vari impiegati camminavano con i loro tesserini aziendali al collo, portando un trench coat leggero su un avambraccio e un caffè da asporto nella mano. Era l'unico momento della giornata in cui potevano fare un po' di movimento e godersi il calore del sole. Mi passò davanti un gruppetto di persone con il tesserino dell'azienda per cui aveva lavorato Kevin. Nel mio caso, ero finita lì perché la mia precedente agenzia era fallita e quello era l'unico posto che mi aveva offerto una posizione, ma ero sempre stata curiosa del perché Kevin, che era così intelligente, fosse venuto a lavorare lì. Il CEO diceva sempre “Dello stipendio ne parleremo una volta sistemate le inserzioni pubblicitarie”, quindi non poteva essere stato attirato dai soldi. Inaspettatamente, la carta vincente del CEO era stata “In termini di sviluppo, potrai fare quello che vuoi”. È interessante che fosse bastata

quella frase per convincerlo, ma è ancora più sorprendente che Kevin si fosse davvero lasciato convincere da quelle parole. Non sono certa che Kevin stesse effettivamente facendo quello che volesse in termini di sviluppo. Più che altro sembra impegnato a catturare bug che continuano a spuntare ogni giorno.

Uovo di Tartaruga mi disse che doveva andare in trasferta per lavoro, e che aveva lasciato la macchina in un parcheggio vicino alla stazione di Pangyo. Salimmo quindi insieme sul cavalcavia per attraversare la strada ma, una volta arrivate in cima alle scale, notammo qualcosa di strano. Il cavalcavia non si estendeva dall'altra parte della strada, ma si girava su stesso e tornava di nuovo nella nostra direzione. In altre parole, il cavalcavia doveva attraversare la strada, ma era stato invece costruito in parallelo ad essa. Uovo di Tartaruga mi chiese:

“Che strano. Dovrebbe essere un cavalcavia questo?”

“Non saprei. Sembrerebbe essere un difetto di progettazione.”

“Non è che l'hanno fatto apposta, così i senzatetto possono andarci sotto e ripararsi dalla pioggia e dal sole?”

“Forse l'hanno costruito perché gli impiegati possano fare un po' di esercizio e muovere le gambe, visto che stanno seduti tutto il giorno.”

“Potrebbe anche essere solo una scultura. Quelle fatte un po' tanto per, giusto perché lo impone la legge e quindi ce le troviamo di fronte ad ogni edificio.”

“Quindi che facciamo?”

“Scenderemo di nuovo, suppongo.” disse lei. “Però, da qui c'è proprio una bella vista.”

Uovo di Tartaruga si avvicinò al centro del cavalcavia, appoggiandosi alla ringhiera con entrambe le braccia, e mettendo il mento sulle mani. Mi avvicinai a lei e guardai il paesaggio intorno. Innumerevoli edifici dalla superficie brillante come uno specchio si estendevano in ogni direzione. Questi edifici furono costruiti in modo eccessivamente futuristico, dovendosi adattare a un posto che veniva soprannominato ‘Techno Valley’. Quando venni qui la prima volta, pensai a quanto sembrasse una città senza emozioni, come quelle che si vedono nei film fantascientifici. Ma anche nella Techno Valley, dopo l'inverno cadrà la pioggia, arriverà la primavera, i fiori di ciliegio sbocceranno nella loro bellezza, e tornerà l'estate. Uovo di Tartaruga indicò qualcosa con il dito.

“Wow, da qui l’NC Building è davvero impressionante.”

Era la sede con gli uffici della NCSoft, la più grande società di videogiochi a Pangyo. La costruzione era di dimensioni enormi, tanto quanto le dimensioni dell’azienda stessa. Le dissi:

“Si potrebbe dire che una o due delle loro vetrate le abbia pagate io.”

“Giocava a *Lineage*? ”

“Un tempo, sì.”

“In questa zona ci sono tante start-up, vero?”

“Tantissime. Solo nell’edificio in cui lavoriamo noi, ce ne saranno almeno cinque o sei.”

“Ho letto da qualche parte che solo il 3% delle start-up sopravvive fino alla fine. Che ne pensa? Pensa che Udon Market avrà successo?”

Guardai di nuovo l’ufficio della NCSoft. L’enorme edificio era aperto al centro e i suoi lati sembravano formare una “ㅁ”²³. Da quello spazio si poteva vedere il cielo splendente di metà giornata. Un cielo dalla forma quadrata, guardato da tutti mentre tenevano un caffè e camminavano con il badge aziendale lungo il collo. Ogni volta che guardavo quel cielo, incorniciato in quella perfetta forma quadrata, riuscivo ad immaginare qualcosa passare al suo interno. Un drago, uno stormo di uccelli, una mongolfiera, un elicottero.

“Beh, i nostri CEO o Direttori ci penseranno ogni giorno, no? Probabilmente preoccupati a pensare come aumentare i profitti, come guadagnare denaro, come entrare a far parte di quel 3% di start-up che hanno successo. Probabilmente ci perdono il sonno dalla preoccupazione. Io invece, una volta uscita dal lavoro, smetto di pensare alle questioni aziendali.”

“Anche io sono così. Dal momento in cui esco dall’ufficio, la mia mente si riempie solo di bei pensieri e guardo solo belle cose. Per esempio, tartarughe, foto di tartarughe, video di tartarughe.”

Mentre giravo la testa per guardare Uovo di Tartaruga, lei aveva già tirato fuori il cellulare e stava scorrendo la galleria. Mi mostrò una foto in primo piano del profilo di una tartaruga. Sotto l’occhio della tartaruga c’era una macchia arancione vivace.

²³ Lettera dell’alfabeto coreano, corrisponde alla consonante [m] (NdT).

“Carina, vero? Questa è la mia tartaruga. Si chiama Lambo.”

E poi aggiunse:

“Lambo come in Lamborghini.”

Annui per farle capire che avevo inteso il gioco di parole, e mi fece subito vedere la foto di un'altra tartaruga, in fondo non così diversa dalla prima.

“Lei è la seconda, Mase.”

“...Rati?”

“Sì, esatto!”

Presa dall'entusiasmo, tirò fuori la foto di un'altra tartaruga – anch'essa non molto diversa dalle due che avevo appena visto.

“Lei è la più piccolina.”

“Mi faccia indovinare, Ferra? Come Ferrari?”

“Wow, lei sì che è intelligente!”

Mentre prendevo il portafoglio, le chiesi:

“Riguardo gli articoli che vende su Udon Market. Sarebbe possibile acquistarne un altro?”

*

A dire il vero, una volta avevo pianto al lavoro, anche se a Uovo di Tartaruga non l'avevo detto. Il continuo sospirare di Kevin alle mie spalle mi aveva infastidita così tanto che, per un breve istante, avevo pianto. In quel momento diedi un forte calcio alla porta del bagno e, nel momento in cui la colpii, le lacrime uscirono da sole. Ma niente di più. Però non potevo dire non aver mai pianto al lavoro.

Avevo comprato un piccolo LEGO che si trovava nel bagagliaio dell'auto di Uovo di Tartaruga. Era della stessa serie di Star Wars di quello che Kevin teneva sulla scrivania. Che a Kevin piacessero i LEGO lo sapevo prima ancora che fosse assunto. Era praticamente certo che lo avrebbero assunto, dato che era un talento scovato personalmente dal CEO, ma non poteva entrare senza neanche un colloquio quindi era stato organizzato un colloquio formale. Dopo tre o quattro domande relative allo sviluppo di software, il CEO gli fece un'ultima domanda:

“La nostra è una piccola azienda. Quindi non basta solo saper sviluppare bene, ma serve anche saper andare d'accordo con le persone. Siamo meno di dieci quindi se nascono conflitti non c'è neanche un posto in cui nascondersi. Ci vediamo ogni giorno. Quindi anche il carattere è importante. Pensi di poter andare d'accordo con le altre persone?”

Kevin, allora, provò a dimostrare la sua socievolezza e fece l'esempio della sua esperienza di tre anni come responsabile degli affari generali al club LEGO del KAIST²⁴. Io ero seduta accanto al Direttore, come fossi invisibile, e dovetti trattenermi dal non scoppiare a ridere. KAIST, LEGO, affari generali. Nessuna di queste cose suonava propriamente... socievole. Se fosse stato presidente del club, forse sarebbe stato già diverso. Dicono che uno sviluppatore introverso guardi sempre le proprie scarpe quando parla, mentre uno estroverso guardi quelle dell'altra persona. In questo mondo cosa sono i club di LEGO? È un pazzo festaiolo?

Ore 13:10. Salii verso la terrazza dell'edificio in cui si trovava l'ufficio. Era l'ora in cui, ogni giorno, Kevin usciva a fumare. Era una persona regolare, quasi robotica: fumava sempre alla stessa ora. Come previsto, lo incrociai mentre tornava dopo aver fumato una sigaretta. Kevin indietreggiò, sorpreso di vedermi, e quando vide nella mia mano il set LEGO *Star Wars* *Transformers* Darth Vader sussultò di nuovo. Gli passai la scatola dicendo:

“Un regalo di compleanno in anticipo.”

Sembrava pensare se potesse accettare o no un regalo in anticipo, ma la sua mano era già rivolta verso la scatola del set LEGO. Sembrava un robot con un errore nell'algoritmo.

“Aspetta, non ce l'hai già vero?”

“No, non ce l'ho. Anzi, era quello che volevo comprare...”

Kevin, tenendo la scatola tra il petto e le mani, giocherellando con uno degli angoli, rispose senza incrociare il mio sguardo. Io camminai lentamente verso il bordo della terrazza mentre lui stava fumando. Poi salii sul muretto e guardai al paesaggio fuori. Anche da qui si vedeva

²⁴ Korea Advanced Institute of Science & Technology, università a Daejeon in Corea del sud (NdT).

l'edificio a forma di “¤”. Potevo riconoscere anche lo strano cavalcavia dove si trovava Uovo di Tartaruga. Mi girai e dissi a Kevin:

“Che ne pensi di guardare il codice da più lontano?”

Kevin alzò lo sguardo verso di me senza rispondere.

“Sarebbe bello che non ti identificassi così tanto con il codice che hai creato.”

Poi aggiunsi:

“Un bug è solo un bug. Non sarà un bug a divorarti.”

Lo sguardo di Kevin si spostò sulle mie scarpe da ginnastica. Saltai giù dal muretto e presi la macchinetta per il caffè in capsule dalla borsa della spesa che avevo lasciato per terra.

“Questa la lascio nella sala relax. Beviamo una tazza insieme qualche volta. Dirò a Dae-Sik di comprare le capsule.”

In quel momento, il mio telefono e quello di Kevin ricevettero una notifica quasi contemporaneamente. Tirammo fuori i nostri telefoni dalle tasche per controllare. Kevin ed io facemmo la stessa faccia, e ridemmo.

*

Ero rimasta da sola in ufficio quando il CEO, che pensavo fosse già andato a casa, entrò all'improvviso per parlarmi. Mi chiese perché non fossi uscita presto come gli altri, dato che era venerdì. Gli dissi che avevo ancora un po' di lavoro da finire. Il CEO mi guardò dall'alto al basso con aria quasi commossa, e mi disse:

“Appena pubblicheremo i primi annunci pubblicitari, guadagnerò più soldi e assumerò un altro planner.”

“Prima di un nuovo planner, assuma un altro sviluppatore per iPhone, per favore. Io qui sto morendo.”

“Perché, Kevin ti dà ancora fastidio in questo periodo?”

“Cosa lo chiede a fare...”

“Quello stronzo. L'ho sempre assecondato, ma così non va bene.”

All'improvviso il CEO diede un calcio alla sedia di Kevin, così forte che questa, con le rotelle, iniziò a sfrecciare verso l'ingresso dell'ufficio. Era una cosa che non avrebbe mai fatto se Kevin fosse stato presente. Anzi,

se Kevin avesse mai minacciato di dare le dimissioni, il CEO lo avrebbe pregato in ginocchio di restare.

“Sta facendo da solo un lavoro che anche in due sarebbe pesante. Anche un genio come lui arriverebbe al limite. Non è mica Steve Jobs.”

“Ho capito. Appena partiamo con le pubblicità, assumerò uno sviluppatore per iPhone e un apprendista per te, Anna.”

Presi tre o quattro bicchieri di carta dalla scrivania e li gettai nel cestino.

“David, d’ora in poi per noi basta caffè istantaneo. Prendiamo quello in capsule, la macchinetta l’ho già portata io.”

“Mh... non diventerà troppo costoso?”

“Naturalmente costerà di più rispetto al caffè in polvere. Ma non pensa che in questo modo l’efficienza del lavoro aumenti? È come per le auto: c’è differenza tra usare benzina normale e benzina premium.”

Il CEO non rispose subito, incrociò le braccia ed esitò. Poi disse:

“Ci penserò su, e ti prometto di farlo con il massimo spirito positivo.”

E aggiunse:

“Sai che sono sempre attento a non farti arrabbiare, vero?”

Come se gli interessasse davvero.

In realtà non avevo intenzione di rimanere a lavorare fino a tardi. Ma la prevendita per lo spettacolo di Lubov Smirnova iniziava alle nove, e sapevo che se fossi tornata a casa non avrei fatto in tempo. Così decisi di passare del tempo in azienda, provare a prenotare i biglietti e dopo tornare a casa a cuor leggero.

Lasciai acceso l’orologio del server sul sito di prenotazione e attesi che si facessero le 21:00:00; nel frattempo, mi connessi alla chat “Il solitario Cho Seong-Jin”. Appena entrai, vidi che qualcuno aveva caricato una foto di Cho Seong-Jin con scritto: *“Per favore inviate foto ad alta definizione dal Carnegie Hall”*. Aprii la cartella “Chopin” sul mio MacBook. Migliaia di file jpg, gif, avi di Cho Seong-Jin si sparpagliarono sul monitor. Cliccai due volte su una di queste: era una gif in cui si esibiva spostandosi i capelli sulla fronte e arricciando le labbra come una papera. Non si sentiva l’audio, ma capii subito che si stesse esibendo con *“Claire de Lune”* di Debussy. Era perfetto, bellissimo. Come può una persona essere così elegante?

Questa volta aprii la cartella con le foto del Carnegie Hall che avevo raccolto. Ne scelsi alcune tra le migliori e le mandai nella chat. Poco dopo arrivò un'altra foto: era una foto di profilo di Cho Seong-Jin con il mento appoggiato su un pianoforte a corda. Sul margine c'era una scritta ondulata che diceva:

Grazie, Maestro. Le auguro di lavorare poco e di guadagnare tanto finché vive.

Prima delle nove dovevo fare un'altra cosa. Qualche mese prima avevo prenotato i biglietti per lo spettacolo di Cho Seong-Jin che si sarebbe tenuto a Hong Kong il mese successivo. Avrei approfittato della festività nazionale, del weekend e del giorno di ferie tenuto da parte per fare un viaggio di tre notti e quattro giorni ed assistere al concerto. Entrai sul sito della compagnia aerea e acquistai un biglietto andata e ritorno per Hong Kong. Mi sembrava un po' caro ma dopo pensai: *Oggi mi arriva lo stipendio, quindi va bene così.*

* Il titolo del racconto è tratto dall'omonima opera *The Pleasures and Sorrows of Work* di Alain de Botton (Guanda Editore, 2009) e la traduzione italiana dello stesso.

Gruppo 7: Traduzione a cura di Leonora Biondi e Alessia Preite

Le Gioie e i Dispiaceri del Lavoro

“Iniziamo. *Scrum*. ”

Le 9 del mattino. L’ora preferita del CEO, lo *Scrum*. Lo *Scrum*, una metodologia agile nata nella Silicon Valley e diventata dai primi anni 2000 indispensabile in tutta l’area, è una strategia di *project management* ampiamente usata anche in piccole imprese come la nostra azienda.

Il principio base del *Daily Scrum* è semplice: ogni giorno, all’ora concordata, ognuno, in piedi, parla sommariamente di ciò che ha fatto il giorno precedente e di cosa farà oggi e infine, partendo da ciò, lo *Scrum master* verifica il progresso generale. Lo scopo è quello di procedere in maniera efficiente condividendo il proprio lavoro in modo conciso. Se si seguissero correttamente i principi del metodo agile, l’intero processo *Scrum*, anche se lungo, durerebbe al massimo 15 minuti. Ma, dato che il nostro CEO lo vedeva come una lunga assemblea istituzionale, lo *Scrum* era diventato un problema non indifferente. Nonostante noi impiegati finissimo lo *Scrum* in dieci minuti, alla fine, dato che il CEO blaterava per almeno altri venti, sprecavamo ogni giorno oltre mezz’ora.

“Bene, iniziamo da Jennifer?”

Jennifer era una grafica coreana.

Nonostante l’azienda non si trovasse nella Silicon Valley ma nella Pangyo Techno Valley, la ragione del suo nome inglese era dovuta a una decisione del CEO.

Tenendo conto della natura delle *start-up*, in cui il rapido processo decisionale è importante, tutti, dal CEO agli impiegati, usavano esclusivamente nomi inglesi così da creare un ambiente di lavoro orizzontale in cui tutti comunicano in modo equo. Secondo il CEO il sistema di classificazione gerarchico era inefficiente. L’intenzione in sé non era cattiva, ma parlando con il CEO o con il direttore tutti dicevano cose tipo: “L’ultima volta David ha chiesto di...” o “Andrew ha detto di...”. Allora perché usare nomi inglesi? Il problema era che a David, il CEO, tutto ciò non dava alcun fastidio. A dire il vero, sentii persino dire che l’introduzione della cultura orizzontale è stata solo una scusa per non dover usare il suo – un po’ antiquato – vero nome: Park Daeshik.

Ma usare nomi inglesi causava anche un altro problema. Usare semplicemente i nomi, senza onorifici, permetteva ai superiori di abbassare il livello di formalità del linguaggio.

Persino a me, che mi chiamo “Kim Anna”, in inglese semplicemente “Anna”, ha dato fastidio sentirmi chiamare continuamente solo per nome quando sono entrata in azienda. Ripensandoci, avrei dovuto creare un nuovo nome inglese, diverso dal mio nome effettivo. Magari “Olivia”.

Tutti i dieci impiegati, CEO compreso, si riunirono in cerchio, ognuno in piedi dietro la propria scrivania, ed iniziarono lo *Scrum*. Io ero l’ultima della fila e, non appena finito il mio turno, il CEO mi chiese fissandomi:

“Anna, parliamo di Uovo di tartaruga. Cosa ne facciamo?”

Il CEO scrisse “Uovo di tartaruga” sulla lavagna dietro la sua schiena, ci fece un cerchio intorno e lo ripassò più volte, poi cancellò il tutto con la mano.

Il suo palmo diventò nero.

“Ah, non voglio neanche vedere la parola tartaruga.”

“Uovo di tartaruga” era l’utente che lasciava più commenti sulla nostra App Udon Market: non un’azienda che vende *udon*, ma una che crea app per *smartphone* dove fondamentalmente si possono rivendere beni di seconda mano. Udon Market sta per “Il tuo mercato di seconda mano di quartiere”²⁵ ma per David, il CEO, la vera ragione dietro quel nome era trasmettere la sensazione che scambiare beni di seconda mano può essere facile e comodo come risucchiare degli *udon* da una ciotola. Non so se sia un buon nome ma dato che sosteneva un certo livello di prevalenza tra le altre App con *concept* simili si può dire che, come Startup, stava entrando in un momento di stabilità piuttosto impressionante.

Con l’obiettivo di attirare utenti, creare una campagna di pubblicità locale diventò il nuovo obiettivo dell’azienda. Tra gli articoli di seconda mano postati dai residenti del quartiere – mobili troppo buoni per essere buttati, vestiti troppo piccoli per i propri bambini, articoli elettronici ancora utilizzabili – venivano inserite in modo naturale pubblicità – una nuova palestra all’aperto, una società di *interior design*, uno studio fotografico – con un *targeting* locale garantito. Fino alla fine dell’anno avremmo lavorato al completamento dello sviluppo della piattaforma, alla pubblicità e alla raccolta pubblicitaria. Da quel momento in poi Udon Market avrebbe iniziato a guadagnare sul serio. Per il CEO e il direttore era una questione di vita o di morte.

²⁵ Da 우리 동네 중고 마켓, romanizzato “Uri dongne junggo maket”

Uovo di tartaruga aveva, da qualche settimana, postato centinaia di annunci ogni giorno nei distretti di Gangnam e Pangyo. Anche solo per questo era difficile pensare che fosse un utente usuale ma, più specificamente, non postava beni di seconda mano, bensì articoli nuovi e non ancora aperti. Gli articoli erano leggermente più economici rispetto al prezzo più basso incontrabile su internet. Non scriveva quasi nulla: marca, nome del prodotto, transazioni dirette e servizio di corriere. Non c'era altra spiegazione. Non vi era neanche nessuna coerenza tra gli articoli venduti. Quando postò un purificatore d'aria, un'aspirapolvere e una macchina del caffè a cialde ho pensato fosse qualcuno che voleva vendere articoli elettronici, ma quando comparvero un fondotinta, una giacca a vento, del ginseng coreano e dei lego io, some *service planner*, rimasi confusa. Nonostante ciò, la percentuale di successo delle sue vendite era cento per cento e inoltre, dati i commoventi commenti di persone con le quali aveva fatto affari – come “Grazie per vendere buoni prodotti a basso prezzo!” – sotto l'*homepage* del suo profilo non considerava Uovo di tartaruga un grande problema. Ma l'opinione del CEO era diversa.

“Possiamo forse lasciare che un utente che non rispetta l'intento del nostro servizio rimanga sulla nostra app? Se quando si apre l'App è interamente riempita dagli annunci di Uovo di tartaruga, gli utenti penseranno al nostro servizio come ‘il loro mercato di seconda mano di quartiere’? A questo punto, non bisognerebbe forse considerarlo un *abuser*. Non c'è modo di penalizzarlo?”

In piedi davanti il CEO, Andrew incrociò le braccia e scosse la testa.

“Inoltre... la sua immagine di profilo. Un primo piano del muso di una tartaruga vera. Così disgustosa che non riesco a guardarla. Volete sapere quanto odio i rettili? Vi racconterò del mio periodo al militare: ero di guardia e nel mezzo della via di ritorno verso le stanze della caserma c'era una lucertola grande così.”

Il CEO allargò le mani quanto la larghezza delle sue spalle.

“Non mento, è tutto vero. E per colpa di quella lucertola non sono riuscito a tornare lì finché non fece giorno. Quella notte non riuscii a dormire. Giuro, odio davvero i rettili.”

Divagare era la specialità del CEO. Io provai a cambiare di nuovo l'argomento.

“David, io ti capisco. Tuttavia, non possiamo considerare Uovo di tartaruga un *abuser*.”

Gli sguardi dei dipendenti, allineati in piedi come se dovessero danzare *ganggangsullae*²⁶, si posarono tutti su di me.

“Grazie a Uovo di Tartaruga gli indicatori stanno salendo in modo esorbitante. Visualizzazioni della pagina, numero di utenti e tasso di visitatori di ritorno stanno tutti mostrando una tendenza in aumento da quando è riapparso. Non so se sia davvero merito suo, ma anche il numero di nuovi iscritti sta aumentando ogni settimana. Inoltre, il suo tasso di successo nelle vendite è del cento per cento. Non si tratta di un *abuser*, anzi penso sia giusto considerarlo un utente fedele”.

Prima ancora che finissi di parlare, il CEO, tirando fuori il telefono, disse: “In ogni caso, dovrebbe comunque postare in modo adeguato”.

Poi, aprì la piattaforma di UdonMarket e ci mostrò la schermata della *timeline*. “Guardate qui. È pieno di annunci di Uovo di tartaruga, persino se scrollo giù fino a dieci volte”.

Propose quindi di ridurre la visibilità per gli utenti che postavano troppo, come Uovo di Tartaruga. Gli sviluppatori di server sospirarono. “Sai che solo per sviluppare quella cosa ci vogliono settimane? Siamo già abbastanza impegnati con l’integrazione della piattaforma pubblicitaria entro fine anno”, lo rimproverarono gentilmente con un tono che suggeriva di smetterla di dire cose assurde. Erano passati già più di quaranta minuti da quando mi alzai per iniziare lo *scrum*. Sedersi rapidamente e iniziare a lavorare sarebbe stato più utile per lo sviluppo di Udon Market, ma sembrava che il CEO non avesse nessuna intenzione di finire.

“E se fosse tutta merce rubata?”

“Come, scusa?”

“Non vi sembra strano? Vendere ogni giorno centinaia di prodotti non aperti. E se fossero tutti prodotti rubati o una truffa? Sarebbe un gran problema”.

Inclinai delicatamente la testa all’indietro e chiusi gli occhi. Il CEO continuò: “E se qualcuno incontrasse Uovo di Tartaruga di persona? Anna, ti va?”

“Io?”

Tirò fuori il portafoglio dalla tasca posteriore dei jeans e con fermezza mi mise in mano due banconote da 50.000 won.

²⁶ Danza, musica e canzone tradizionale coreana eseguita solitamente da donne durante una notte di prima piena nei giorni del *Chuseok* e *Daeboreum*. Veniva eseguita come buon auspicio per un buon raccolto.

“Incontra Uovo di tartaruga e usa questi per comprare qualcosa. Ah, naturalmente, puoi tenerti ciò che comprerai”.

Non riuscii a trattenere la mia irritazione e chiesi:

“Incontrarlo? E poi cosa dovrei chiedergli?”

“Gli dici che gli siamo grati per usare il nostro servizio, ma chiedigli di non esagerare e postare in modo adeguato. Tipo, un post all’ora e massimo venti prodotti al giorno.”

Era un’assurdità.

“E puoi chiedergli anche di cambiare la foto profilo? Magari una tartaruga ninja, al posto di una vera tartaruga.”

Lo *scrum* finì dopo quarantacinque minuti. Finalmente riuscimmo a sederci ai nostri posti. Sentii qualcuno sospirare dietro di me: era Kevin. Sviluppatore di app per iPhone, lui era il nostro superiore, oltre al CEO e al direttore. Era due anni più giovane di me, il “vero maknae²⁷” del nostro gruppo, ma anche il terzo in ordine di importanza, dato che era un “genio sviluppatore” reclutato da David da una *Portal Company* vicina.

L’App Android aveva due sviluppatori, mentre lui era stato l’unico per quella iPhone fino a quel momento. Eppure, in termini di velocità non c’era stata una grande differenza, perciò, ad essere onesti, era davvero bravo. Però, in pieno stile da programmatore, sembrava più a suo agio con i computer che con gli esseri umani. Di solito era gentile, ma un suo grande difetto era diventare eccessivamente sensibile e scaricare la sua isteria su chi gli stava intorno quando non scriveva correttamente un codice o quando non risolveva un bug. Naturalmente, la persona che ne risentiva di più ero io, “la vera più giovane del gruppo”.

Entrai su *Trello*. Kevin aveva spostato nella lista “Risolti” la scheda “Bug selezione foto del CEO” che avevo creato il giorno prima nella mia lista “Problemi”. Provai a testarlo dalla mia postazione. Continuava a non funzionare bene. Riportai nuovamente la scheda nella lista “Problemi” e scrisse un commento:

Il problema si presenta ancora quando si allegano più di cinque foto.

Scritto il commento sulla scheda e non appena premuto Invio, sentii Kevin schiarirsi la gola. Un attimo dopo, spostò di nuovo la scheda tra i “Risolti” e commentò:

Correzione e aggiornamento completati.

²⁷ Parola che indica il membro più giovane di un gruppo.

Lo testai di nuovo. In condizioni normali funzionava, ma c'erano ancora alcuni casi in cui continuava a dare problemi. Rimisi la scheda nella lista “Problemi” e scrissi:

Il bug si presenta ancora se non viene utilizzata l'ultima versione di iOS.
Dopo aver scritto ciò, premetti Invio. Kevin apparve improvvisamente dietro di me e mi chiamò con voce acuta.

“Anna”.

Non avevo fatto niente di male ma sobbalzai spaventata e mi girai.

“Sì?”

“A me funziona bene. Controlla di nuovo la *BuildVersion*, per favore.”

Ogni volta correggeva un errore e poi chiedeva a me di controllare. E sarebbe un “genio sviluppatore”? Per il momento, non avevo nient’altro di importante da fare quindi feci quello che mi aveva chiesto. Tirò un altro grande lungo sospiro e girò di nuovo la sedia verso la scrivania.

Mi misi gli auricolari e ascoltai *Fantasiestücke, Op. 3 – Melodie*, eseguito da Lubov Smirnova. Mi rilassai, pian piano la rabbia svanì, e improvvisamente diventai più ottimista. Il giorno dopo avrei ascoltato Glenn Gould, dopodomani Cho Seong-jin.

Tornai su Udon Market e lasciai un commento sotto un annuncio di Uovo di Tartaruga, che vendeva una macchinetta del caffè a cialde.

È possibile fare uno scambio diretto alla stazione Pangyo?

Rispose in un attimo.

È possibile. Incontriamoci all’ora di pranzo.

Rimasi spiazzata dall’inaspettato sviluppo immediato, ma decisi comunque di accettare. Sarebbe stato meglio finire velocemente dato che andava fatto in ogni caso. La musica che usciva dagli auricolari passò a *Scarbo (Gaspard de la nuit)* di Ravel.

*

La donna, ben vestita con un elegante completo, mi porse una borsa della spesa e disse: “Controlli prima l’articolo, per favore.”

Parlava con naturalezza, non sembrava la prima volta che lo faceva. Aprii la borsa della spesa e poi il coperchio della scatola: apparve la macchina da caffè argentata che avevo visto in foto. Era nuova, non era stata rimossa nemmeno la sottile protezione di plastica che ricopriva la superficie. Finsi di controllarla meglio e diedi un’occhiata al tesserino che Uovo di Tartaruga portava al collo. Sul tesserino aziendale a forma di collana, insieme al logo della UB Card Corporation, c’era la scritta “Lee Ji-hye, vicedirettrice del team Pianificazione Vantaggi”.

Per sentito dire, sapevo che alcuni reparti della UB Card si erano trasferiti nell'edificio accanto. Perché mai una persona che lavora per un colosso di successo dovrebbe comportarsi così?

“Vuole pagare in contanti o con bonifico bancario?”

Le consegnai le due banconote da cinquantamila won che avevo ricevuto dal CEO. Disse semplicemente: “Spero sia di suo gradimento”, poi si voltò e iniziò a camminare nella direzione opposta. Camminava spedita, a differenza di quanto potesse far credere il suo nome utente. Si iniziò ad allontanare man mano sempre di più e diventai ansiosa. Il motivo per cui ero lì non era la compravendita, ma portare a termine la missione che David mi aveva affidato. Quando Uovo di Tartaruga iniziò ad avere ormai le dimensioni di un'unghia, corsi verso di lei, che stava procedendo con passo spedito, e gridai: “Mi scusi! Signora Uovo di Tartaruga!”. Lei si fermò e si voltò. La raggiinsi di nuovo dopo aver corso per circa un isolato.

“Le volevo chiedere una cosa...ho notato che pubblica davvero molti oggetti in vendita su Udon Market.”

Non avevo corso poi così tanto, eppure ero senza fiato. Mi diedi un momento per riprendermi e poi continuai.

“Da dove ha preso tutti quegli oggetti?”

Uovo di Tartaruga mi guardò senza dire una parola. Restammo in silenzio per un attimo. Fu lei a parlare per prima.

“Non ha fame?”

“Come?”

“Non mi dica che è uscita senza pranzare. Anch’io stavo andando a comprarmi un sandwich.”

Indicò l’insegna di uno Starbucks non troppo lontano da dove ci trovavamo.

“Che ne dice se ne parliamo mentre mangiamo? Offro io.”

“Oh no, non ce n’è bisogno... se non ne vuole parlare, non si preoccupi.”

“Non si senta in colpa, pago con i punti fedeltà. Ne ho talmente tanti che penso di essere la persona con più punti in tutta la Corea.”

Improvvisamente, Uovo di Tartaruga scoppiò a ridere.

“In realtà, è tutta colpa di Lubov, esatto Lubov Smirnova.”

Bevve un sorso dal caffè pieno di ghiaccio con una cannuccia. Poi sollevò il tesserino aziendale che portava al collo, e picchiettando con l’unghia dell’indice sul logo della UB Card, disse: “Sa, il nostro CEO ha un’ossessione per la musica classica.”

“Lo so, lo seguo anch’io su Instagram.”

“Allora anche lei ascolta un po’ di musica classica, a quanto pare.”

Con i suoi duecentomila follower, Jo Un-beom, CEO della UB Card Corporation, era una celebrità su Instagram. All'inizio, il fatto che il CEO di una grande azienda avesse Instagram - che di solito usano solo i giovani - fu considerato curioso e attirò attenzione. Ma lui seppe sfruttare quella situazione con discrezione: foto di birre scattate durante un viaggio di lavoro all'estero, immagini di lui mentre cucinava per la famiglia a casa e scene informali in cui pagava personalmente al supermercato con una carta della sua stessa azienda. Tutte venivano poste con un filtro tenue e la gente ne era entusiasta. Usava Instagram anche per mostrare, in maniera naturale, la sua passione per la musica classica. Pubblicava spesso notizie su concerti all'estero o sulle nuove tendenze; per questo un numero considerevole di appassionati di classica lo seguiva. Fu proprio questo che spinse la UB Card ad organizzare così tanti concerti di musica classica.

Inizialmente, Uovo di Tartaruga lavorava nel *team* di organizzazione degli eventi della UB Card. Era un *team* che, una volta ogni sei mesi, si occupava di tutto ciò che riguardasse gli spettacoli futuri, sia grandi che piccoli: selezionare gli artisti, negoziare, invitarli e persino organizzare lo spettacolo.

“Come saprà bene anche lei, già da due anni circa circolavano voci che Lubov avrebbe fatto un tour in Asia. Ma ogni volta erano solo dicerie. Tuttavia, verso la fine dell'anno scorso, uscì la notizia che avrebbe fatto un'esibizione a Tokyo e la gente cominciò a lasciare commenti a raffica su Instagram del nostro CEO. CEO! CEO! La prego, organizzi un concerto di Lubov! dicevano.”

Vedendo la richiesta dei *follower*, il CEO convocò Uovo di Tartaruga in disparte e le diede un ordine speciale: “Fai in modo che entro quest'anno si realizzzi a tutti i costi il concerto di Lubov Smirnova. Non badare a spese”. Dicendo ciò, le aveva persino promesso la ricompensa di una promozione speciale. Uovo di Tartaruga disse che, per tutto l'inverno, fece avanti e indietro dalla Russia per ben tre volte, e si dedicò con entusiasmo alla trattativa.

Rammentò che, nei suoi quindici anni di carriera lavorativa, non aveva mai lavorato così duramente. Alla fine, riuscì a realizzare il primo concerto in Corea di Lubov. Il CEO era al settimo cielo e le promise una promozione speciale per il trimestre successivo.

“Era proprio nel bel mezzo dei lavori amministrativi in corso. C'era uno stagista che lavorava con me e mi disse: Vicedirettrice, dal centro assistenza clienti stanno arrivando tantissime richieste per sapere se sia vero che Lubov Smirnova verrà in Corea. A questo punto, che ne pensa di

mettere l'annuncio sul sito ufficiale? Di solito lo facevamo almeno sei mesi prima, quindi gli dissi di procedere così. Non mi aspettavo così tanti fan di Lubov qui in Corea. Non appena pubblicammo l'annuncio, la gente corse sulla pagina Instagram del CEO e lasciarono un sacco di commenti che dicevano: grazie mille!"

Mentre stava preparando un comunicato stampa, richiesto dal *team* di pubbliche relazioni, Uovo di Tartaruga ricevette una chiamata urgente dal CEO. Non era passata neanche un'ora da quando l'annuncio era stato pubblicato. Fu convocata nel suo ufficio senza saperne il motivo, ma lui era già su tutte le furie.

"Con la faccia rossa fino alle orecchie, gridava piuttosto forte: Chi ha messo l'annuncio senza permesso?"

"Perché?"

"Pare che volesse essere il primo a postarlo sul proprio Instagram."

Non so chi tra me e Uovo di Tartaruga abbia iniziato per prima, ma incominciammo a ridere a crepapelle fino ad avere la testa sotto al tavolo. "Divertente, vero? È vero che è divertente, sì... ma perché a me viene il mal di testa...? Se fin dall'inizio avessi dovuto interpellare il CEO, ovviamente avrei chiesto la sua approvazione prima di pubblicare l'annuncio. Ma fino ad allora, una volta confermato l'artista, l'annuncio lo gestiamo direttamente noi, a livello operativo. Non mi aspettavo che avrebbe cercato un pretesto del genere. Ero così occupata che, in effetti, lo feci senza pensarci troppo. Avrei dovuto pensare all'orgoglio del nostro CEO per il suo Instagram e chiedere conferma."

A causa di quell'episodio, il CEO annullò la promozione di Uovo di Tartaruga e arrivò perfino a trasferirla in un altro *team*.

"Beh, non è che sia stata retrocessa o qualcosa del genere. Anche qui non è mica un reparto dove manca lavoro. Anzi, è il reparto più importante della società di carte di credito, e fino a quel momento pensai di cogliere quell'occasione per provare un nuovo lavoro."

Disse che il nuovo *team* offriva le condizioni dei benefici delle carte e lavorava in collaborazione con le aziende partner che offrivano questi benefici.

Un mese fa, per la prima volta, Uovo di Tartaruga ebbe il compito di pianificare i benefici di una nuova carta e venne incaricata di presentare il progetto ma rimase sorpresa quando si presentò il CEO, senza preavviso. Per tutta la durata della presentazione, rimase a braccia conserte con un'espressione contrariata, e poi, durante la sessione di domande e risposte, fu quello che ebbe più da ridire.

“Qual è il motivo principale per cui la gente dovrebbe usare questa carta? Se dovesse indicarne solo uno, quale sarebbe? mi chiese. Così, con sicurezza, risposi che usando questa carta si accumulano punti doppi. Ma allora il CEO mi fece...”

“Cosa?”

“Ah, sì? Quello le sembra davvero un motivo così importante? Alla gente piacciono così tanto i punti?”

“Non interessano forse a tutti?”

“Esatto. Quindi risposi ancora una volta con certezza. Sì! Sa cosa mi ha detto dopo?”

“Non saprei”

“Allora lo faccia, proceda. Se è così, il suo salario di quest'anno sarà pagato in punti”.

Il CEO lasciò soltanto tali istruzioni al *team* finanziario e al *team* amministrativo, poi se ne andò con calma. Questa volta non riuscii a ridere.

“Non è eccessivo? Ha senso una cosa del genere?”

Uovo di Tartaruga rispose ridendo. Disse che questo episodio fu un piccolo incidente, di cui si parlò in azienda per circa metà anno. Aggiunse che esistevano anche molti altri incidenti peggiori che si tramandavano per un anno, cinque anni, o addirittura per dieci anni. Disse che le persone di un certo livello hanno un modo di pensare completamente diverso da quello di noi normali impiegati e che quindi era meglio non farsi domande sulla loro logica o le loro azioni.

“Non devi pensare che sia strano. Se inizi a rifletterci troppo, rischi di impazzire.”

Il 25 di quel mese, lo stipendio non arrivò. Allora Uovo di Tartaruga si collegò al sito della UB Card dove era possibile verificare il saldo punti. Proprio come aveva detto il CEO, tutto lo stipendio era stato davvero convertito, intatto, in punti fedeltà. Appena vide quella cifra enorme, Uovo di Tartaruga disse di essersi sentita umiliata, come se una parte del suo cuore le fosse precipitata giù, fin sotto i piedi. Poi mi chiese: “Ha mai pianto sul posto di lavoro?”

Ci pensai un attimo, poi scossi la testa.

“In quindici anni della mia carriera in azienda non avevo mai pianto. Non versai una lacrima nemmeno quando, a causa del concerto di Lyubov, mi annullarono la promozione, mi trasferirono in un altro team e dovetti impacchettare le mie cose per spostarmi da Gangnam a Pangyo. Ma quando vidi quei punti, mi vennero le lacrime agli occhi. Perché ce n'erano troppi. Perché mi sentivo completamente senza via d'uscita.”

Trascorse la notte immersa nell'umiliazione, pensando di essere abbandonata al mondo. Eppure, come sempre, il giorno si fece chiaro e dovette confrontarsi con il fatto che continuava a esistere nel mondo e doveva comunque andare al lavoro. Quella sera, dopo aver trascorso la giornata forzatamente al lavoro, stranamente, Uovo di Tartaruga si rese conto che, in fondo, nulla era cambiato. Aveva comprato il suo caffè mattutino con i punti, pranzato al ristorante grazie ai punti, fatto la spesa e acquistava i regali di compleanno dei genitori con i punti. Dopo aver trascorso un'altra settimana così, riuscì ad accettare tutto con più serenità.

“In realtà quello che avrei dovuto ricevere sin dall'inizio non erano i punti, ma i soldi. Ma a dire il vero, cos'hanno di così speciale i soldi? Alla fine, il denaro è al centro di questo mondo, del sistema in cui viviamo. Così decisi di pensarla in questo modo.”

“E come?”

“Basta riconvertire i punti in denaro.”

Da quel momento, Uovo di Tartaruga disse che iniziò a cercare il modo più efficace per convertire i punti in denaro. Per prima cosa, usando i punti, ordinava uno o due articoli che si sarebbero venduti facilmente, poi gli scattava delle foto e le caricava sull'app di compravendita di merce usata di Udon Market, sviluppata da me; quando riceveva commenti, incontrava di persona gli acquirenti e concludeva la transazione. Dopo aver ascoltato la sua storia, chiesi cautamente.

“Comunque, bisogna venderli a un prezzo inferiore rispetto al prezzo originale. Inoltre, ordinare e incontrare le persone richiede comunque tempo e fatica... sicuramente, potrebbe rimetterci, Uovo di Tartaruga.”

“Se inserisci l'ID del dipendente, puoi comprare gli articoli ad un prezzo scontato. Ordinavo gli articoli durante l'orario di lavoro. Così, nella pausa pranzo o durante le uscite di lavoro, concludevo gli scambi di persona. Cercavo di non usare mai il mio tempo libero. Mettevo tutte le mie forze in modo da minimizzare le perdite a modo mio e trovare un equilibrio.”

Non so perché, ma in quel momento, dopo aver sentito quelle parole, mi rivolsi a Uovo di Tartaruga dicendole: “In realtà, io lavoro per Udon Market.” Lei mi guardò con occhi sorpresi e all'improvviso, batté le mani con un colpo secco. Le tenne unite come in preghiera, e rimasero congiunte per un momento tra lei e me.

“Davvero? Ho incontrato la mia salvatrice!”

Uovo di Tartaruga mi raccontò quanto fosse comodo usare Udon Market, quanto fosse un'app curata nei minimi dettagli e ben progettata, quali vantaggi avesse rispetto ad altri servizi simili e così via. Raccontò

letteralmente tutto, in modo realistico, come se fosse la vera voce di un cliente. In particolare, disse che la sua funzione preferita era il ‘pulsante *boost*’ degli annunci.

“Nelle altre app, come *Chungo Café*, quando un annuncio finisce in fondo è difficile riportarlo in alto. Devi riscrivere il post, copiare di nuovo il contenuto, incollarlo e poi allegare nuovamente le foto. Per chi, come me, pubblica molti annunci, fare tutto questo uno per uno è una scocciatura. Ma su Udon Market è davvero comodissimo, perché basta premere un solo pulsante e l’annuncio viene ripubblicato.”

La funzione “*boost*” era stata una mia idea. Per evitarne l’abuso, avevamo deciso che potesse essere usata solo una volta ogni tre giorni.

“Anche la *chat* è comoda, e la funzione in cui i clienti possono lasciare una valutazione. Ma non capisco perché a volte non mi lascia cambiare l’immagine di copertina di un annuncio già caricato. C’è il pulsante *cambia immagine*, ma quando lo premo il post rimane uguale.”

Era un problema di cui eravamo già al corrente. Kevin stava lavorando sodo per correggerlo.

“Abbiamo identificato il *bug* e lo stiamo modificando. Sarà già probabilmente risolto con il prossimo aggiornamento.”

Estremamente felice, Uovo di Tartaruga disse che avrebbe lasciato una valutazione eccellente sull’*App-store*.

Uscimmo dal bar. Era piena primavera, ma sembrava quasi di essere in estate. Fino al giorno prima era stata una primavera ancora fredda dalla mattina alla sera; ora invece i caldi raggi del sole colpivano il mio collo e il sudore cominciò furtivamente a bagnare la mia schiena. Gli impiegati, con il loro tesserino per dipendenti al collo, passeggiavano ognuno con il proprio cappotto piegato su un braccio e un caffè d’asporto in mano. Era l’unico momento in cui potevano sgranchirsi e godersi il sole.

Un gruppo di persone con al collo il tesserino dell’azienda in cui aveva lavorato Kevin ci passò accanto frettolosamente. Io mi trasferii qui perché era l’unico posto in cui potessi fare richiesta dopo che l’agenzia in cui lavoravo fallì, ma mi chiedevo sempre perché Kevin, così intelligente, fosse venuto qui. Come cita sempre il nostro CEO: “Per quanto riguarda lo stipendio, me ne occuperò una volta pubblicati gli annunci”. Supponevo che i soldi non fossero l’unica ragione, lo speravo. Inaspettatamente, ciò che convinse Kevin fu una lettera del CEO che diceva: “Farò sì che tu possa fare tutto quello che vuoi nel campo dello sviluppo”. Il fatto che fosse riuscito a persuaderlo solamente grazie a quelle parole era sorprendente, ma era interessante anche come Kevin

si fosse lasciato convincere solamente da quelle parole. Non saprei dire se Kevin stesse facendo tutto ciò che voleva nel campo dello sviluppo. Sembrava fosse impegnato a risolvere i *bug* che si presentavano giornalmente.

Uovo di Tartaruga disse che doveva andare verso il parcheggio nei pressi della stazione di *Pangyo* dove aveva lasciato la macchina per un viaggio di lavoro. Per attraversare la strada salimmo sul cavalcavia, ma una volta salite tutte le scale notammo qualcosa di strano: il cavalcavia non portava al lato opposto della strada, ma al lato stesso dove ci trovavamo. In breve, invece di attraversare la strada, il cavalcavia era posto parallelamente a questa.

Uovo di tartaruga mi chiese: “Che strano. Ma questo si può chiamare cavalcavia?”

“Mah...sembra che l'abbiano progettato male.”

“Potrebbero averlo costruito per permettere di ripararsi dalla pioggia o dal sole.”

“O per permettere agli impiegati di fare dell’allenamento fisico, dato che rimangono seduti davanti una scrivania tutti il giorno. Non saprei.”

“Potrebbe anche essere un’installazione. Sa, quelle sculture anonime che piazzano per legge in ogni quartiere.”

“Che facciamo?”

“Beh, dobbiamo scendere di nuovo”, disse lei. “Anche se da qui c’è davvero una bella vista.”

Uovo di Tartaruga si avvicinò al parapetto al centro del cavalcavia, alzò le braccia e posò il mento sulle mani. La raggiunsi anche io e osservai il paesaggio circostante. Davanti a noi, fino all’orizzonte, si allineavano edifici lucidi come specchi, eccessivamente futuristici, come se fossero stati costruiti con l’estrema consapevolezza di dover tenere alto il nome della Techno Valley. La prima volta che venni qui mi ricordò una fredda città spaziale dei film di fantascienza. Ma anche nella Techno Valley, una volta superato l’inverno, l’acqua scorre, viene la primavera, i fiori sbocciano e torna l'estate. Uovo di tartaruga indicò qualcosa con il dito.

“Wow, l’edificio della NC è davvero spettacolare.”

Era la sede della NCSoft, la più grande azienda di videogiochi di *Pangyo*. L’edificio era imponente, proprio come l’azienda.

Dissi: “Devo dire che anch’io ho contribuito con uno o due vetri in quell’edificio.”

“Ha fatto *Lineage*? ”

“Tempo fa.”

“Ci sono anche molte *start-up* in questo quartiere, vero?”

“Moltissime. Anche nell’edificio della nostra azienda ce ne sono cinque o sei.”

“Ho letto da qualche parte che tutte le *start-up*, all’infuori del 3 per cento, falliscono. Che ne pensa, Udon market avrà successo?”

Guardai di nuovo l’edificio della NCSoft. L’enorme struttura aveva un buco nel centro. Aveva la forma di un quadrato allungato verso l’alto. In mezzo, vi si intravedeva il cielo di mezzogiorno: era un cielo quadrato che chiunque avrebbe finito per vedere alzando lo sguardo mentre si aggiustava il tesserino, beveva il caffè o faceva una passeggiata. Ogni volta che lo guardavo, incorniciato come in un quadro, me lo immaginavo attraversato da un drago, stormo di uccelli, una mongolfiera o un elicottero.

“Non saprei dire. Il nostro CEO e il nostro direttore probabilmente ci pensano ogni giorno, no? Fino ad addormentarsi. Si chiedono come raccogliere fondi, come aumentare i profitti, come entrare in quel 3 per cento di *start-up* che hanno successo. Io non penso all’azienda fuori dagli orari di lavoro.”

“Neanche io. Dal momento in cui esco dall’ufficio, mi dimentico dell’azienda; penso e guardo solo cose belle. Per esempio, le tartarughe, o foto di tartarughe, o video di tartarughe.”

Quando mi girai per guardare Uovo di Tartaruga, lei aveva già preso il telefono e stava *scrollando* la galleria. Poi mi mostrò una foto ravvicinata del profilo di una tartaruga. L’interno dei suoi occhi era di un arancione chiaro.

“Carina, vero? È la mia tartaruga. Si chiama Lambo”, aggiunse la donna.

“Da Lamborghini.”

Annuì in assenso e disse, mostrandomi la foto di una tartaruga non troppo differente dalla precedente: “Questa è la seconda, Mase.”

“...rati?”

“Sì, esatto!”

Entusiasta, mi mostrò la foto di un’altra tartaruga, non differente dalle due precedenti.

“Questa è la più piccola.”

“Sarà Fera? Come in Ferrari?”

“Che perspicace!”

Tirando fuori il portafoglio, chiesi a Uovo di Tartaruga: “Il prodotto che ha caricato su Udon Market, ne posso comprare un altro?”

Gruppo 8: Traduzione a cura di Ilaria Lane' e Veronica Molle

“Forza. *Scrum.*”

Sono le nove del mattino. L’ora preferita del CEO, quella dello Scrum. Per Scrum si intende una fase specifica della metodologia *Agile*, originata dal cuore della nascente Silicon Valley americana durante gli anni duemila. Per la nostra azienda, questo processo viene utilizzato ampiamente come tecnica di gestione e aggiornamento continuo dei progetti, come se ogni volta si trattasse di una startup in scala ridotta. Questo è il principio di base dello Scrum giornaliero. Ogni giorno, all’orario prestabilito, in piedi e brevemente, ognuno presenta quanto fatto il giorno precedente e ciò che ha in programma di fare in giornata. Sulla base di ciò che viene detto, chi dirige lo Scrum si fa un’idea dell’andamento generale della situazione. Condividendo l’un l’altro lo stato del proprio lavoro a grandi linee, si procede in direzione dettata dall’efficienza. Pur essendo brevi, tutti questi passaggi devono essere conclusi entro quindici minuti. Nonostante ciò, il fatto che il nostro rappresentante abbia preso questo Scrum come una riunione mattutina, è diventato un problema non indifferente. Anche se gli impiegati riuscirebbero a finire in massimo quindici minuti, il responsabile continua e continua a parlare, fino a che ogni giorno si perdono trenta minuti dietro a questo processo.

“Allora cominciamo da Jennifer?”

Jennifer è una designer di nazionalità coreana. L’azienda non è situata nella Silicon Valley e nemmeno nel tecnologico quartiere P’angyo, nel Seongnam. Il motivo del perché utilizziamo nomi in inglese proviene tutto dalla scelta del CEO. Considerando che la caratteristica principale di una start-up importante è la velocità di presa delle decisioni, usare nomi inglesi favorisce una comunicazione paritaria. Questo perché si pensa che i titoli che esprimono gerarchia siano inefficienti. L’intenzione in sé non è sbagliata. Se non fosse che, quando ogni CEO o direttore dice “Secondo la richiesta di David della volta precedente...”, oppure, “Come ha detto Andrew”, in questo modo. perché usare nomi in inglese? La questione è che il CEO David non aveva niente contro una cosa del genere, ma, con l’introduzione della cultura orizzontale, come scusa o come indice di modi di fare oltrepassati, ho sentito dire che si faccia per

non usare—Park Tae Sik—il nome proprio dei colleghi. Una scusa per usare nomi inglesi. Chiamandoci per nome, omettendo l'onorifico, è più facile parlare in maniera disinvolta anche con i superiori. Anche il mio nome, “Kim Anna”, è stato ridotto ad “Anna” da quando sono entrata a far parte dell’azienda. Chiamata così di continuo, Anna, Anna, col tempo ho cominciato a covare segretamente un senso di fastidio sempre più forte ogni volta che vengo interpellata. Avrei dovuto scegliere un nome che potesse separarsi dalla me di tutti i giorni. Qualcosa come “Olivia”, per esempio. In dieci impiegati, tra cui anche il direttore, ci siamo riuniti in un cerchio dando le spalle alla scrivania. Così, abbiamo cominciato con lo Scrum. Appena il mio turno, l’ultimo, si è concluso, il direttore mi ha chiesto, guardandomi:

“Anna, hai presente Uovo di Tartaruga? Insomma, che intenzioni hai?”

Ha scritto “uovo di tartaruga” sulla lavagna bianca dietro di sé, circondando le parole più e più volte, prima di cancellarle con la mano. Le dita gli si erano annerite.

“Ah, odio anche solo vedere scritta la parola tartaruga.”

Uovo di Tartaruga è il nome di un utente che posta spesso sull’app creata da noi, chiamata “Udon Market”. Non è un’azienda che vende Udon, ma un’azienda che ha creato un’app dove si possono scambiare dei beni usati in base alla posizione del cellulare. Udon Market è l’abbreviazione di “il mercato dell’usato del quartiere”, e ha anche il significato di poter scambiare l’usato in maniera comoda e semplice, come mangiare una ciotola di udon. Non so se sia un buon nome, ma in mezzo ad altre applicazioni simili ha avuto un vantaggio e possiamo dire che sia entrata in un periodo di stabilità come startup. Ora che si era riunita una solida base di utenti, l’obiettivo successivo dell’azienda era quello di fare pubblicità nella zona. Tra i vari oggetti di seconda mano che le persone del quartiere pubblicano, che sarebbe un peccato buttare via, ci sono vestiti di bambini che non entrano più e oggetti elettronici ancora utilizzabili. Si trovano naturalmente le pubblicità di palestre appena aperte, di aziende di arredamento e di studi fotografici, con un target locale garantito. Entro la fine dell’anno completeremo lo sviluppo della piattaforma e la raccolta pubblicitaria. Da quel momento, la piattaforma Udon Market ha permesso di generare profitti. Per il direttore e l’amministratore delegato era una questione di vita o di morte. Da diverse settimane Uovo di Tartaruga pubblica quasi cento articoli al giorno nelle aree di Gangnam e P’angyo. Già questo comportamento non è usuale in

un utente normale, ma ciò che è ancora più insolito è che vende prodotti non usati ma nuovi e sigillati. Li propone sempre con un prezzo leggermente inferiore a quello che si troverebbe su internet e non descrive altro. Ci sono soltanto il nome del prodotto, il nome del modello e se sia possibile una transazione diretta o la spedizione. Non dà altre spiegazioni. Quando ha caricato purificatori d'aria, aspirapolvere e macchine da caffè a capsule, ho pensato che fosse un venditore di elettronica, ma cambiai idea quando iniziai a vedere fondotinta, giacche a vento, ginseng rosso e Lego, io da pianificatore di servizi, sono rimasta davvero confusa. Tuttavia, non pensavo fosse un grosso problema, perché il tasso di successo delle transazioni era del 100%, e sotto il profilo di Uovo di Tartaruga le persone che avevano effettivamente effettuato delle transazioni lasciavano commenti positivi come: “Grazie per aver venduto dei prodotti buoni ad un prezzo conveniente!”. Ma pare che il direttore la pensasse in maniera diversa.

“Possiamo lasciare così come sono utenti che non rientrano nello scopo del nostro servizio? Se appena si apre l'app appare Uovo di Tartaruga, gli utenti penseranno al nostro servizio come un “mercatino dell'usato del quartiere”? A questo punto dovremmo considerarlo come un abuso del servizio. Come potremmo penalizzarlo?”.

Andrew, che era in piedi accanto al direttore, incrociò le braccia e annuì. “E poi questa foto profilo. È la foto ravvicinata di un muso di una vera tartaruga, è così disgustoso che non riesco a guardarla. La mia avversione per i rettili è nata quando ero al militare e mentre tornavo al mio alloggio dopo il servizio, una grossa lucertola mi ha bloccato il cammino.” Il presidente allungò le mani alle spalle.

“Non sto mentendo, era davvero così grande. Non sono riuscito ad andare avanti fino all'alba. Non sono nemmeno riuscito a dormire quella notte. Odio i rettili fino a questo punto.”

La specialità del direttore era quella di andare fuori tema. Sono dovuta di nuovo tornare in tema.

“Capisco cosa prova David. Tuttavia, non possiamo considerare Uovo di Tartaruga come abusatore.”

Gli occhi degli impiegati disposti in cerchio come in una danza erano tutti rivolti verso di me.

“Uovo di Tartaruga sta facendo salire di tanto il nostro indice di attività. Numero di visualizzazioni, numero degli utenti, percentuale di ritorno sul sito, tutto è aumentato da quando è apparso Uovo di Tartaruga. Non so se necessariamente è stata la sua comparsa a causarlo, ma anche la quantità di nuovi iscritti aumenta ogni settimana. In più, ha una

percentuale perfetta di vendite concluse con successo. Sarebbe più giusto considerarlo come un utente fedele, non come un abusatore del nostro servizio”.

Ancora prima che io finissi col mio discorso, il rappresentante aveva già preso il cellulare.

“Qualsiasi cosa tu dica, sarebbe più normale se caricasse poco alla volta.” Disse, scorrendo poi su Udon Market per mostrarmi la cronologia degli annunci.

“Date un’occhiata a questo. Anche se scorro almeno dieci volte, sono tutti post di Uovo di Tartaruga. Se un utente carica così tanto, potremmo ridurre la sua visibilità.”

Gli sviluppatori sospirarono, cercando di controbattere su quanto tempo avrebbe richiesto realizzare una cosa del genere. La stessa idea di lanciare una piattaforma di annunci entro la fine dell’anno non era stata delle migliori, ma c’era da ammettere che il rappresentante non stava dicendo niente di così strano. Erano già passati quaranta minuti da quando avevo iniziato a fare la mia parte di Scrum, in piedi. Sedersi e mettersi al lavoro al più presto sarebbe stata la cosa migliore da fare per Udon Market, ma sembrava non esserci alcuna intenzione di finire questo Scrum.

“Non è che... sono articoli rubati?”

“Cosa?”

“C’è qualcosa di strano in tutto questo, non trovi? Vendere cento pezzi di merce al giorno che non sono mai stati aperti. E se sono tutte refurtive? Appropriazioni indebite. Questo sarebbe un bel problema.”

Inclinando la testa leggermente all’indietro, chiusi gli occhi per un po’.

“Che ne dite se qualcuno va ad incontrare questo Uovo di Tartaruga? Anna, che ne dici?”

“Io?”

Il rappresentante prese il portafoglio dalla tasca posteriore dei pantaloni, mettendomi una banconota da 50.000 won²⁸ in mano.

²⁸ Circa 30 euro.

“Con questi, vai e incontra Uovo di Tartaruga. Prova a comprare qualsiasi cosa. Ah, ovviamente, non devi prendere veramente qualsiasi cosa comprerai.”

Non riuscii a nascondere affatto la mia irritazione.

“E se lo incontro? Che cosa dico, se riesco ad incontrarlo?

“Lo ringrazi per aver fatto uso della nostra piattaforma, aggiungendo però di non intasarla così tanto e di aggiungere articoli ad un ritmo più moderato. Uno all’ora, magari. Venti al massimo, in un giorno.”

Quelle parole non avevano senso.

“E poi vedi un po’ se ha intenzione di cambiare foto profilo. Magari mettendo una tartaruga ninja e non una vera.”

Lo Scrum finì in 45 minuti e finalmente ci potemmo sedere sulle nostre rispettive sedie. Sento da dietro la schiena un sospiro, è quello di Kevin. Lui è uno sviluppatore di app per Iphone, ma fatta eccezione per il CEO e il direttore, era il padrone assoluto della nostra azienda. Mentre l’app per Iphone è stata sviluppata soltanto da lui, per quanto riguarda l’app per Android, ci sono due sviluppatori che lavorano insieme, e fino ad ora non c’è stata una differenza nella velocità quindi Kevin onestamente parlando è stato davvero competente. Tuttavia, era il tipico sviluppatore che è più a suo agio a parlare con il computer che con gli umani ed era piuttosto tranquillo, ma una sua grande debolezza era che quando non riusciva a decifrare un codice oppure a prendere un *bug*, diventava nervoso e isterico con chiunque gli stesse intorno. Chiaramente la vittima principale sono stata io, di fatto la ‘principiante’.

Entrai nel software ‘Trello’. Kevin aveva spostato nella lista ‘da risolvere’ la scheda del ‘bug della scelta della foto del ceo’ che io, il giorno prima, avevo lasciato nella lista dei ‘problemi’. Cercai di fare un test dalla mia postazione, ma ancora non funzionava. Spostai di nuovo la scheda nella lista dei ‘problemi’ e lasciai un commento.

Il problema riappare ancora quando si allegano più di cinque foto.

Appena scrissi il commento e premetti su invio, sentì il colpo di tosse di Kevin.

Poco dopo, Kevin spostò di nuovo la scheda nella lista ‘da risolvere’ e lasciò un commento.

Modifiche e revisioni apportate con successo.

Provai nuovamente a fare il test che in un ambiente ordinario avrebbe dovuto funzionare ma il problema rimase. Spostai ancora una volta la scheda nella lista ‘problemi’ e lasciai un commento.

Il problema appare ancora se non si utilizza la versione più recente di iOS.

Appena scrissi ciò e premetti invio, all'improvviso Kevin, che era seduto dietro di me, mi chiamò con una voce pungente.

“Anna.”

Nonostante non avessi fatto nulla di male mi girai sorpresa con le spalle curvate.

“Sì?”

“A me invece funziona. Prova a controllare un'altra volta la versione *build* del *software*.”

Continuava a lasciare il problema creato da lui e ogni giorno mi chiedeva di controllarlo. Era davvero un geniale sviluppatore? Dissi che l'avrei fatto, anche se credevo di essere presa in giro. Kevin girò nuovamente la sedia in direzione della scrivania e fece un sospiro ancora più grande.

Misi le cuffie e cominciai ad ascoltare la melodia *Morceaux de fantaisie*, Op.3, eseguita da Rubov Smirnova. I miei pensieri si trasformarono improvvisamente in positivi mentre la musica faceva diminuire la rabbia poco a poco, rasserenandomi. Glenn Gould il giorno dopo, Cho Söngchin per il giorno dopo ancora. Entrai su Udon Market e lasciaci un commento su un post di Uovo di tartaruga dove una macchinetta del caffè a capsule era in vendita.

Sarebbe possibile incontrarci di persona alla stazione di P'angyo?

Ricevetti la risposta in un istante.

È possibile. Incontriamoci all'ora di pranzo.

Questo evolversi di eventi così improvviso e inaspettato mi faceva sentire in panico, ma, essendo qualcosa che avrei dovuto fare in ogni caso, pensai che sarebbe stato meglio occuparsene al più presto. La musica cambiò, e *Gaspard de la nuit* di Scarbo cominciò a riversarsi nelle mie orecchie.

Una donna ben vestita che indossava un completo alla moda mi consegnò in mano una busta e disse:

“Prima controlli l'articolo.”

Parlava in modo così sicuro che sembrava averlo fatto più di una o due volte. Aprii il coperchio della scatola dopo aver aperto la busta, scoprendo la macchinetta del caffé argentata che avevo visto in foto. Aveva ancora la plastica di imballaggio in superficie. Facendo finta di controllare tutto nel dettaglio, spostai un attimo gli occhi sul busto di Uova di Tartaruga. Sulla sua scheda da impiegato attaccata ad un

cordino intorno al collo, oltre al logo di UBCard, c'era scritto "I Chihye, Vicedirettore del programma di Beneficenza". Sapevo, avevo sentito, che ci fossero dei dipartimenti gestiti da UBCard nell'edificio accanto al nostro. Perché un'impiegata di un'azienda così conosciuta sta facendo tutto questo?

"Paga in moneta oppure per trasferimento bancario?"

Le diedi le due banconote da 50.000 won che avevo ricevuto dal CEO per darli a Uova di Tartaruga. Lei mi disse solo "Ne faccia buon uso.", prima di girarsi e cominciare a camminare in direzione opposta. Camminava così veloce, l'opposto dell'animale da cui il suo nickname sulla piattaforma aveva preso ispirazione. Si stava allontanando sempre, sempre di più, quando tutto d'un tratto sentii il bisogno urgente di fare qualcosa. Il fine di questo incontro non era quello di comprare qualcosa di seconda mano, ma di scoprire qualcosa come David mi aveva detto di fare. Quando ormai era grande quanto un'unghia, corsi verso di lei a passo svelto e gridai, "Ehi, Uovo di tartaruga!". Lei smise di camminare e si girò verso di me. Corsi per un altro pezzo e mi trovai ancora una volta di fronte a lei.

"C'è una cosa che mi incuriosisce. Cioè, perché carica così tanti oggetti su Udon Market."

Ero senza fiato, eppure non avevo corso così tanto. Mantenni per un attimo il respiro.

"Da dove vengono tutti quegli oggetti?"

Uovo di tartaruga mi guardò in silenzio. Tra noi due cadde il silenzio e fu lei la prima a parlare.

"Non ha fame?"

"Come?"

"Immagino lei sia uscita senza mangiare. Anch'io stavo per andare a comprare un sandwich."

Mi indicò l'insegna di Starbucks non troppo lontana da noi.

"Parliamo mentre mangiamo qualcosa? Offro io."

"No, non è necessario che lo faccia... se non vuole parlarne può anche non farlo..."

"Pagherò con i punti quindi non si senta a disagio. Ne ho davvero tanti. Penso di essere la persona che ne abbia di più al mondo?"

Si mise a ridere all'improvviso.

"In realtà è tutta colpa di *Ruva*...ovvero *Rubov Smirnova*."

Uovo di tartaruga, che fece un sorso dal suo bicchiere di caffè pieno di ghiaccio, aprì la bocca per parlare. Poi, alzando il badge aziendale appeso al collo e picchiettando con l'indice sul logo della UBCard sulla carta all'interno, disse:

“Vede, il nostro presidente è molto appassionato di musica classica.”

“Lo so. Anch’io lo seguo su Instagram.”

“Immagino che anche lei ascolti musica classica.”

Cho Unbeom, il presidente dell’azienda “UBCard”, era una celebrità con duecento mila follower. All’inizio attirò l’attenzione il fatto che il presidente di una grande azienda avesse Instagram, app usata dai ragazzi giovani. Ma poi riuscì furbamente a sfruttare questa cosa. C’erano foto scattate alla birra durante viaggi di lavoro all’estero, di come appariva a casa mentre cucinava per la sua famiglia, oppure una semplice scena in cui con la carta dell’azienda pagava di persona al supermercato. Il tutto veniva pubblicato con filtri delicati e le persone ne andavano matte. L’account instagram del presidente era una vetrina dove la sua passione per la musica classica era esposta in maniera naturale. A volte postava notizie sui concerti all’estero e tendenze della musica classica, motivo per cui un considerevole numero di fan del genere lo seguivano. Proprio per questo la UBCard organizzava molti concerti di musica classica.

All’inizio Uovo di tartaruga disse che faceva parte del team di pianificazione delle performance dell’impresa UBCard. Tra i compiti del team rientrava negoziare con artisti precedentemente selezionati, invitandoli ad esibirsi in piccola e grande scala una volta ogni quarto dell’anno.

“Sicuramente ne sarà a conoscenza, ma c’erano delle voci che Ruva avrebbe fatto un tour in Asia, due anni fa. Però, alla fine dell’anno scorso, quando la notizia che avrebbe avuto un’esibizione da solista a Tokyo, la gente si è affrettata sulla pagina instagram del nostro direttore a commentare. *Per favore, fate fare un concerto a Ruva!* Tutto così.”

Dopo aver visto la reazione dei followers, il direttore ha detto che avrebbe chiamato Uovo di tartaruga da parte per dare un ordine speciale.

“*Il concerto di Rubov Smirnova in Corea avrà luogo entro quest’anno. Non badate alle spese.* – disse, stanziando dei fondi in maniera straordinaria, essendo un ospite così speciale.”

Poi, parlò come fosse andata dentro e fuori dalla Russia tre volte durante l'inverno, di quanto fosse esaltata per una notizia del genere. Ricordando quel periodo come quello in cui ha lavorato più duramente lungo i 15 anni come impiegata presso quell'azienda.

Alla fine, è stato Uovo di tartaruga a rendere possibile il primo concerto di Ruva in Corea. Il direttore era molto felice, promettendo a tutti una promozione nel quarto di anno successivo.

“In quel momento le trattative erano in corso. C’era anche un tirocinante con cui stavo lavorando. Mi disse, Vicedirettore, ci sono tantissime domande in merito alla visita in Corea di Rubov Smirnova nella sezione clienti.

Perché non mettiamo un annuncio sulla homepage? Gli risposi che di solito gli annunci vengono fatti sei mesi prima dell’evento, perciò gli ho dato il permesso di procedere. I fan in Corea di *Ruva* sono molti di più di quanti avessi pensato. Appena postato l’avviso, le persone sono corse sul profilo Instagram del nostro direttore ancora con nuovi commenti. *Direttore, grazie!* E così via.”

Proprio quando Uovo di tartaruga era in corso di rilasciare un comunicato stampa attraverso il team di relazioni internazionali, ricevette una chiamata di emergenza dal direttore. Era passata meno di un’ora da quando l’avviso era stato postato. Venne richiesta nel suo ufficio, senza conoscere la ragione, lui già in preda alla rabbia.

“Tutto rosso in viso, mi chiese urlandomi in faccia chi fosse ad aver scritto quell’annuncio senza farne conto a nessuno.”

“Perché?”

“Suppongo che volesse postarlo sul suo Instagram per primo.”

Io e Uovo di tartaruga buttammo lo sguardo ai piedi del tavolo, facendo spallucce e cominciammo entrambe a ridere.

“La fa ridere, vero? Fa ridere, però comunque mi fa uscire di testa... Se nell’ordine predisposto del rilascio di notizie fosse stato incluso anche il direttore, allora sì, sarebbe stata sua la precedenza di ricevere il permesso e fare l’annuncio. Fino ad allora, l’annuncio era stato fatto dagli impiegati, una volta che l’artista fosse confermato. Non potevo

immaginare di star sbagliando, così, dal nulla. Ero troppo impegnata per anche solo pensarci. Avrei consultato il direttore prima, se fossi stata a conoscenza del suo ego smisurato su Instagram.”

Per questo motivo, il direttore annullò la promozione per Uovo di tartaruga e la nominò come parte di un altro team.

“Insomma, non si trattava di una retrocessione. Anche qui non è mica un reparto senza nulla da fare. Anzi, è un compito importante di una società di carte di credito. Fino a quel momento volevo pensare che fosse un’occasione per provare un nuovo tipo di lavoro.”

Disse che il nuovo team si occupava di pianificare le condizioni dei vantaggi offerti dalle carte e di collaborare con i partner per erogarli. Un mese prima, Uovo di tartaruga aveva ricevuto l’incarico di pianificare i vantaggi per una nuova carta di credito e di fare una presentazione ma, durante essa, si presentò improvvisamente il presidente senza preavviso e lei rimase molto sorpresa. Durante tutto il tempo della presentazione lui rimase con le braccia incrociate e con un’espressione di disapprovo in viso, e quando fu il momento delle domande, prese per primo la parola: “Quale sarebbe la ragione più convincente per le persone ad utilizzare la carta? Se dovesse sceglierne solo una, a quale pensereste? Si dovrebbe fare così. Quindi con assoluta sicurezza, come presidente direi che quando si utilizza questa carta i punti valgono il doppio.”

Uovo di tartaruga rispose: “Come, scusi?”

“Ah sì? È un incentivo così forte? Alla gente piacciono così tanto i punti?”

“Non piacciono a tutti?”

“Esatto. Quindi ho risposto di nuovo con sicurezza: “*Certo che piacciono!*”

E sa cosa mi ha risposto?”

“Non saprei...”

“Se è davvero una cosa così positiva, d’ora in poi per un anno riceverà il suo stipendio in punti.”

Il presidente ordinò al team finanziario e a quello amministrativo di eseguire ciò che aveva detto e poi andò via con passo calmo. Questa volta, non c’era motivo di ridere.

“Non è esagerato? Le sembra una cosa che abbia senso?” Disse Uovo di tartaruga ridendo.

Questo episodio fu un incidente di piccola portata di cui si parlò in azienda per circa sei mesi. Mi dissero che ci furono molte storie peggiori da un anno, cinque anni o addirittura tramandate oralmente per dieci anni. Siccome il loro modo di pensare rispetto a noi semplici impiegati era

completamente diverso, era meglio non farsi domande sulla loro logica o sul loro modo di agire.

“Non devi pensare che sia strano, perché appena inizia a pensarla comincerai ad impazzire.”

Il 25 di quel mese, dissero che lo stipendio non sarebbe arrivato. Uovo di tartaruga si connesse al sito della UBCard dove si potevano consultare i punti accumulati e con la semplice parola del presidente, lo stipendio divenne trasformato totalmente in punti.

Appena vide quell’enorme cifra, Uovo di tartaruga provò un senso di umiliazione, come se qualcosa nel suo cuore fosse precipitato a terra sotto i suoi piedi. Poi lei mi chiese:

“Ha mai pianto in ufficio?”

Rimasi immersa nei miei pensieri, poi negai con la testa.

“In quindici anni che ho lavorato in questa azienda, non ho mai pianto. Nemmeno una volta. Non ho pianto quando ho fatto gli scatoloni per spostarmi da Gangnam a P’angyo, per quanto successo col concerto di Ruva. Ma mentre guardavo i punti che avevo accumulato, le lacrime hanno cominciato a cadere da sole. Erano così tanti. Mi sentivo così mortificata.”

Mi raccontò come fosse rimasta sveglia tutta la notte per l’umiliazione, e come si fosse sentita come se tutte le persone attorno a lei fossero sparite. Ma che, nonostante ciò, la luce sarebbe tornata ancora, mettendola ancora una volta davanti a dover esistere e a dover lavorare. Forzata ad andare al lavoro, Uovo di tartaruga disse di essersi accorta di come in verità niente fosse cambiato. Bevve il suo caffè del mattino preso coi punti, mangiò ad un ristorante accumulando punti, fece shopping usando i punti, comprò un regalo per i genitori usando ancora i punti. Dopo aver passato una settimana in quel modo, si sentì ancora in grado di poter accettare il tutto con più facilità.

“Quello che volevo ricevere non erano i punti, ma i soldi... Perché i soldi sono così importanti? Perché, d’altronde, i soldi sono il fine ultimo di questo mondo, del sistema in cui viviamo. Perciò ho pensato di doverla vivere in questo modo.”

“In che modo?”

“Che dovessi far sì che i punti diventassero soldi.”

Da quel momento, Uovo di tartaruga cominciò a spiegare come avesse cercato nel modo più efficiente di convertire i punti in soldi. Per prima

cosa, ordinò due oggetti che potessero vendere bene e, scattate delle foto, le caricò su un sito di rivendita - Udon Market, quello che gestiamo noi - per vendere di persona ai commenti lasciati sui suoi post. Mentre ancora stavo ascoltando la sua storia, chiesi cautamente:

“Però, vende questi oggetti ad un prezzo minore rispetto a quello a cui li hai comprati. E deve comunque usare il tuo tempo e sforzarsi per mettersi d'accordo con le persone ed incontrarle in questo modo... perdendo soldi sicuramente.”

“Se inserisci la tua tessera da impiegato, puoi ricevere uno sconto. Ordino durante l'orario di lavoro, così mi occupo degli affari nell'ora di pranzo oppure quando lavoro da casa. Non lo faccio durante il tempo che dovrei dedicare a me. Cerco di equilibrare il tutto minimizzando la perdita.”

Non so bene perché, in quel momento, dopo tutto quel racconto, sentii di dover dire così a Uovo di tartaruga.

“In realtà io sono un'impiegata di Udon Market.”

Uovo di tartaruga mi guardò tutt'un tratto con uno sguardo stupefatto e batté le mani un'unica volta. Palmo contro palmo, le mani poste tra noi due, per un attimo sembrò che stesse pregando.

“Veramente? Allora sto incontrando la mia benefattrice.”

Suonava come il perfetto utente, parlando di come la piattaforma fosse così facile da usare, come l'applicazione fosse fatta così bene, e come sia molto meglio di altri servizi simili.

In particolare, disse di preferire particolarmente la funzione “Sposta in alto”.

“Viene utilizzato per i café di seconda mano, permette di riproporre un post dopo che è stato spinto in basso da altri aggiunti di seguito. Se scrivi un nuovo post, devo copiare e incollare il contenuto ancora e aggiungere una foto. È fastidioso farlo per uno alla volta, se posti più cose alla volta come me. Ma Udon Market è comodo proprio perché puoi spingere in alto i post premendo un solo bottone.”

La funzione “Springi in alto” è stata un’idea che ho pensato e progettato. Per evitare abusi, l’ho creata in modo che potesse essere utilizzata solo una volta ogni tre giorni.

“La funzione di messagistica è comoda e sto usando anche la funzione che ti permette di votare gli acquirenti. Ma quando provo a cambiare la foto principale del prodotto a volte non va, nonostante la descrizione cambi se premo sul tasto di conferma la foto rimane invariata.”

Era un bug di cui ero già a conoscenza. Kevin lavorerà duramente a sistemarlo.

“Quel bug lo abbiamo già individuato e lo stiamo risolvendo, probabilmente al prossimo aggiornamento funzionerà bene.”

Uovo di Tartaruga disse tutta contenta che avrebbe lasciato sicuramente una recensione positiva sull’app store.

Uscimmo fuori dal bar. Una primavera perfetta, dove si sente che si va verso l'estate. Fino al giorno prima era fresco sia di giorno che di sera, tipico dell'inizio di primavera. Ma sentendo il calore del sole sulla mia nuca, del sudore aveva iniziato a scendere sulla mia schiena. Gli impiegati, con i loro badge penzolanti al collo, camminavano nei loro trench coat sottili tenendo in mano il loro caffè. Era l'unico momento in cui potevano muoversi e prendere del sole. Un gruppetto di loro che aveva al collo il badge dello stesso portale per cui aveva lavorato Kevin passarono veloci. Sono venuta qui perché è stata l'unica azienda che mi ha chiamato dopo che quella per cui lavoravo è andata in bancarotta e mi sono chiesta come una persona intelligente come Kevin fosse venuta qui.

Le parole che il CEO ripeteva spesso come abitudine, ovvero “Una volta uscita la pubblicità, ci assicureremo che tu venga trattato bene quando riceverai la paga”, non sembravano dette come incentivo monetario. Inaspettatamente il CEO aveva teso a Kevin la carta del “qualsiasi cosa vuoi sviluppare te lo lascerò fare”. È stato sorprendente il fatto che si potesse persuadere qualcuno con parole del genere, ma fu più sorprendente che qualcuno si lasciasse persuadere da tali parole. Quindi non saprei se ora Kevin stia ‘sviluppando’ tutto ciò che vorrebbe fare. Sembra che sia impegnato a sistemare i bug che appaiono ogni giorno. Siccome Uovo di Tartaruga era in trasferta di lavoro, disse che doveva andare al parcheggio vicino la stazione di P’angyo dove aveva lasciato la macchina. Per poter attraversare la strada salimmo sul cavalcavia pedonale, ma dopo aver fatto le scale notai qualcosa di strano. Il cavalcavia non portava al lato opposto della strada ma più che altro continuava verso il lato dove eravamo noi. In poche parole, doveva andare

da un lato all'altro della strada ma era posizionato parallelamente ad essa.

Uovo di Tartaruga mi chiese:

“È strano, si può chiamare un cavalcavia pedonale?”

“Non saprei. Sembra che abbiano sbagliato a progettarlo.”

“Per come è messo sotto si crea un’ombra, non sarà stato mica creato per proteggere dalla pioggia e dal sole?”

“Può darsi che sia stato creato per far fare anche una minima attività fisica agli impiegati che passano tutta la giornata seduti alla scrivania.”

“Può anche solo essere una scultura, visto che a causa della legge imposta, ogni edificio sembra avere una scultura realizzata senza cuore.”

“Cosa facciamo?”

“Mah, dovrò scendere ancora.” continuò. “Però, da qui si vede molto bene.”

Uovo di Tartaruga si avvicinò al parapetto circa nella metà del passaggio pedonale, mise entrambe le braccia sopra, poi il mento. Mi avvicinai a lei e guardai intorno a noi ciò che ci circondava. Innumerevoli edifici dalla superficie luccicante quanto uno specchio si irradiavano in ogni direzione. Ciascuno di loro era sin troppo futuristico, dovendosi adeguare all’esistenza di un posto soprannominato Techno Valley. Quando venni qui per la prima volta, pensai quanto fosse un universo senza alcuna emozione, scenario di un film di fantascienza. Anche qui nella Techno Valley, però, dopo l’inverno cadrà la pioggia, arriverà la primavera, i ciliegi sbocceranno in tutta la loro bellezza, e tornerà l'estate ancora. Uovo di Tartaruga indicò qualcosa con il dito.

“Wow, l’NC building sembra magnifico da qui.”

Era il palazzo degli uffici della NCsoft, la più grande compagnia di gaming di P’angyo. La costruzione è grande in modo opprimente quanto lo è la grandezza dell’azienda. Dissi:

“Si può dire che io abbia aggiunto una o due vetrate a quell’edificio.”

“Avete usato *Lineage*?”

“Prima, sì.”

“Ci sono tante startup in questo vicinato, vero?”

“Moltissime. Probabilmente cinque o sei già nello stabilimento dove lavoriamo con la nostra.”

“Ho letto da qualche parte che solo il 3% delle startup riescono a sopravvivere fino alla fine. Tu che pensi, Udon Market sopravviverà?”

Lanciai un altro sguardo alla sede centrale di NCsoft. L'enorme edificio aveva nella metà una parte aperta a forma di lettera "O" con quattro lati ad angolo. Era possibile intravedere il cielo limpido di metà giornata, attraverso la sua trasparenza. Un cielo a forma quadrata a cui tutti guardavano camminando con il badge da impiegato al collo, il caffè in mano. Ogni volta davanti ad uno sfondo incorniciato in quel modo, riuscivo ad immaginare qualcosa attraversarlo. Un drago, uno stormo di uccelli, una mongolfiera, un elicottero.

"Non saprei. Il nostro CEO e il nostro direttore ci penseranno tutti i giorni, no? Probabilmente preoccupati su come guadagnare denaro, come fare soldi, come entrare a far parte di quel 3% di percentuale di successo. Inseguiti da questi pensieri fino al momento prima di dormire. Io non penso alle questioni dell'azienda una volta uscita da lavoro."

"Anche io sono così. Da quando esco dall'ufficio, la mia mente si riempie solo di numeri o di pensieri meravigliosi. Per esempio, tartarughe, immagini di tartarughe, video di tartarughe."

Quando mi voltai per guardare Uovo di Tartaruga, lei aveva già tirato fuori il cellulare e stava già scorrendo la galleria per mostrarmi qualcosa. Una foto ravvicinata della testa di una tartaruga di lato. Sotto l'occhio aveva una macchia arancione vivace.

"Carina, vero? È la mia tartaruga, si chiama Lambo."

Poi ha aggiunto.

"Lambo come in Lamborghini."

Ho annuito come se avessi capito e mi mostrò stavolta una foto di una tartaruga non molto diversa da quella di prima."

"Lei è la seconda, Mase."

"...rati?"

"Sì, esatto."

Era così entusiasta che mi mostrò un'altra foto che aveva scelto dove la tartaruga, ovviamente, non era tanto diversa da quelle due di prima.

"Lei è la più giovane."

"È Ferra per caso? Ferra di Ferrari."

"Tesoro, sei molto intelligente."

Mentre tiravo fuori il portafoglio chiesi a Uovo di Tartaruga.

"È un articolo che hai postato su Udon Market, posso comprarne un altro ancora?"



In realtà, c'è stata una volta in cui ho pianto a lavoro. Non l'ho detto a Uovo di Tartaruga, però. Ho pianto la durata di un secondo esasperata dal fastidio, dopo aver sentito Kevin tirare un sospiro dietro le mie spalle. Solo un momento, in cui calciai la porta del bagno con forza. Colpita la porta, ho avuto questa ondata di lacrime improvvisa, ma non posso dire che sia stata la stessa cosa di piangere.

Avevo comprato un piccolo set di lego direttamente dal bagagliaio della macchina di Uovo di Tartaruga, lo stesso di Star Wars che Kevin ha sulla scrivania. Sapevo che a Kevin piacevano i lego ancor prima che entrasse a far parte della compagnia. Aveva praticamente assicurato il suo posto nell'azienda per il suo talento evidente, parte dalla rete di networking del CEO. Gli rimaneva comunque un ultimo colloquio da fare, senza cui non sarebbe davvero entrato. Dopo tre o quattro domande relative allo sviluppo di software, il CEO chiese un'ultima cosa a Kevin.

기념 사진



Complimenti per un ottimo lavoro di squadra!!!

일의 기쁨과 슬픔

장류진
소설집

창비
Changbi Publishers



“합시다. 스크럼.”

오전 아홉시. 대표가 가장 좋아하는 스크럼 시간이다. 스크럼이란 이천년대 초반부터 미국 실리콘밸리를 중심으로 시작된 애자일 방법론의 필수 요소로, 우리 회사 같은 소규모 스타트업에서 널리 쓰이는 프로젝트 관리 기법이다. 데일리 스크럼의 대원칙은 이렇다. 매일, 약속된 시간에, 선 채로, 짧게, 어제는 무슨 일을 했는지 그리고 오늘은 무슨 일을 할 것인지 각자 이야기하고, 이를 바탕으로 마지막에 스크럼 마스터가 전체적인 진행 상황을 점검하는 것. 서로의 작업 상황을 최소 단위로 공유하면서 일을 효율적으로 진행하기 위함이다. 애자일에 대한 올바른 이해를 바탕으로 한 스크럼이라면 이 모든 과정이 길어도 십오분 이내로 끝나야 했다. 하지만 우리 대표는 스크럼을 아침 조회처럼 생각하고 있으니 심히 문제였다. 직원들이 십분 이내로 스크럼을 마쳐도 마지막에 대표가 이십분 이상 떠들어대는 바람에 매일 삼십분이 넘는 시간을 허비하고 있었다.

“그럼, 제니퍼부터 해볼까?”

제니퍼는 디자이너인데 한국 사람이다. 회사가 위치한 곳이 실리콘밸리가 아니라 판교 테크노밸리임에도 불구하고 굳이 영어 이름을 지어서 쓰는 이유는 대표가 그렇게 정했기 때문이다. 빠른 의사결정이 중요한 스타트업의 특성을 고려하여, 대표부터 직원까지 모두 영어 이름만을 쓰면서 동등하게 소통하는 수평한 업무환경을 만들자는 취지라고 했다. 위계 있는 직급 체계는 비효율적이라는 말이었다. 의도는 나쁘지 않았다. 하지만 다들 대표나 이사와 이야기할 때는 “저번에 데이빗께서 요청하신……” 혹은 “앤드류께서 말씀하신……” 이러고 앉아 있었다. 이럴 거면 영어 이름을 왜 쓰나? 문제는 대표인 데이빗이 그것을 싫어하지 않는다는 것이었다. 사실 수평문화 도입은 평계고 촌스러운 자신의 본명—박대식—을 쓰지 않기 위해서가 아닐까 하는 생각마저 들었다. 영어 이름 사용의 폐해는 또 있었다. 이름만 부르고 존칭을 생략하기 때문에 연장자가 말을 놓기 더 쉽다는 점이었다. 심지어 나는 본명이 ‘김안나’라서 영어 이름도 그냥 ‘Anna’로 하고 입사했더니 여기저기서 안나, 안나, 이러면서 은근슬쩍 말을 놓는 통에 불릴 때마다 기분이 좋지 않았다. 일상의 자아와 분리 가능한 새로운 영어 이름을 지었어야 했다. 예를 들면 ‘올리비아’라든지.

대표를 포함한 전체 직원 열명이 각자의 책상을 등지고 선 채로 동그랗게 모여 스크럼을 진행했다. 마지막 순서인 내 차례가 끝나자마자 대표가 나를 빤히 바라보며 물었다.

“안나, 거북이알 말이야. 이거, 이거. 어떻게 할 거지?”

대표는 자신의 등 뒤에 세워진 화이트보드에 ‘거북이알’이라고 쓰고 그 위에 동그라미를 여러번 치더니 이내 손으로 문질러 글씨를 지워버렸다. 대표의 손바닥이 새카매졌다.

“아휴, 나는 거북이라는 글자조차 보기가 싫은 사람이란 말이야.”

‘거북이알’은 우리가 만들고 있는 앱 서비스인 ‘우동마켓’에 글을 가장 많이 올리는 사용자였다. 우동을 파는 회사는 아니고, 스마트폰의 위치를 기반으로 중고거래를 할 수 있는 앱을 만드는 회사다. 우동마켓은 ‘우리 동네 중고 마켓’의 준말인데, 우동 한그릇을 후루룩 먹듯이 쉽고 간편하게 중고거래를 할 수 있다는 속뜻도 가지고 있다고, 데이빗 대표님께서 말씀하신 바 있다. 잘 지은 이름인지는 모르겠으나 비슷한 콘셉트를 가진 앱 중에 그래도 어느 정도는 우위를 점하고 있는 편이라 스타트업으로서 제법 안정기에 접어들었다고 볼 수 있었다. 사용자를 모으는 데 안착했으니, 이제 여기에 지역광고를 붙이는 게 회사의 다음 목표였다. 동네 주민들이 올린 중고물품—버리기에 아까운 가구, 작아져버린 아이 옷, 아직 쓸 만한 전자제품—사이 사이에, 지역 태계팅이 확실히 보장된 광고—새로 오픈한 헬스장, 인테리어 업체, 사진 촬영 스튜디오—가 자연스럽게 들어가게 된다. 연말까지 광고플랫폼 개발 완료, 광고 영업, 광고 판매. 그때부터 우동마켓은 본격적으로 돈을 번다. 대표와 이사의 사활이 걸린 일이었다.

거북이알은 몇주 전부터 강남과 판교 지역에서 하루에 거의 백개씩 글을 올리고 있었다. 이것만 해도 일반적인 사용자로 보기는 힘든데, 더 특이한 점은 중고물품을 파는 게 아니라 뜯지도 않은 새 상품을 판다는 것이었다. 가격은 늘 인터넷 최저가보다 조금씩 싸게 책정해두었다. 내용은 거의 쓰지 않았다. 상품명, 모델명, 직거래 및 택배 모두 가능. 더이상의 설명은 없었다. 파는 물건에도 일관성이 없었다. 공기청정기, 청소기, 캡슐커피머신을 올릴 때는 전자제품 직구해다 파는 놈인가 싶었는데 파운데이션, 바람막이, 홍삼, 레고가 올라오자 나는 서비스 기획자로서 무척 혼란스러워졌다. 그래도 거래 성사율이 백 퍼센트인데다 거북이알의 프로필 페이지 밑에는 실제 거래한 사람들의 훈훈한 댓글들—좋은 물건 싸게 팔아주셔서 고마워요!—이 달렸기 때문에 큰 문제라고 생각하지는 않았다. 그런데 대표의 생각은 달랐던 모양이다.

“우리 서비스의 취지와 맞지 않는 사용자를 이대로 둬도 될까? 앱을 딱 켜고 들어왔는데 온통 거북이알의 글로 도배되어 있으면, 사용자들이 우리 서비스를 ‘우리 동네 중고 마켓’이라고 생각할까? 이쯤 되면 어뷰저라고 봐야 하는 게 아니냐는 거지. 어떻게, 페널티를 줄 수 없을까?”

대표 옆에 서 있던 앤드류가 팔짱을 끼고 고개를 끄덕였다.

“제다가 이 프로필 사진. 실제 거북이 얼굴의 근접 사진이잖아요. 너무 징그러워서 쳐다볼 수가 없어. 내가 파충류를 얼마나 싫어하냐면 군대에 있을 때 말이야, 당직을 서고 내무반으로 돌아가는 길 한복판을 이만한 도마뱀이 가로막고 있는 거야.”

대표가 양손을 자기 어깨너비로 벌렸다.

“거짓말이 아니라 정말 이만했다니까. 그래서 그 도마뱀 때문에 날이 밝을 때까지 거기를 못 지나갔어. 그날 잠을 못 잤지. 내가 그렇게 파충류를 싫어한다구요.”

논점 이탈이 대표의 주특기였다. 나는 다시 화제를 돌려와야 했다.

“데이빗의 마음은 알겠는데요. 그래도 거북이알을 어뷰저라고 볼 수는 없어요.”

강강술래 대형으로 서 있던 직원들의 시선이 모두 나에게로 향했다.

“거북이알 때문에 지표가 엄청나게 상승하고 있다고요. 페이지뷰, 사용자 수, 재방문율 모두 거북이알 등장 이후 상승세를 보이고 있어요. 거북이알 때문인지는 모르겠지만 신규 가입자 수도 매주 늘고 있고요. 게다가 거북이알의 거래 성사율은 백 퍼센트예요. 어뷰저가 아니라 오히려 충성 사용자라고 보는 게 맞죠.”

내 말이 채 끝나기도 전에 대표가 스마트폰을 꺼내 들면서 말했다.

“아무리 그래도 말이야. 적당히 올려야지.”

그리고는 우동마켓을 실행시켜 타임라인 화면을 우리에게 보여줬다.

“이것 좀 보라구. 내가 스크롤을 열번 내릴 때까지 죄다 이놈의 거북이 글뿐이라구.”

거북이알처럼 한 사용자가 너무 많은 글을 올릴 경우 노출 비중을 줄이는 게 어떻겠느냐고, 대표가 제안했다. 서버 개발자들이 한숨을 쉬었다. 그거 개발하는 데만 몇주가 걸리는 줄 아느냐, 연말까지 광고플랫폼 붙이기로 한 것도 빠듯한데 이상한 소리 좀 하지 말라는 뉘앙스로 대표를 공손히 나무랐다. 서서 스크럼을 시작한 지 벌써 사십분이 다 되어가고 있었다. 빨리 앉아서 일을 시작하는 게 우동마켓의 발전에 더 도움이 될 것 같은데 대표는 스크럼을 끝낼 생각이 없어 보였다.

“만약에, 장물이면 어떡하지?”

“네?”

“뭔가 이상하지 않아요? 하루에 백개씩 듣지도 않은 물건을 판다는 게. 이게 다 훔친 물건이면 어떡하냐는 거지. 횡령이거나. 그럼 아주 큰일이라구.”

나는 고개를 살짝 뒤로 젖히고 눈을 지그시 감았다. 대표가 말을 이었다.

“누군가 거북이알을 만나보면 어때요? 안나가 가볼까?”

“제가요?”

대표는 청바지 뒷주머니에서 지갑을 꺼내더니 오만원짜리 지폐 두장을 내 손에 꼭 쥐여주었다.

“이걸로 거북이알이랑 만나서 아무거나 거래 좀 해봐. 아, 물론 산 물건은 안나가 가져도 돼요.”

나는 짜증을 숨기지 못하고 물었다.

“만나면요? 만나서 뭐라고 해요?”

“우리 서비스를 사용해줘서 고마운데, 너무 도배하지 말고 좀 적당히 올리라고 말이야. 한시간에 한개씩. 하루에 스무개 정도만.”

말도 안 되는 소리였다.

“그리고 프로필 사진도 좀 바꿔보는 게 어떻겠냐구. 진짜 거북이 말고 난자거북이라든지.”

사십오분 만에 스크럼이 끝났다. 우리는 마침내 각자의 자리에 앉을 수 있었다. 등 뒤에서 한숨 소리가 들려왔다. 케빈의 것이다. 케빈은 아이폰 앱 개발자인데, 대표와 이사를 제외한 우리 회사 상전이었다. 나보다 나이는 두살이나 어린 ‘진짜 막내’였지만 데이빗이 옆 동네 포털사에서 모셔온 ‘천재 개발자’인 탓에 실질적인 서열은 3위라고 볼 수 있었다. 안드로이드 앱은 개발자 두명이 붙어 있지만 아이폰 앱은 여태 혼자 개발하고 있는데 아직까지 속도에 큰 차이가 없으니 솔직히 유능하긴 정말 유능했다. 하지만 컴퓨터와 대화하는 게 인간과 대화하는 것 보다 더 편해 보이는 전형적인 개발자 스타일에, 평소에는 온순한 편이지만 코드가 잘 풀리지 않거나 버그가 잡히지 않을 때는 지나치게 예민해져서 주변 사람한테 히스테리를 부린다는 게 큰 단점이었다. 물론 가장 큰 피해자는 ‘사실상 막내’인 나였다.

나는 트렐로에 접속했다. 전날 내가 ‘문제’ 리스트에 만들어둔 ‘대표 사진 선택 버그’ 카드를 케빈이 ‘해결’ 리스트로 옮겨두었다. 자리에서 테스트를 해봤다. 여전히 잘 되지 않았다. 나는 카드를 다시 ‘문제’ 리스트로 옮기고 댓글을 달았다.

사진 다섯장 이상 첨부 시 여전히 재현됨.

카드에 댓글을 쓰고 엔터키를 누르자마자 케빈의 헛기침 소리가 들려왔다. 잠시 후, 케빈이 다시 카드를 ‘해결’ 리스트로 옮기고 댓글을 달았다.

수정 및 반영 완료.

다시 테스트해보니 일반적인 환경에서는 잘 되지만 여전히 안 되는 경우가 있었다. 나는 또다시 카드를 ‘문제’로 옮기고 댓글을 달았다.

iOS 최신 버전이 아닌 경우 여전히 재현됨.

이렇게 쓰고 엔터키를 누르자마자 갑자기 뒤에 있던 케빈이 뾰족한 목소리로 날 불렀다.

“안나.”

나는 딱히 잘못한 것도 없는데 깜짝 놀라 어깨를 움츠리고 뒤돌아봤다.

“네?”

“저는 잘 되는데요. 빌드 버전 확인 한번만 해주세요.”

자기가 잘못 고쳐놓고 맨날 나보고 확인하란다. 천재 개발자 맞나? 일단 속는 셈 치고 그렇게 하겠다고 했다. 케빈이 의자를 다시 책상 방향으로 돌리며 또 크게 한숨을 쉬었다. 나는 이

어폰을 꽂고 루보프 스미르노바가 연주하는 「환상소품집, Op. 3—멜로디」를 들었다. 정신이 맑아지면서 분노가 서서히 사그라들고 갑자기 긍정적인 마음이 되었다. 내일은 글렌 굴드, 모레는 조성진을 들을 것이다. 나는 우동마켓에 들어가 거북이알이 팔고 있는 캡슐커피머신 판매 글에 문의 댓글을 남겼다.

판교역에서 직거래 가능할까요?

순식간에 댓글이 달렸다.

가능합니다. 점심시간에 만납시다.

뜻밖의 급한 전개에 당황했지만 어차피 해야 하는 일이라면 빨리 해치우는 게 나을 것 같아서 그렇게 하기로 했다. 이어폰에서 흘러나오는 음악이 「밤의 가스파르—스카르보」로 바뀌었다.

*

세련된 정장을 단정하게 차려입은 여자가 쇼핑백을 건네며 말했다.

“물건 먼저 확인해보세요.”

한두번 해본 일이 아니라는 듯 능숙한 말투였다. 나는 쇼핑백을 벌린 다음, 상자의 위쪽을 열었다. 사진으로 봤던 은색 커피머신이 드러났다. 표면에 붙어 있는 얇은 비닐조차 떼지 않은 새것이었다. 나는 물건을 더 확인하는 척하면서 거북이알의 배 쪽을 슬쩍 봤다. 목걸이 형태의 사원증에 유비카드사의 로고와 함께 ‘혜택기획팀 차장 이지혜’라고 쓰여 있었다. 유비카드의 일부 부서가 옆 건물에 입주해 있다는 이야기는 들어서 알고 있었다. 잘나가는 대기업 다니는 사람이 대체 왜 이러고 있는 걸까.

“현금으로 주실 거예요? 계좌이체 하실 거예요?”

나는 대표에게 받은 오만원짜리 두장을 거북이알에게 건넸다. 그녀는 “잘 쓰세요”라는 말만 남기고 뒤돌아서 반대 방향으로 걷기 시작했다. 낙네임과는 어울리지 않게 발걸음이 무척 빨랐다. 거북이알이 점점 멀어지고 있었다. 마음이 다급해졌다. 이곳에 나온 목적은 중고거래가 아니라 데이빗이 지시한 임무 수행이었다. 거북이알이 손톱만 하게 보일 때쯤, 나는 그녀가 성큼성큼 걷고 있는 방향으로 달려가면서 “저기요! 거북이알님!” 하고 외쳤다. 그녀가 걸음을 멈추고 돌아섰다. 나는 한 블록 정도를 달려서 다시 그녀 앞에 섰다.

“저 궁금한 게 있어서…… 우동마켓에 물건을 엄청 많이 올리시던데요.”

별로 많이 뛰지도 않았는데 숨이 찼다. 나는 잠시 숨을 고르다 말을 이었다.

“그 물건들은 다 어디서 나시는 건가요?”

거북이알이 말없이 나를 바라봤다. 둘 사이에 잠깐의 침묵이 흘렀다. 그녀가 먼저 입을 열었다.

“배 안 고판요?”

“네?”

“점심 안 먹고 나왔을 거 아녜요. 나도 샌드위치 사 먹으러 가는 길이었는데.”

그녀는 우리가 서 있는 곳에서 멀지 않은 스타벅스 간판을 가리켰다.

“뭐 먹으면서 이야기할래요? 내가 사줄게요.”

“아니요, 그러실 필요까지는 없는데…… 말씀하시기 싫으시면 그냥 안 하셔도……”

“포인트로 사는 거니까 부담 갖지 말아요. 나 포인트 엄청 많아요. 아마 우리나라에서 제일 많을걸?”

거북이알이 갑자기 크게 웃었다.

“사실은 이게 다 루바, 그러니까 루보프 스미르노바 때문인데요.”

얼음이 가득 담긴 커피를 빨대로 한모금 들이켠 거북이알이 입을 열었다. 그러고는 목에 걸려 있던 사원증을 들어올리더니 그 안의 유비카드 로고를 검지 손톱으로 톡톡 치며 말했다.

“우리 회장이 클래식 마니아거든요.”

“알아요. 저도 인스타그램 팔로우하고 있어서요.”

“자기도 클래식 좀 듣나보네.”

유비카드사의 조운범 회장은 이십만명의 팔로워를 거느린 인스타그램 셀럽이었다. 처음에는 대기업 회장이 젊은 애들이나 하는 인스타그램을 한다는 게 신기하게 여겨져서 주목을 받았는데, 그걸 또 은근히 잘 활용했다. 해외 출장지에서 찍은 맥주 사진, 집에서 가족들을 위해 요리하는 모습, 마트에서 자기네 회사 카드로 직접 결제하는 소탈한 모습이 은은한 필터가 입혀진 채로 올라왔고, 사람들은 열광했다. 회장의 인스타그램은 그가 클래식 애호가임을 자연스럽게 드러내는 창구이기도 했다. 해외 공연 소식이나 클래식계의 동향을 종종 업로드해줘서 클래식 팬 상당수가 그를 팔로우하고 있었다. 유비카드사에서 기획하는 클래식 공연이 많은 것도 바로 이 때문이었다.

원래 거북이알은 유비카드사의 공연기획팀 소속이었다고 했다. 분기마다 한번씩 열리는 크고 작은 공연을 위해 아티스트를 선정하고, 협상하고, 초청해서 공연을 여는 일까지 모든 것을 총괄하는 팀이라고 했다.

“자기도 잘 알겠지만 재작년인가부터 루바가 아시아 투어를 한다는 소문이 있었어요. 매번 헛소문이었죠. 그런데 작년 말에 도쿄에서 리사이틀 한다는 뉴스가 나니까 사람들이 우리 회장 인스타에 가서 댓글을 막 달기 시작한 거예요. 회장님, 회장님, 루바 공연 열어주세요! 그러면서.”

팔로워들의 반응을 본 회장은 거북이알을 따로 불러 특별 지시를 내렸다고 했다.

“루보프 스미르노바 내한공연 올해 안으로 무조건 성사시키게. 돈은 생각하지 말고.”

그러면서 특진이라는 보상까지 내걸었다는 것이었다.

거북이알은 겨우내 러시아를 세번이나 들락거리며 섭외에 열을 올렸다고 했다. 직장 경력 십오년 동안 가장 열심히 일한 기간이 바로 그때인 것 같다면서, 그녀는 잠시 회상에 잠겼다. 결국 거북이알은 루바의 첫 내한공연을 성사시켰다. 회장은 크게 기뻐했고 다음 분기 특진을 약속했다.

“한창 실무가 진행되고 있을 때였어요. 같이 일하던 인턴이 하나 있었거든요. 개가 ‘차장님, 고객센터에서 루보프 스미르노바 내한하는 거 맞느냐고 문의가 너무 많이 들어온다는데요. 이제 홈페이지에 공지 띄우는 게 어떨까요?’ 그러더라고요. 보통 늦어도 육개월 전에는 공지하기 때문에 그렇게 하라고 했죠. 국내에도 루바 팬이 생각보다 많더라고요. 공지 띄우자마자 사람들이 우리 회장 인스타로 달려가서 또 댓글을 잔뜩 달기 시작한 거예요. 회장님, 회장님, 감사합니다! 그러면서.”

거북이알이 대외홍보팀에 보도자료를 요청하고 있을 무렵, 회장에게서 긴급호출이 왔다고 했다. 공지가 올라간 지 한시간도 채 되지 않아서였다. 그녀는 영문도 모른 채 회장실로 불려 갔는데 그때 이미 회장은 진노 상태였다고.

“얼굴이 귀까지 시뻘게져서는, 누가 마음대로 공지 올렸냐고 소리를 꽉 지르더라고요.”

“왜요?”

“자기 인스타에 제일 먼저 올리고 싶었나봐요.”

나와 거북이알은 누가 먼저랄 것도 없이 고개를 테이블 아래까지 떨어트리고 어깨를 들썩이며 웃기 시작했다.

“웃기죠? 웃긴 건 맞는데, 왜 나는 머리가 아플까…… 원래 보고 라인이 회장까지 있었으면 당연히 회장 컨펌 받고 공지했겠지요. 그런데 여태까지는 아티스트 확정만 되면 공지는 실무 선에서 알아서 했단 말이에요. 난데없이 그걸 트집 잡을 줄은 몰랐어요. 내가 너무 바빠서 생각이 좀 짧긴 했죠. 우리 회장의 견고한 인스타 자아를 생각했으면 한번 더 물어봤어야 하는 건데.”

그 일로 회장은 거북이알의 승진을 취소시키고 그녀를 다른 팀으로 발령 내기까지 했다는 것이었다.

“뭐, 좌천되거나 그런 건 아니었어요. 여기도 그렇게 할 일 없는 부서는 아니거든요. 오히려 카드사의 메인 업무고. 그때까지만 해도 이 기회에 새 업무 해본다 생각하자, 싶었어요.”

새로운 팀은 카드의 혜택 조건을 기획하고, 혜택을 제공하는 파트너사와 제휴 업무를 하는 곳이라고 했다. 한달 전, 거북이알이 처음으로 신규카드 혜택 기획을 맡아 프레젠테이션을하게 되었는데 회장이 예정에도 없이 갑자기 참석해서 깜짝 놀랐다는 것이었다. 회장은 피티 내내 무언가 못마땅한 듯한 표정으로 팔짱을 끼고 있더니 질의응답 시간에 가장 먼저 질문을 던졌다고 했다.

“사람들이 이 카드를 써야만 하는 가장 강력한 이유가 뭔가? 딱 하나만 꼽는다면 뭐라고 생각하나? 그러는 거예요. 그래서 내가 자신 있게 얘기했죠. 네, 이 카드를 쓰면 포인트를 두배로 적립해줍니다. 그랬더니 회장이 이러더라고.”

“뭐라고요?”

“그래? 그게 그렇게 강력한 유인이 되나? 사람들이 포인트를 그렇게 좋아하나?”

“다들 좋아하지 않나요?”

“그렇죠. 그래서 또 자신 있게 대답했지. 네, 좋아합니다! 그랬더니 뭐라는 줄 알아요?”

“글쎄요.”

“그렇게 좋은 거면 앞으로 일년 동안 이차장은 월급, 포인트로 받게.”

회장은 재무팀과 총무팀에 그렇게 지시하라는 말만 남기고 자리를 유유히 떴다고 했다. 이번에는 웃을 수가 없었다.

“정말 너무한 거 아니에요? 그게 말이 되나요?”

거북이알이 웃으면서 말했다. 이 에피소드는 사내에서 반년 정도 회자될 작은 규모의 사건이라는 거였다. 일년짜리, 오년짜리, 십년 내내 구전되는 더한 사건들도 많다고 했다. 그런 자리에 있는 사람들은 우리 같은 일반 회사원들과 사고구조가 아예 다르기 때문에 그들의 논리나 행동에 의문을 갖지 않는 편이 좋다는 것이었다.

“이상하다는 생각을 안 해야 돼요. 그 생각을 하기 시작하면 머리가 이상해져요.”

그 달 25일, 월급이 들어오지 않았다고 했다. 거북이알은 유비카드 포인트를 조회할 수 있는 홈페이지에 접속했다. 회장의 한마디에 정말로 월급이 고스란히 포인트로 적립되어 있었다. 그 커다란 숫자를 보는 순간, 거북이알은 심장께의 무언가가 발밑의 어딘가로 곤두박질쳐지는 것만 같은 모멸감을 느꼈다고 했다. 그녀가 내게 물었다.

“회사에서 울어본 적 있어요?”

나는 잠시 생각에 잠겼다가 고개를 저었다.

“내가 회사 생활 십오년 하면서 한번도 운 적이 없었거든요. 루바 공연 건 때문에 특진 취소되고, 팀 옮겨지고, 강남에서 판교로 집 싸서 올 때도 눈물이 안 났어요. 그런데 그 포인트를 보고 있는데 눈물이 나더라고요. 포인트가 너무 많아서. 너무 막막해서.”

굴욕감에 침잠된 채로 밤을 지새웠고, 이미 나라는 사람은 없어져버린 게 아닐까, 하는 마음이 되었다고. 그런데도 어김없이 날은 밝았고 여전히 자신이 세계 속에 존재하며 출근도 해야 한다는 사실을 마주해야 했다. 억지로 출근해서 하루를 보낸 그날 저녁, 이상하게도 거북이알은 결국 아무것도 달라지지 않았다는 사실을 깨닫게 되었다. 포인트로 모닝커피 마시고, 포인트 되는 식당에서 점심 먹고, 포인트로 장 보고, 부모님 생신선물도 포인트로 결제했다. 그렇게 일주일을 더 보내고 나서 그녀는 모든 것을 한결 편하게 받아들일 수 있었다.

“원래 내가 받았어야 하는 건 포인트가 아니라 돈인데…… 사실 돈이 뭐 별건가요? 돈도 결국 이 세계, 우리가 살아가는 시스템의 포인트인 거잖아요. 그래서 그냥 이렇게 생각하기로 했죠.”

“어떻게요?”

“포인트를 다시 돈으로 바꾸면 되는 거잖아요.”

그때부터 거북이알은 포인트를 돈으로 전환하는 가장 효율적인 방법을 찾아 나섰다고 했다. 우선 잘 팔릴 법한 물건들을 포인트로 한두개씩 주문한 다음, 사진을 찍어서 중고거래 앱—내가 만들고 있는 우동마켓—에 올리고, 댓글이 달리면 직접 만나서 물건을 거래해온 것이었다. 이야기를 듣던 내가 조심스럽게 물었다.

“그래도 원래 가격보다 조금 더 싸게 팔아야 하잖아요. 또 직접 주문하고, 이렇게 사람 만나는 데 아무래도 시간과 노력을 써야 하고…… 분명히 거북이알님이 손해 보는 게 있잖아요.”

“직원 아이디 넣으면 할인가로 살 수 있어요. 물건 주문하는 건 근무시간에 하죠. 이렇게 점심시간이나 외근 나가면서 직거래하고요. 개인 시간은 잘 안 써요. 내 나름대로 손해를 최소화하는 방향으로 밸런스를 맞추고 있어요.”

왜 그 순간이었는지는 모르겠는데, 나는 그 말을 듣고 나서 거북이알에게 이렇게 말했다.

“사실, 저 우동마켓 직원이에요.”

거북이알은 놀란 눈으로 날 바라보면서 대뜸 박수를 한번 딱, 소리 나게 쳤다. 기도하듯 모인 그녀의 두 손이 잠시 그녀와 나 사이에 놓였다.

“정말이에요? 내 은인을 여기서 만나네.”

거북이알은 우동마켓이 얼마나 쓰기 편한지, 얼마나 세심하게 잘 만들어진 앱인지, 비슷한 다른 서비스에 비해 어떤 점이 더 좋은지 등등 문자 그대로 고객의 소리를 생생하게 들려줬다. 특히 그녀는 ‘게시물 끌어올리기’ 기능을 가장 좋아한다고 했다.

“중고카페 같은 데는 글이 뒤로 밀리고 나면 끌어올리는 것도 일이에요. 새로 글 쓰면서 내용을 다시 복사하고, 붙여넣기 하고, 또 사진 새로 첨부해야 하고…… 나처럼 여러개를 올리는 사람은 그걸 일일이 하는 게 귀찮단 말이에요. 그런데 우동마켓은 버튼 한번만 딱 누르면 바로 끌어올려지니까 너무 편하더라고요.”

끌어올리기 기능은 내가 아이디어를 내서 기획한 것이었다. 어뷰징을 막기 위해 삼일에 한번씩만 사용할 수 있게 해두었다.

“채팅 기능도 편하고, 구매자를 평가할 수 있는 기능도 잘 쓰고 있어요. 그런데 이미 올린 글의 대표 사진을 바꾸려고 할 때 가끔씩 잘 안 되는 경우가 있더라고요. 글쓰기 화면에서는 바뀌어 있는데 확인 버튼을 누르면 그대로예요.”

그건 이미 알고 있는 문제였다. 케빈이 열심히 고치고 있을 것이다.

“그 버그는 파악해서 수정하고 있어요. 다음번 업데이트 받으시면 아마 잘 될 거예요.”

거북이알은 크게 기뻐하면서 앱스토어에 꼭 별점을 남기겠다고 했다.

우리는 까페 밖으로 나왔다. 완연한 봄, 여름으로 다가가고 있는 봄을 느꼈다. 전날까지만 해도 아침저녁으로는 쌀쌀한 초봄이었는데, 목덜미에 따뜻한 햇볕이 느껴지면서 등에 살짝 땀이 배기 시작했다. 목에 사원증을 건 회사원들이 얇은 트렌치코트를 저마다 팔뚝에 걸친 채로, 한 손에는 테이크아웃 커피를 들고 걸어 다니고 있었다. 직장인들이 몸을 움직이고 별을 졸 수 있는 유일한 시간이었다. 케빈이 다녔다는 포털사의 사원증을 목에 건 무리가 우르르 지나갔다. 나야 전에 일하던 에이전시가 망하고 나서 불러주는 데가 여기밖에 없어서 온 거지만, 대체 그렇게 뜰뜰하다는 케빈이 왜 이 회사에 있는지 궁금한 적이 있다. 대표가 입버릇처럼 하는 말이 ‘연봉은 꽝고 불이고 나면 그때부터 잘 쟁겨주겠다’여서 돈으로 유인한 것도 아닐 텐데, 싶었다. 의외로 대표가 케빈에게 내민 카드는 ‘개발적으로 하고 싶은 거 다 하게 해주겠다’였다고. 겨우 그런 말로 설득을 한 것도 신기했지만, 고작 그런 말로 설득이 된다는 것도 놀라웠다. 그래서 케빈은 지금 ‘개발적으로’ 하고 싶은 걸 다 하고 있나 모르겠다. 매일 나오는 버그 잡기 바쁜 것 같은데.

거북이알은 외근이 있어서 차를 세워둔 판교역 근처의 주차장으로 가야 한다고 했다. 우리는 길을 건너기 위해 함께 육교에 올랐다. 그런데 계단을 다 올라가고 나서 어딘가 이상한 점을 발견했다. 육교가 길 건너편으로 이어진 게 아니라 다시 우리가 있던 쪽으로 이어져 있었기 때문이다. 한마디로 육교가 도로를 가로질러야 하는데, 도로와 평행하게 놓여 있었다. 거북이알이 내게 물었다.

“이상하네. 이걸 육교라고 할 수 있을까요?”

“글쎄요. 설계를 잘못한 것 같은데요.”

“이렇게 하면 육교 아래쪽에 그늘이 생기니까 비나 햇볕을 피하라고 만들어놓은 건 아닐까요.”

“직장인들이 하루 종일 책상에 앉아만 있으니까 잠깐이라도 운동하라고 만들어놓은 것일지도 모르겠어요.”

“그냥 조형물일 수도 있어요. 법으로 정해두는 바람에 할 수 없이 만든 것 같은 성의 없는 조형물이 건물마다 하나씩 있으니까.”

“어떡할까요?”

“다시 내려가야죠, 뭐.” 그녀가 말을 이었다. “그런데, 여기 있으니까 되게 잘 보이긴 하네요.”

거북이알은 육교의 중간쯤에서 난간 쪽으로 다가가더니 거기에 양팔을 올리고 턱을 괴었다. 나도 그녀 옆에 다가가서 주변 풍경을 둘러봤다. 표면이 거울처럼 반짝이는 빌딩들이 빼곡하게 펼쳐져 있었다. ‘테크노밸리’라는 이름을 너무나 의식한 탓에 지나치게 미래적으로 지어진 건물들. 처음 이곳에 왔을 때는 SF영화에서 본 비정한 우주도시 같다고 생각했다. 하지만 테크노밸리에도 겨울이 지나면 물이 흐르고, 봄이 오고, 벚꽃이 예쁘게 피고, 또 여름이 올 것이다. 거북이알이 손가락으로 무언가를 가리켰다.

“우와, 저기 엔씨 빌딩 진짜 멋지다.”

판교에서 가장 큰 게임 회사인 엔씨소프트 사옥이었다. 회사 규모만큼 건물의 크기도 압도적이었다. 내가 말했다.

“저 건물에 유리 한두장 정도는 제가 붙였다고 봐야 할 거예요.”

“리니지 하나봐요?”

“예전에요.”

“이 동네에는 스타트업도 많죠?”

“엄청 많아요. 저희가 입주해 있는 건물에도 대여섯개는 있을걸요.”

“어디서 읽었는데, 전체 스타트업 중에서 마지막까지 살아남는 비율은 3퍼센트밖에 안 된다고 하더라고요. 어때요, 우동마켓은 성공할 것 같아요?”

나는 다시 엔씨소프트 사옥을 바라봤다. 거대한 건물 가운데가 뻥 뚫려 있었다. 옆으로 길쭉한 ‘ㅁ’자 같은 모양새였다. 그 사이로 한낮의 깽한 하늘이 보였다. 사원증을 걸고 커피를 들고 돌아다니다보면 누구나 한번씩 올려다보게 되는 네모난 하늘이었다. 나는 액자 틀을 두른 것 같은 네모반듯한 하늘을 볼 때마다 그 속으로 무언가가 통과해 지나가는 상상을 했다. 용, 새떼, 열기구, 헬리콥터.

“글쎄요. 저희 대표나 이사는 매일매일 그런 생각을 하겠죠? 어떻게 돈 끌어오고, 어떻게 돈 벌고, 어떻게 3퍼센트의 성공한 스타트업이 될지 잠들기 직전까지 고민하느라 걱정이 많을 거예요. 전 퇴근하고 나면 회사 생각을 안 하게 되더라고요.”

“나도 그래요. 사무실 나서는 순간부터는 회사 일은 머릿속에서 딱 코드 뽑아두고 아름다운 생각만 하고 아름다운 것만 봐요. 예를 들면 거북이라든지, 거북이 사진이라든지, 거북이 동영상이라든지.”

내가 고개를 돌려 거북이알을 쳐다봤을 때 그녀는 이미 스마트폰을 꺼내 사진첩을 스크롤하고 있었다. 그리고 클로즈업으로 찍힌 거북이 옆얼굴 사진을 하나 보여줬다. 거북이의 눈 밑이 선명한 주황색이었다.

“귀엽죠? 우리 집 거북이예요. 이름은 램보.”

그녀가 덧붙였다.

“램보르기니의 램보.”

내가 이해했다는 듯 고개를 끄덕이자 이번에는 조금 전과 별로 달라 보이지 않는 거북이 사진을 내밀며 말했다.

“애는 둘째 마씨.”

“……라티?”

“오, 그렇지.”

그녀는 신이 나서—역시나 방금 두마리와 그리 다르지 않은—거북이 사진을 한장 더 골라 내밀었다.

“얘가 막내고.”

“페라일까요? 페라리의.”

“자기, 엄청 똘똘하구나.”

나는 지갑을 꺼내면서 거북이알에게 물었다.

“우동마켓에 올려두신 물건이요. 한개 더 살 수 있을까요?”

*

사실 회사에서 울어본 적이 있다. 거북이알에게는 말하지 않았지만. 등 뒤에서 들려오는 케빈의 한숨 소리가 너무 신경 쓰여서 찰나의 순간만큼 짧게 운 적이 있었다. 화장실 문을 발로 세게 걷어차던 순간이었다. 문을 탕, 하고 걷어차는 순간 와瞽, 눈물이 났고 그게 다였지만, 그걸 두고 울지 않았다고 할 수는 없었다.

나는 거북이알의 차 트렁크에 있던 작은 레고를 하나 샀다. 케빈의 책상 위에 놓여 있는 것과 같은 스타워즈 시리즈였다. 레고를 좋아한다는 건 케빈이 입사하기 전부터 알고 있었다. 대표의 인맥을 통해 모셔오는 인재라 입사가 거의 확정되어 있었지만, 그래도 면접을 아예 안 볼 수는 없지 않느냐며 마련한 형식상의 면접 자리에서였다. 서너개의 개발 관련 질문이 끝나고

대표가 케빈에게 마지막 질문을 했다.

“우리 회사는 소규모잖아요. 그래서 개발만 잘하면 되는 게 아니라 사람들이랑도 잘 어울릴 수 있어야 하거든요. 열명도 안 되는데 트러블이 생기면 여기는 피할 수도 없는 곳이잖아. 매일 봐야 하니까. 그래서 어떤 소셜함, 이런 것도 중요하거든. 사람들하고 잘 어울릴 수 있겠어요?”

그때 케빈은 카이스트 레고 동호회에서 삼년 동안 총무일을 했던 경험을 예로 들며 자신의 사회성을 증명하려고 했다. 나는 대표 옆에 투명인간처럼 앉아 있다가 비어져나오는 웃음을 애써 참아야 했다. 카이스트, 레고, 총무. 그 어느 하나도 사교적으로 들리지 않는데. 총무가 아니라 회장이라면 또 몰라. 내성적인 개발자는 대화할 때 자기 신발을 보고 외향적인 개발자는 상대방의 신발을 본다더니. 이 세계에서 레고 동호회란 대체 뭐란 말인가. 크레이지 파티광쯤 되는 건가.

오후 한시 십분. 나는 사무실 건물 옥상으로 올라갔다. 케빈이 매일같이 담배를 피우는 시간이었다. 사람이 얼마나 규칙적이고 로봇 같은지, 담배도 항상 같은 시간에만 피웠다. 나는 예상했던 대로 담배를 다 피우고 돌아서는 케빈과 마주칠 수 있었다. 케빈은 나를 보고 흠칫 놀라더니 내 손에 들린 레고 스타워즈 시리즈 다스베이더 트랜스포메이션을 보고 한번 더 소스라치게 놀랐다. 내가 레고 박스를 내밀면서 말했다.

“미리 생일선물이에요.”

머리로는 이걸 받아도 되나, 생각하는 것 같았지만 이미 손은 레고 박스로 향하고 있었다. 알고리즘에 오류가 생긴 로봇 같았다.

“혹시, 이미 가지고 있는 건 아니죠?”

“아뇨, 없는 거예요. 안 그래도 사려던 건데……”

배와 양손 사이에 박스를 끼워 넣고 모서리를 만지작거리던 케빈이 나와 눈을 마주치지 않고 대답했다. 나는 케빈이 담배를 피우던 옥상의 가장자리로 천천히 걸어갔다. 그리고 화단의 벽돌을 밟고 올라서서 바깥 풍경을 들려봤다. 여기에서도 ‘ㅁ’자 모양의 건물이 보였다. 거북이알과 서 있던 이상한 육교도 알아볼 수 있었다. 나는 돌아서서 케빈에게 말을 건넸다.

“코드를 좀 멀리서 보면 어때요?”

케빈이 말없이 나를 올려다봤다.

“자기가 짠 코드랑 자기 자신을 동일시하지 않았으면 좋겠어요.”

내가 덧붙였다.

“버그는, 그냥 버그죠. 버그가 케빈을 먹어야하는 건 아니니까.”

케빈의 시선이 내 운동화 쪽으로 향해 있었다. 나는 화단에서 풀썩 내려와 바닥에 두었던 쇼핑백에서 캡슐커피머신 상자를 꺼내 들었다.

“이거 텅비실에 놔둘게요. 같이 마셔요. 캡슐은 대식이한테 사달라고 하려고요.”

그 순간 케빈과 내 스마트폰 알림이 거의 동시에 울렸다. 우리는 주머니에서 각자의 스마트폰을 꺼내서 들여다봤다. 케빈과 내가 똑같은 얼굴을 하고 웃었다.

*

사무실에 혼자 남아 있는데 퇴근한 줄 알았던 대표가 갑자기 들어와서 말을 걸었다. 금요일인데 왜 일찍 집에 가지 않느냐는 것이었다. 나는 할 게 좀 남았다고 둘러댔다. 그러자 대표가 감명한 듯한 얼굴이 되어서는 나를 내려다보며 말했다.

“광고만 붙이고 나면, 내가 돈 많이 벌어서 기획자 한명 더 뽑아줄게.”

“기획자 뽑기 전에 아이폰 개발자부터 뽑으세요. 제가 죽겠어요.”

“왜, 케빈 요즘도 안나한테 짜증 부리나?”

“말해 뭐 해요.”

“케빈 이 새끼 이거, 오냐오냐해줬더니 안 되겠네.”

대표가 난데없이 케빈의 의자를 밭로 세게 걷어찼다. 바퀴 달린 사무용 의자가 사무실 입구까지 속절없이 굴러갔다. 케빈 앞에서는 절대 못할 행동이었다. 케빈이 퇴사한다고 하면 대표는 무릎이라도 끓으면서 불잡을 사람이었다.

“둘이서 하기도 힘든 걸 혼자 하고 있으니 본인도 얼마나 힘들겠어요. 아무리 천재라고 해도요. 개가 뭐 스티브 잡스예요?”

“알겠어. 내가 광고만 붙으면 진짜, 아이폰 개발자도 뽑고 안나 후배도 뽑아줄게.”

나는 책상 위에 놓여 있던 종이컵 서너개를 한데 차곡차곡 모아 쓰레기통에 버렸다.

“데이빗, 우리도 이제 믹스커피 마시지 말고 캡슐커피 마셔요. 머신은 제가 가져올 테니까.”

“으응…… 그게 많이 비싼가?”

“당연히 믹스커피보다는 비싸죠. 대신 그만큼 일의 능률이 오르지 않겠어요? 자동차만 해도 일반 휘발유 넣는 거랑 고급 휘발유 넣는 거랑 차이가 날 텐데.”

대표는 선뜻 대답하지 못하고 팔짱을 낀 채로 머뭇거리더니 말했다.

“한번 검토해보고. 최대한 긍정적으로 생각해볼게요.”

그러더니 이렇게 멋붙였다.

“내가 안나 눈치 진짜 많이 보는 거 알지?”

불쌍한 척은.

사실 야근하려고 남아 있던 건 아니었다. 루보프 스미르노바 리사이틀 예매가 아홉시부터 시작이었는데 집에 도착하면 아홉시를 훌쩍 넘길 것 같았다. 아예 회사에서 시간을 때우다가 예매에 성공한 다음 마음 편히 퇴근할 생각이었다.

나는 예매 사이트의 서버 시계를 켜두고 21:00:00이 될 때까지 기다리면서 ‘고독한 조성진’ 채팅방에 접속했다. 들어가자마자 누군가가 “카네기홀 사진 고화질로 보내주세요”라는 문장이 쓰인 조성진 사진을 올렸다. 나는 내 맥북의 ‘쵸팽’ 폴더를 열었다. jpg, gif, avi로 된 수천개의 조성진이 모니터 위에 좌르륵 펼쳐졌다. 그중 하나를 더블클릭했다. 입을 오리처럼 오므리고 앞머리를 찰랑거리며 연주하고 있는 gif 파일이 떠올랐다. 소리는 들리지 않았지만 나는 그가 연주하고 있는 곡이 드뷔시의 「달빛」이라는 걸 알 수 있었다. 완벽하게 잘생겼다. 사람이 어쩜 이렇게 우아하게 생겼을까.

이번에는 카네기홀 사진을 모아둔 폴더를 열었다. 그중 화질이 좋은 몇장을 채팅방에 보냈다. 그러자 또 금방 사진이 한장 도착했다. 그랜드피아노에 턱을 괴고 있는 조성진의 프로필 사진이었다. 여백에는 빠뚤빠뚤한 글씨로 이렇게 쓰여 있었다.

감사합니다, 선생님. 사시는 동안 적게 일하시고 많이 베세요.

아홉시가 되기 전까지 해야 할 일이 또 있었다. 몇달 전 예매해두었던 조성진 홍콩 리사이틀이 벌써 다음 달이었다. 공휴일과 주말, 그리고 아껴둔 연차를 하루 붙여서 삼박 사일을 놀고 공연도 볼 것이다. 항공권 예매 사이트에 접속한 다음, 홍콩행 왕복 티켓을 결제했다. 조금 비싼가 싶었지만 오늘은 월급날이니까 괜찮아,라고 생각했다.

* 제목은 알랭 드 보통이 쓴 동명의 에세이에 착안했다.

장류진

JANG RYUJIN

소설가

연세대학교 사회학과를 졸업한 후 IT업계에서 약 10년간 일하다
2018년 창비신인소설상을 받으면서 작품활동을 시작했다.

소설집 『일의 기쁨과 슬픔』, 『연수』

장편소설 『달까지 가자』

에세이 『우리가 반짝이는 계절』을 썼다.

제11회 젊은작가상, 제7회 심훈문학대상을 수상했다.

첫 번째 소설집



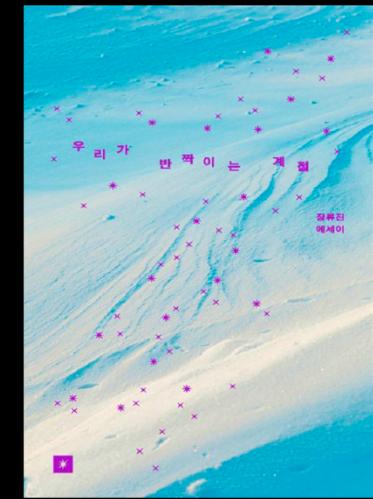
장편소설



두 번째 소설집



에세이



번역서 - 《일의 기쁨과 슬픔》



China



Japan



Turkiye



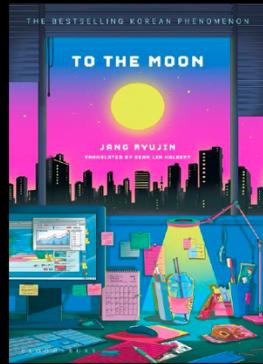
Vietnam



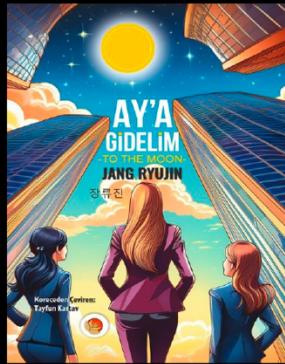
Taiwan



번역서 - 《달까지 가자》



UK
English



Turkiye



Germany



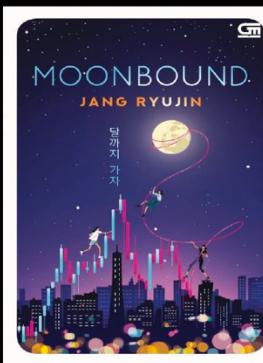
Taiwan



Netherlands



Japan



Indonesia



Russia



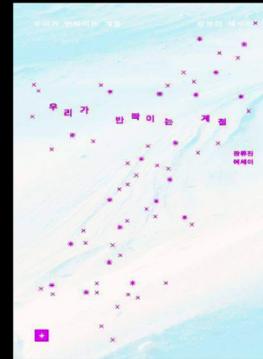
Thailand

번역서 - 《연수》



Taiwan

번역 예정 - 《우리가 반짝이는 계절》



Taiwan