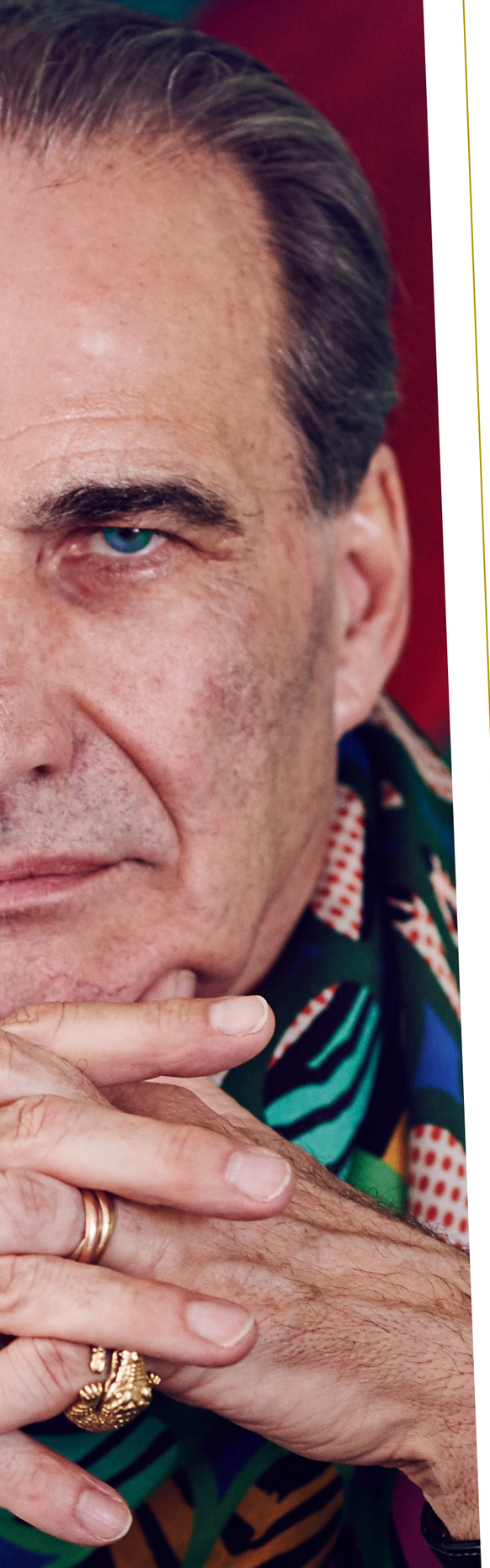


CARLO RAMPAZZI
L'UOMO CHE DICHIARÒ GUERRA AL BEIGE.

By Luca Marotta

Destinato ad un lavoro in banca nel natio Canton Ticino, Carlo Rampazzi ha intrapreso un percorso creativo che durante quarantacinque anni lo ha portato ad infrangere tutte le regole del design e della decorazione, con un unico credo: esprimere la propria personalità. E aiutarci a fare altrettanto.

Ebbene, lo confesso: ho il difetto di sbagliare spesso nel valutare una persona quando preparo un'intervista. La fase precedente l'incontro è fatta di ricerca bibliografica e di lettura di interviste precedenti. Tutto questo porta naturalmente a farsi una prima opinione, al crearsi delle aspettative.

Anche in occasione dell'intervista a Carlo Rampazzi, la curiosità che provo mentre lo aspetto al bar dell'Hotel Majestic a Cannes, è in qualche modo influenzata da quanto ho letto in precedenza. Mi chiedo come sarà l'uomo che ha decorato, e soprattutto colorato - abitazioni e imbarcazioni tra le più importanti del pianeta. Che atteggiamento avrà il designer che per il semplice fatto di non trovare un portamela che gli piacesse è entrato da Hermès e ne ha fatto produrre uno su suo disegno (l'oggetto, dopo 16 anni, è ancora protagonista nelle esposizioni della maison…). Che dialogo potrò avere con chi durante la propria carriera, per non farsi mancare niente, ma proprio niente, ha anche disegnato delle poltrone interamente ricoperte di conchiglie e piume per lo scomparso re del pop?

Ebbene, lo confesso: mi sono sbagliato di nuovo. Carlo Rampazzi si presenta puntualissimo, fa immediatamente abbassare il volume della musica troppo alto per una chiacchierata confortevole, ordina da bere e per prima cosa chiede di me, della rivista, della mia vita in Costa Azzurra.

In pratica iniziamo al contrario, con lui che pone le domande, e io che in qualche modo devo riuscire a girare la conversazione, per farmi raccontare della sua di vita e del suo modo di lavorare. Per quel che riguarda il suo modo di interagire con i clienti invece, è già tutto chiaro: l'uomo ha un sincero interesse nel sondare la personalità dei clienti, conoscere le loro aspettative e poi… fare di testa sua.

Ma attenzione, non si tratta di egocentrismo (anche se, sia chiaro, Carlo Rampazzi ha un carattere decisamente forte), bensì di una determinazione assoluta a liberare il mondo moderno dalla mancanza di personalità, dal timore di "non piacere agli altri".
Come vedremo, non manca nemmeno un forte sense of humor, un divertimento nello destabilizzare i committenti, ma soprattutto il coraggio di portarli in dimensioni espressive altissime ed intenzionalmente scioccanti.

"Lei viene da me, e mi dice: "Architetto, non voglio sbagliare, facciamo la casa beige". Vede? Ha già sbagliato!"

F.1.M. : Archietto, sul suo sito è ben evidente lo slogan "non seguo nessuno stile, nessuna tendenza". Però il suo è uno stile molto caratterizzato. Come riesce a coniugare la necessità dei suoi clienti ad esprimere la propria idea di abitazione e le sue scelte estetiche così forti e riconoscibili?

C.R. : Io credo che gli incontri non avvengano mai per caso. Molto spesso faccio conoscenza con clienti che semplicemente non hanno il coraggio di realizzare quello che veramente li renderebbe felici. In realtà essi sentono il bisogno di esprimersi, ma la paura li frena.
Le faccio un esempio. Lei viene da me, e mi dice: "Architetto, non voglio sbagliare, facciamo la casa beige". Vede? Ha già sbagliato! (ride ndr)
Allora io gli dico: vi faccio un regalo, due biglietti per Roma, per andare a vedere la Cappella Sistina… ve la immaginate tutta grigia? Capite ora?
Ma perché non abbiamo il coraggio di fare una cosa colorata che rimanga nel tempo? Perché vogliamo rendere tutto così anonimo, magari poi con il "grande quadro" in mezzo alla parete, come se fosse un museo? Ma se voglio vedere un grande quadro me ne vado appunto al museo!
E la mia parete? Perché non deve essere rossa, verde, gialla ed esprimere la mia fantasia?
Le persone ormai sono entrate in un sistema per cui si deve piacere a chi viene a farci visita. Ma quando gli altri escono dalla porta rimaniamo noi da soli. Con la nostra parete insignificante. Non dico che sia insicurezza, ma proprio mancanza di capacità di amare noi stessi, con il nostro gusto.

F.1.M. : Tra i suoi committenti c'è ovviamente chi ha un carattere molto deciso. Ma i clienti che appunto "pensano beige" riescono a confrontarsi con un carattere forte come il suo?
C.R. : Certamente, perché il mio obiettivo è trovare il loro colore, la loro identità. Devo fargliela scoprire. Il mio lavoro consiste nel fargli una casa in cui poi dovranno continuare a vivere, e completarla comperando un tappeto, un soprammobile, una stoffa a loro gusto, oggetti che si inseriscano nel contesto che ho creato pensando a quanto essi mi hanno trasmesso dei loro sogni e delle loro idee. Io semplicemente li aiuto a realizzare la casa della loro vita, che era già in loro. Semplicemente non avevano la capacità o il coraggio di realizzarla. E' questo il mio lavoro.

F.1.M. : Quindi c'è molto dialogo nella fase iniziale del progetto?
C.R. : Moltissimo dialogo. E talvolta questo dialogo mi porta a dire loro che non sono ancora preparati per un lavoro con me…

F.1.M. : E in questo caso i client come reagiscono
C.R. : Reagiscono male. Specialmente se sono il tipo di clienti che pensano che essere pronti con il portafogli sia sufficiente per intraprendere un percorso di questo tipo!

F.1.M. : Succede che magari, anche dopo un dialogo molto costruttivo, la prima stesura di un progetto risulti troppo scioccante per il committente?
C.R. : Ma io lo devo scioccare! La gente magari è preparata un anno dopo… poi tornano. Le dirò di più. Quando io faccio una casa, ho una regola: l'ultima settimana dei lavori di realizzazione, il cliente non può entrare a verificare il lavoro. In quella fase l'insieme dei colori e delle forme è assurdo, incomprensibile.
Il cliente andrebbe in crisi. La deve vedere finita.
Ultimamente una cliente insisteva per entrare a tre giorni dalla consegna. Allora le ho detto che mandavo via gli operai, che le avrei fatto consegnare i mobili e che se li avrebbe disposti lei… ha deciso di arrivare due settimane dopo, era in lacrime dalla felicità! Avevo interpretato il sogno che non sarebbe stata capace di realizzare. Spesso mi succede anche di inserire un oggetto assurdo, eccessivo, e il cliente lo fa togliere. Di solito dopo qualche mese mi chiama per chiedermi di riportarlo, perché gli manca qualcosa…

F.1.M. : Torniamo alle origini. Come è iniziato questo percorso creativo e professionale?
C.R. : Io ho sempre voluto fare questo mestiere. Ma ero destinato a fare il direttore di banca… lei mi immagina in quel ruolo? Ho dovuto veramente lottare con i miei genitori! Sono stato in collegio, ho seguito studi commerciali, poi una scuola d'arte (di cui non ricordo assolutamente nulla!) e poi, nel 1974, i miei genitori mi hanno detto che nessuno si sarebbe fatto disegnare degli arredi da me, e che dovevo iniziare a lavorare nell'impresa di costruzioni di mio padre

occupandomi di amministrazione. Per farla breve: dopo due mesi sono andato al Salone del Mobile di Milano, ho comprato dei mobili di cui mi ero innamorato usando le coordinate bancarie dell'azienda di mio padre e tornato a casa ho spiegato che o mi avrebbero aperto un negozio di arredamenti o avrebbero avuto due sale da pranzo, due salotti ecc…E' stato un vero colpo me ne rendo conto… mi è stato vietato di usare il nome di famiglia, ma ho avuto il mio negozio!

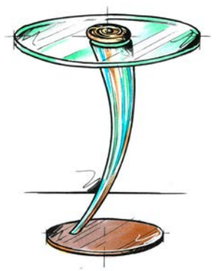
F.1.M. : da allora un percorso professionale senza interruzioni…
C.R. : E' stato un percorso di crescita professionale ma soprattutto personale. Un lavoro che mi ha portato a fare incontri che hanno arricchito me e la mia creatività.
Ma tutto è avvenuto con naturalezza, perché io ho sempre vissuto con totale spontaneità la mia vita. Facevo tutto pensando che quello fosse l'unico modo di vivere, ed ero convinto che tutti vivessero allo stesso modo… facevo modificare abiti inizialmente femminili disegnati da Karl Lagerfeld per adattarli a me, ho ordinato una Bentley verde ramarro che ancora oggi dopo quindici anni è ammirata ovunque io vada, la mia amica Olga Berluti ha realizzato scarpe esclusivamente per me con tacco nove, con le piume…E io credevo sinceramente che tutti facessero così!

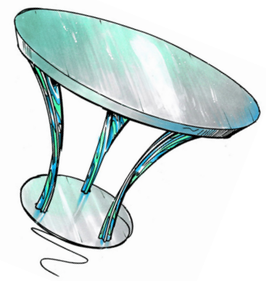
F.1.M. : Questo lavoro permette di entrare in contatto con personalità importanti, di collaborare con loro…

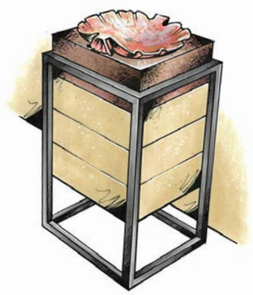
C.R. : La mia forza è stata sempre quella di entrare ed uscire dalle situazioni con grande autonomia. Non posso farmi comprare da nessuno. Agli inizi del mio lavoro ho fatto gli arredi per il grande regista teatrale Giorgio Strehler, e mi ha chiesto di lavorare per lui in teatro. Ma non avrei mai potuto entrare in un mondo non mio. Ho rinunciato.
Ho anche rifiutato di lavorare per altri tipi di clienti… una volta ho rifiutato dopo aver visto una persona tagliare gli spaghetti col coltello!
Per me la libertà di lavorare con chi mi piace è un punto imprescindibile non solo professionalmente, ma anche umanamente.
Amo il fatto di avere il numero di telefono diretto di persone difficilmente accessibili, di poter discutere con loro senza filtri. È il riconoscimento al valore del mio lavoro e della mia libertà.

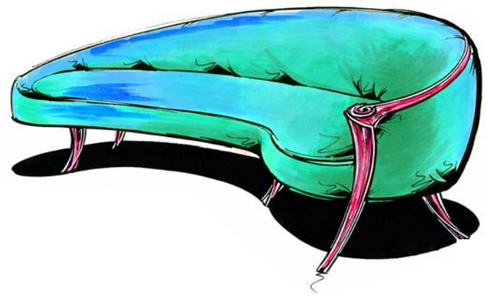
F.1.M. : C'è un oggetto preferito che ama disegnare? Che stimola di più la sua immaginazione?

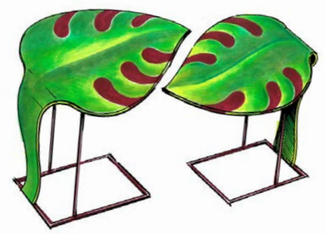
C.R. : No, la mia creatività è legata al momento. Non è fine a se stessa. Per dire, non potrei andare in un bosco da solo per trovare l'ispirazione. Tornerei dopo quindici giorni completamente vuoto. Devo avere il confronto con le persone, deve esserci l'urgenza di risolvere un bisogno. Dell'attimo.











www.carlorampazzi.com