



Il posatore di pavimenti di legno

Tra professione e professionalità

FILIPPO CAFIERO

Cominciamo il nuovo anno ponendo un'attenzione particolare verso i posatori e proponendo loro un momento di riflessione.

Che quella del posatore di pavimenti di legno possa ritenersi una precisa e definita professione non vi è dubbio, anzi, oggi più di ieri è una certezza. La recente norma UNI 11556 letta, considerata e applicata (così come proposto in un precedente numero) ad integrazione e a completamento della precedente UNI 11265 ne è la prova. Quelle che (con quest'ultima) abbiamo imparato essere le competenze proprie del posatore, hanno (con l'altra) trovato riconoscimento, ambiti e livelli di competenze nella definizione di una vera e propria qualificazione professionale.

Senonché all'evidenza di una ormai definita professione e qualificazione non sempre si accompagna "professionalità".

Professione e professionalità sono infatti due concetti legati, sì, ma diversi, per cui utilizzarli indifferentemente come se fossero una stessa cosa è errore non solo concettuale ma anche concreto. L'errore è ancor più grave, poi, quando si pensa (o peggio si pretende) che alla qualificazione professionale si accompagni automaticamente la professionalità. Anzi, a essere più precisi, quando si pensa o si pretende di essere professionali solo per avere conseguito una qualificazione a quella professione.

La professione è il mestiere, l'attività che si svolge; la professionalità il modo in cui lo si svolge, l'atteggiamento, il relazionare, il modo di portare a termine l'incarico. La qualificazione professionale è poi altra cosa

ancora, costituendo piuttosto riconoscimento formale delle proprie competenze in un certo ambito.

Ebbene, tralasciando la "qualificazione", perché argomento su cui già ci si è soffermati in altra occasione, nella distinzione così proposta tra professione e professionalità si annidano non pochi motivi di attenzione e di confronto per quanti, "posatori professionisti", vogliono essere anche "professionali" o, se ritengano di esserlo, vogliono verificare di essere professionali. Non è un gioco di parole, ma un momento e un'occasione per verificare se stessi e gli altri operatori in relazione alla propria professione e in relazione al mercato. Così come un momento per capire e valutare meglio come organizzarsi e far fronte a una competizione talvolta senza regole.

Se la professione si svolge con gli incarichi, gli attrezzi e una dose di capacità in linea con i diversi livelli di competenza di cui detto, per la professionalità, riguardando essa il modo in cui la si svolge, bisogna andare oltre. Essa non è, e non può essere, né una dote che si ha di proprio, né un riconoscimento formale che, una volta acquisito, lo si mantiene quasi meccanicamente per sempre. Essa è molto di più: è il frutto di un continuo e lungo processo evolutivo e di crescita come operatore professionale in quel dato campo e che, proprio perché evolutivo e di crescita, presuppone e impone apertura mentale, dinamicità di atteggiamento e costanza di impegno. E ciò non solo con riguardo al lavoro personale, ma anche con riguardo ai prodotti e ai materiali con cui solitamente si opera, oltre che con riguardo allo stesso mercato, considerandone la continua evoluzione e per nuove tendenze e soluzioni. La professionalità deve per forza presupporre uno standard di conoscenze, abilità e competenze, proprie di quel settore professionale in cui il singolo operatore professionista opera e proprie della qualificazione che magari ha



conseguito anche formalmente e maturato con il percorso di qualificazione normato. Ma tale standard non può ritenersi lì, conseguito e raggiunto, deve essere continuamente verificato nell'esperienza della diversità e specificità delle diverse esigenze del cliente e nel continuo e incessante aggiornamento tecnico-culturale, tecnico-scientifico e tecnico-normativo.

Il che è tutto dire. **Tant'è che, se l'essere professionisti comporta l'esercitare una professione nel rispetto delle regole della stessa, l'essere professionali comporta molto di più: dalle regole della professione alle regole del comportamento come singolo professionista; dalle regole tecniche alle regole di mercato; dai tecnicismi alle soluzioni.** A voler essere professionali, infatti, non si può fare a meno di vedersi anche come propositori di soluzioni, oltre che tecnici esperti. Ma per essere tali bisogna anche saper ascoltare il proprio interlocutore e saper leggere e affrontare i cambiamenti e le esigenze delle nuove tendenze dei mercati, oltre che, ovviamente, comprendere come e quali cambiamenti queste tendenze comportino per il proprio ruolo e le proprie competenze.

Ma non solo: il posatore professionista sa fare il proprio lavoro, il posatore professionista e professionale sa che con l'incarico che riceve ha di fronte a sé anche un'esigenza e un'aspettativa alla quale deve dare soluzione, ma prima ancora sa e deve sapere che il mercato in generale e i clienti privati in particolare sono sempre più protagonisti consapevoli di ciò che vogliono sia realizzato nelle proprie case e quando sono consumatori (nel senso giuridico della parola) sono anche clienti meglio informati rispetto al passato, clienti che confrontano e valutano prodotti e aziende e che si confrontano anche tra loro. Conseguentemente, a voler essere professionali non si può fare a meno di aprirsi a questa realtà e acquisire questa consapevolezza. Il posatore professionista sa non solo come posare, ma anche cosa deve fare prima e dopo la posa. Il posatore professionista e professionale sa che deve cogliere dal proprio interlocutore (cliente privato) quelle sfumature che fanno poi la differenza per la resa del proprio intervento. Così come sa che deve portare questo interlocutore all'acquisizione di una piena consapevolezza sulla coerenza della soluzione proposta rispetto all'esigenza manifestata. E non limitarsi a renderlo destinatario di misteriosi tecnicismi. Anzi, proprio per questo, egli sa e deve sapere che anche la spiegazione e la descrizione del proprio intervento contribuiranno a far acquisire questa consapevolezza. Conseguentemente il posatore professionista e professionale farà propria anche la rappresentazione della padronanza del cosa fare e del come farlo proprio come soluzione migliore all'esigenza del suo interlocutore. E non può che essere così, anche perché è la stessa competizione (come già detto, spesso senza regole) a determinare inevitabilmente lo spostamento dell'attenzione dall'incarico alla soluzione. L'ampia diffusione del contract ne è

un esempio. Ma non è il solo. Lo stesso incalzare della tecnologia ne è un altro, in modo particolare portando di fatto ad una diffusa parificazione qualitativa di non pochi prodotti, per cui non è con la proposizione di "quelli solitamente usati" che si fa la differenza, ma con la proposizione di "quelli più idonei come soluzione". Inoltre, il posatore professionista pianifica e organizza il proprio intervento, il posatore professionista e professionale, oltre a pianificarlo e organizzarlo, è pronto anche ad elaborare, ricercare e rappresentare soluzioni per gli imprevisti. E si potrebbe continuare ancora. Ma non è questo il punto focale e finale.

Se all'inizio si è detto che la professionalità è un processo evolutivo e di crescita, adesso possiamo dire anche che allo stesso modo essa è il risultato di un processo e di un progresso professionale. E se è vero che la professionalità si deve accompagnare al cammino dell'operatore professionista, è pur vero che con essa ogni singolo professionista si distingue dagli altri e si contraddistingue per quello che è professionalmente e non solo per la qualificazione di cui può fregiarsi.

Il punto focale e finale allora non può che essere il seguente: la professionalità deve diventare criterio di riferimento di un'intera categoria e non solo di un singolo operatore. Ma per far questo anche l'intera categoria deve far propri i diversi contenuti della professionalità e assumerli a riferimento e a obiettivo di ogni propria azione o iniziativa, sia collettiva, sia individuale. Ma perché ciò avvenga quella stessa categoria dovrà essere categoria di professionisti professionali guidata da professionisti professionali che hanno a cura "professione" e "professionalità" dell'intera categoria e non categoria di operatori improvvisati guidata da egocentrici funzionari che hanno a cura la "propria posizione" e la "propria visione" della "professione". ■

