

FABULA

361

Anna Wiener

LA VALLE OSCURA

Traduzione di Milena Zemira Ciccimarra



ADELPHI EDIZIONI

TITOLO ORIGINALE:

Uncanny Valley
A memoir

© 2020 ANNA WIENER
All rights reserved

© 2020 ADELPHI EDIZIONI S.P.A. MILANO
WWW.ADELPHI.IT
ISBN 978-88-459-3519-0

Anno

2023 2022 2021 2020

Edizione

1 2 3 4 5 6 7 8

INDICE

Incentivi	11
Crescita	173
Epilogo	299
<i>Ringraziamenti</i>	307

LA VALLE OSCURA

INCENTIVI

A seconda della persona con cui parli, quello fu l'apice, il punto di flesso o l'inizio della fine per la scena delle start-up della Silicon Valley – quel che i cinici chiamavano una bolla, gli ottimisti chiamavano il futuro e i miei futuri colleghi, inebriati dai fumi del potenziale di portata storica mondiale, chiamavano euforici l'ecosistema. Un social network che tutti dicevano di odiare ma a cui nessuno riusciva a smettere di loggarsi fu quotato in Borsa per un valore di circa cento miliardi di dollari, e il suo fondatore, con un sorriso smagliante, suonò in videochat la campanella di apertura degli scambi – un rintocco funebre per gli affitti accessibili a San Francisco. Duecento milioni di persone si erano iscritte a una piattaforma di microblogging per sentirsi vicine a celebrità e ad altri sconosciuti che nella vita reale avrebbero detestato. L'intelligenza artificiale e la realtà virtuale stavano tornando di moda, un'altra volta. Le macchine a guida autonoma erano considerate inevitabili. Tutto si stava spostando sul mobile. Tutto era nel cloud. Il cloud era un imprecisato centro di elaborazione dati nel cuore del Texas, nella contea di Cork o in Baviera, ma a nessuno importava. Si fidavano tutti lo stesso.

Fu un anno di nuovi ottimismo: l'ottimismo del niente ostacoli, niente limiti, niente cattive idee. L'ottimismo del capitale, del potere e dell'opportunità. Ovunque avvenissero passaggi di denaro c'erano immancabilmente intraprendenti tecnologici ed esperti in gestione d'impresa. La parola *disruption* si diffuse a macchia d'olio, e tutto era maturo per il cambiamento o esposto a esso: spartiti musicali, smoking in affitto, cuochi a domicilio, compravendite di casa, organizzazione di matrimoni, servizi bancari, rasature, linee di credito, lavasecco, il metodo di Ogino-Knaus. Un sito internet che permetteva di dare in affitto il vialetto di casa inutilizzato raccolse quattro milioni di dollari dal fior fiore delle società di Sand Hill Road. Un altro che sfidava il mercato degli amici a quattro zampe – una app di dogsitter, la *disruption* dei dodicenni di quartiere – ne raccolse dieci. Una app di offerte e buoni sconto consentì a un numero incalcolabile di cittadini annoiati e curiosi di pagarsi servizi di cui non avevano mai saputo di avere bisogno, e per un po' la gente si sparò tossine botuliniche, prese lezioni di trapezio e si sbiancò il buco del culo solo perché poteva farlo a prezzo scontato.

Era l'alba dell'era degli unicorni – le startup valutate, dai loro investitori, più di un miliardo di dollari. Un noto venture capitalist aveva dichiarato in un articolo pubblicato su un quotidiano di affari e finanza internazionale che il software stava divorando il mondo, un'affermazione che venne successivamente ripresa in innumerevoli presentazioni di progetti, comunicati stampa e annunci di lavoro come se dimostrasse qualcosa – come se non fosse solo una metafora goffa e impoetica, ma un'ovvietà.

Fuori dalla Silicon Valley, sembrava esserci una generale resistenza a prendere tutto questo troppo sul serio. La convinzione diffusa era che, proprio come l'ultima bolla, alla fine anche questa si sarebbe sgonfiata. Nel frattempo il settore tecnologico si era espanso oltre la sfera di competenza di futuristi e fanatici dell'hardware, per assumere

stabilmente il nuovo ruolo di impalcatura della vita quotidiana.

Non che io ne fossi consapevole – non che vi badassi minimamente. Non avevo nemmeno le app sul telefono. Avevo appena compiuto venticinque anni e vivevo in un quartiere ai margini di Brooklyn con una coinquilina che a malapena conoscevo, in un appartamento con così tanti mobili usati che quasi si respirava la storia. Avevo una vita instabile ma piacevole: un lavoro di assistente in una piccola agenzia letteraria a Manhattan, e un gruppetto di amici cari su cui riversavo le mie ansie sociali, per lo più evitandoli.

Ma a quanto pare i nodi stavano venendo al pettine. L'ingranaggio si stava inceppando. Ogni giorno pensavo di iscrivermi a una scuola di specializzazione. La mia esperienza lavorativa sembrava aver fatto il suo corso. Non c'era nessuno spazio per crescere, e dopo tre anni il brivido voyeuristico di rispondere al telefono di qualcun altro si era decisamente attenuato. Non mi andava più di giochicchiare con proposte o manoscritti non richiesti, né di continuare ad archiviare contratti e rendiconti dei diritti in posti sbagliati, tipo il cassetto della mia scrivania. Anche le mie collaborazioni esterne con un piccolo editore, come redattrice e correttrice di bozze, si stavano riducendo, visto che da poco mi ero lasciata con l'editor che me le assegnava. Era stata una relazione difficile, ma intensa e travolgente: l'editor, che aveva diversi anni più di me, parlava di matrimonio ma mi tradiva in continuazione. Lo avevo scoperto perché un fine settimana si era fatto prestare il mio portatile e me l'aveva restituito senza uscire dai suoi account, dove avevo letto una serie di messaggi privati, romantici e meditabondi, che scambiava con una prosperosa cantante folk attraverso il social network che tutti odiavano. Quell'anno, nessuno lo odiò quanto me.

Ero felicemente ignara della Silicon Valley. Non che fossi una luddista – avevo imparato a puntare e cliccare ancor

prima che a leggere. Solo che non aprivo mai le pagine economiche. Come tutti quelli che lavorano dietro una scrivania, passavo la maggior parte delle giornate a fissare lo schermo di un computer, battendo sui tasti, col browser sempre aperto, una corrente ininterrotta di digressione digitale che scorreva in sottofondo. A casa, perdevi tempo a curiosare tra le foto e le riflessioni sconclusionate di persone che avrei dovuto dimenticare da tempo, e scambiavo con le amiche e-mail interminabili e approfondite in cui ci davamo maldestri consigli professionali e sentimentali. Consultavo gli archivi internet di riviste letterarie che non esistevano più, guardavo nei negozi online vestiti che non potevo permettermi, o creavo e abbandonavo velleitari blog personali con nomi tipo «Una vita piena di significato», nella vana speranza che questo potesse avvicinarmi alla prospettiva di averne una. Tuttavia, non mi era mai passato per la testa che un giorno sarei diventata una delle persone che stanno dietro Internet, perché di fatto non avevo mai considerato che dietro Internet ci fosse qualcuno.

Come tantissimi giovani tra i venti e i trent'anni che vivevano a North Brooklyn in un periodo in cui una fabbrica di cioccolato artigianale era considerata un monumento locale e la gente parlava con serietà di agricoltura urbana, la mia vita era ostentatamente analogica. Scattavo fotografie con una vecchia macchina medio formato appartenuta a mio nonno, poi le scannerizzavo e le salvavo sul mio portatile moribondo, con la ventola interna che ronzava, per caricarle sui miei blog. Sedevo sopra amplificatori sfasciati e termosifoni freddi nelle sale prove di Bushwick, sfogliando vecchi numeri di prestigiose riviste, guardando la mia cotta del momento fumare sigarette rollate, giocherellare con le bacchette o pizzicare le corde, e ascoltando attentamente le sue improvvisazioni nell'attesa di dare un parere che non veniva mai richiesto. Uscivo con uomini che fabbricavano libriccini fatti a mano o mobili in legno grezzo; uno si definiva un fornaio sperimentale. La mia lista delle

cose da fare includeva sempre acquisti d'altri tempi come una nuova puntina per il giradischi che raramente usavo, o una pila per l'orologio che non mi ricordavo mai di mettere. Mi rifiutavo di avere un microonde.

Se ritenevo che l'industria tecnologica avesse un peso nella mia vita, era solo per via delle preoccupazioni specifiche che circolavano nel mio mondo professionale. Un grande negozio online che aveva aperto negli anni Novanta vendendo libri sul web – non perché il fondatore amasse la letteratura, ma perché amava i consumatori e il consumo efficiente – era cresciuto fino a diventare un enorme reparto occasioni digitale che smerciava elettrodomestici, elettronica, generi alimentari, moda di massa, giocattoli, posate e vari articoli voluttuari prodotti in Cina. Dopo aver sbaragliato il resto del commercio al dettaglio, il grande negozio online era tornato alle origini e sembrava impegnato a sperimentare diversi modi per distruggere l'industria editoriale. Aveva addirittura creato alcuni marchi propri, che i miei amici dell'ambiente letterario definivano con irridente disprezzo cafoni e pacchiani. Fingevamo di non vedere che, di fatto, avevamo parecchie ragioni per essere grati a quel sito, poiché l'industria editoriale era tenuta a galla da romanzi di successo su giochetti sadomaso e vampiri scoperecci, nati proprio sul sito di e-book autoprodotti del grande negozio online. Nel giro di pochi anni il fondatore, un ex speculatore di Borsa dall'aspetto tartarughesco, sarebbe diventato la persona più ricca del mondo e avrebbe subito una trasformazione degna di un fotomontaggio, ma a quel tempo non pensavamo affatto a lui. L'unica cosa rilevante, per noi, era che al sito si dovevano la metà di tutti i libri venduti, il che significava che aveva strappato il controllo delle due leve principali: prezzo di copertina e distribuzione. Ci teneva in pugno.

Non sapevo che l'industria tecnologica idolatrava il grande negozio online per la sua cultura aziendale spietata e incentrata sui dati, o che i suoi algoritmi di raccomanda-

zione proprietari, che suggerivano pannolini e sacchetti per aspirapolvere assieme a romanzi su famiglie disfunzionali, erano considerati innovativi, portentosi e all'avanguardia nell'apprendimento automatico applicato. Non sapevo che il grande negozio online aveva anche una redditizia consociata che vendeva servizi di cloud computing – l'uso contabilizzato di un'estesa rete internazionale di server farm – e forniva così l'infrastruttura back-end per siti e applicazioni di altre società. Non sapevo che era praticamente impossibile usare Internet, in qualsiasi modo, senza arricchire il grande negozio online o il suo fondatore. Sapevo solo che dovevo detestare entrambi, e lo facevo – a voce alta, in ogni circostanza e con legittima indignazione.

Nel complesso, l'industria tecnologica era una preoccupazione lontana e astratta. Quell'autunno l'editoria era rimasta profondamente scossa dall'ipotesi di fusione tra i due maggiori gruppi del settore, che assieme davano lavoro a circa diecimila persone e raggiungevano un valore combinato superiore ai due miliardi di dollari. Una società da due miliardi di dollari: tanto potere e denaro erano incommensurabili per me. Se c'era qualcosa che poteva proteggerci dal grande negozio online, pensavo, era una società da due miliardi di dollari. Non avevo mai sentito parlare degli unicorni con dodici dipendenti.

In seguito, dopo essermi ambientata nella mia nuova vita a San Francisco, avrei scoperto come l'anno che io avevo passato a bere in miseri pub con amici del settore editoriale lagnandomi di un futuro impossibile fosse lo stesso in cui molti dei miei nuovi amici, colleghi e fidanzati, in men che non si dica e senza dar troppo nell'occhio, avevano guadagnato i loro primi milioni. Mentre alcuni di questi amici, a venticinque anni, fondavano società o si concedevano due anni di sabbatico, io me ne stavo seduta a una piccola scrivania fuori dall'ufficio del mio capo, registrando le spese dell'agenzia e cercando di determinare il mio valore usando come unità di misura il mio stipendio an-

nuo – passato, l’inverno prima, da ventinovemila a trentamila dollari. Quanto valevo? Cinque volte il divano nuovo dell’ufficio; venti ordini di articoli di cancelleria personalizzati. Mentre i miei futuri colleghi assumevano consulenti patrimoniali e andavano in ritiro a Bali per meditare e raggiungere l’autorealizzazione, io con l’aspirapolvere inseguivo blatte sulle pareti del mio appartamento in affitto, fumavo erba e andavo in bici a concerti in vecchi depositi lungo l’East River, cercando di eludere una persistente sensazione di paura.

Fu un anno di grandi promesse, eccessi, ottimismo, accelerazione e speranza – in qualche altra città, in qualche altro settore, nella vita di qualcun altro.