

Incontro con Fantasio

G. P. Zelli

Fantasio, dovendoti presentare ai nostri lettori, ti prego di compilare da solo la tua "scheda anagrafica".

R.: Con piacere. Mi chiamo Ricardo Francisco Roucau, sono nato in Argentina ma da molti anni vivo negli U.S.A., a Miami. Il mio segno zodiacale è la Bilancia, sono alto 178 cm. e peso 170 libbre. Sono felicemente sposato, ho una figlia di 24 anni, anche lei sposata e sono due volte nonno.

D.: Perché hai scelto di fare il mago professionista?

R.: Mi sono appassionato alla prestigiazione fin da ragazzo e per molti anni sono stato un entusiasta dilettante. Dopo il diploma sono andato a lavorare in Banca in Uruguay. Dopo alcuni mesi vi fu un lunghissimo sciopero e mi ritrovai senza lavoro. Pensai allora di cominciare a fare il professionista per continuare a guadagnare e iniziai in Uruguay con il nome d'arte di Larry. Scelsi questo pseudonimo perché a quel tempo c'era un comico cileno famoso in tutta l'America Latina che si chiamava Larry. Pregai un amico di fotografarmi accanto ad un manifesto nel quale il nome di Larry compariva in lettere cubitali e con questo trucco convinsi i miei primi impresari. Con il passare del tempo, visto che avevo un buon successo, dimenticai la Banca e mi trasferii negli Stati Uniti dove presi il mio nome d'arte definitivo, Fantasio.

D.: Se tu avessi una bacchetta magica vera, faresti scomparire quello sciopero?

R.: No, rifarei il mago professionista perché è un lavoro che oltre ad appassionarmi mi ha dato enormi soddisfazioni.

D.: Tra tutte le cose che hai fatto e che hai creato, qual'è quella che ricordi con maggior piacere?

R.: Probabilmente la mia più grossa bugia, quando per ottenere un contratto a Las Vegas dissi all'impresario che sapevo far apparire tre piccioni da un palloncino. Non avevo il giuoco e mi esercitai ininterrottamente per 15 giorni e alla fine ottenni l'effetto, il contratto .. e il successo.

D.: E il tuo ricordo peggiore?

R.: Anche questa volta ritornano i piccioni. Per un professionista lavorare con i piccioni crea sempre delle noiose complicazioni, per accudirli e per trasportarli da una città all'altra.

D.: Cosa consiglieresti ad un giovane che volesse intraprendere oggi la carriera del mago?

R.: È sempre molto difficile dare dei consigli. Credo che la cosa più importante sia quella di trovare un proprio stile ed una propria personalità, cercando di non copiare perché copiando raramente si arriva a risultati soddisfacenti. Se non si è creativi si dovrebbe almeno diversificare, adattando alla propria personalità il giuoco o il numero copiato.

D.: Qual'è stato il mago (o i maghi), tra quelli che hai conosciuto, che ti ha maggiormente ispirato o che vorresti essere?

R.: Innanzitutto Fu-Manchù, che è stato il primo grande mago che ho visto da ragazzo e che mi ha fatto nascere la passione per la magia. Poi il grande Cardini per la logica del discorso magico delle sue manipolazioni. Inoltre Channing Pollock per il suo inimitabile stile in scena.

D.: A tuo avviso, il costruttore ed il venditore di attrezzi magici è soltanto un commerciante o un personaggio che fa anche un'opera di cultura? Lo chiedo a te perché oltre a essere un grande artista sei anche il produttore degli effetti che hai creato.

R.: Credo che tutti i venditori dovrebbero fare cultura magica, nel senso di consigliare il giuoco più adatto all'acquirente (specie se è giovane) e di suggerire la presentazione più opportuna, valutando caso per caso. Purtroppo non sempre questo avviene. Per quanto mi riguarda cerco di farlo con le mie dimostrazioni, proponendo varie soluzioni presentative ai miei giuochi con candele e bastoni. Pensa che quando creai i bastoni che cambiavano colore, proposi a Tannen, ad Al Flosso e ad altre case magiche di comprare l'esclusiva. Tutti mi dettero del pazzo, o quasi, dicendomi che nel mondo erano stati venduti 30.000 bastoni a sparizione o ad apparizione e che quindi il mercato era saturo. Io cominciai a far costruire e a vendere in proprio i miei bastoni e credo di averne venduti in tutto il mondo, nell'arco di 20 anni, circa mezzo milione.

D.: Quali ritieni che siano le differenze più significative tra i prestigiatori europei e quelli statunitensi?

R.: In Europa si vede più arte nel mago, più creatività. Negli Stati Uniti il prestigiatore imposta e realizza un numero magico in una visione molto più commerciale, domandandosi innanzi tutto se piacerà all'impresario, quanto riuscirà a guadagnare da quel contratto, se potrà arrivare a Las Vegas o in un grande spettacolo televisivo. Questa ossessiva equazione successo = guadagno spesso va a scapito dell'arte e inevitabilmente fa ricadere i suoi effetti anche nel mondo dei dilettanti ed in quello del mercato per attrezzi magici.

D.: Noi della nostra generazione, abbiamo visto quanta influenza abbia avuta la televisione nell'evoluzione della prestigiazione e soprattutto nel gusto degli spettatori.