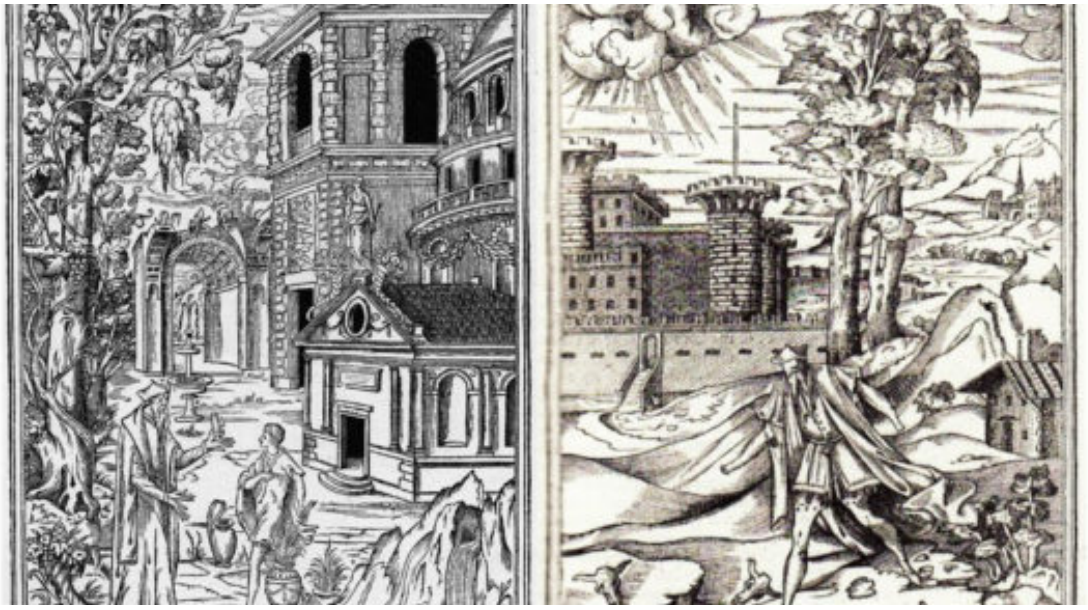
il giornale dell'ARCHITETTURA.com
MAGAZINE LIBERO E INDIPENDENTE SULLE CULTURE DEL PROGETTO E DELLA CITTÀ



Lavoro gratis per guadagnare di più!

Lavoro gratis per guadagnare di più!

Abbiamo chiesto alla coscienza del titolare, e unico dipendente, di Studio AMI (Architetto Medio Italiano) una libera riflessione (con possibilità di obiezione) a margine della vicenda del bando a un euro del Comune di Catanzaro

Dopo la laurea, spesso s'inizia presso uno studio esistente e già affermato. Richiesta: massima disponibilità, competenza soprattutto nel campo tecnologico, partita iva (finta), per qualche centinaia di euro di stipendio al mese. Il collega libero professionista, al contempo datore di lavoro, sostiene che "*il lavoro va pagato*", probabilmente riferendosi al proprio, perché non ha remore per i pochi spiccioli con cui paga i collaboratori/sguatteri. La condizione, però, è accettabile, perché "*farà esperienza*", "*serve per crescere*", "*sono anni in cui devi investire su te stesso, i guadagni arriveranno*". Diciamolo, ci siamo stati tutti, l'abbiamo accettato. Continueremo ad accettarlo? Ma certo! **Investire su noi stessi è prassi della nostra professione! (Ma, detto *inter nos*, quando caspita finirà 'sto diamine d'investimento su noi stessi?)**
Dopo aver "fatto esperienza", arriva il momento di mettersi in proprio: sarà questo il

momento in cui s'inizia a guadagnare? Intanto si parte investendo, scommettendo sulla nostra libera professione, con l'apertura di uno studio, o quanto meno una partita iva… Pronti a scendere in campo! Normalmente si parte dalla casa nostra o di qualche amico, dall'alloggio di un parente o almeno dalla cuccia del suo cane… L'importante è cominciare. Per un giornalista che punta alla "Repubblica", cominciare a scrivere su "Sprint&sport" o "Cavalli&segugi" sarà la necessaria gavetta. Perché per l'architetto non dovrebbe essere così? **A meno di avere un buon parente, particolarmente abbiente, s'inizia dove si può, pagati quel che si riesce a pattuire. Sarà un lavoro da fare in relazione alla tariffa, oppure con il massimo impegno?** Quello sarà il nostro biglietto da visita! Non scherziamo, non importa il compenso, è la prima occasione, e va sfruttata.

C'è da far partire lo studio, il sito web che sbandiera le nostre capacità, i nostri lavori. Ci continuano a dire che dobbiamo essere "imprenditori di noi stessi" e ragionare come un'impresa. Non ragiona così un'impresa? Si sono mai visti imprenditori che investono secondo la logica dei minimi tariffari? Quindi, anche noi dobbiamo assumerci il rischio, e squadernare un portfolio di bei progetti, indipendentemente da quanto siamo stati pagati per farli. Se si lavora bene si verrà riconosciuti, e si potrà iniziare a vendere il nostro prodotto intellettuale sul mercato! Il passaparola farà il resto, e arriveranno nuovi clienti.

Il mercato è mercato. Vogliamo stare al gioco o no? Quanto vale un lavoro per stare sul mercato? Quanto vale il tuo lavoro per stare sul mercato? È sempre difficile trovare il giusto valore del prodotto finito, figuriamoci per una prestazione che non ha un valore fisso; nemmeno più i biglietti del treno hanno un costo fisso: se tu cliente vuoi la mia prestazione posso alzare il prezzo della parcella, ma se sono io a volerti come cliente il prezzo scende, e se sei un cliente strategico per la mia carriera il prezzo scende ancora. Se è per "Repubblica", per ritornare all'amico giornalista, il pezzo te lo scrivo pure gratis, è da quando ero studente che sognavo di scrivere su un quotidiano nazionale, no? **La regola del mercato è chiara: se vuoi la mia offerta (che solo io posso darti), aumenta il prezzo; ma se voglio la tua domanda, che tu ricerchi in mezzo a un'offerta ampia, devo giocarmela e il prezzo diminuisce potendo arrivare anche a zero, se penso di trarne una convenienza diversa. Lecita, sia ben chiaro.** Lavorare a parametro zero significa lavorare peggio? Perché? Se voglio soddisfare la tua domanda, lavorerò meglio che non per un cliente che mi pagava per avere la mia solita offerta. Cosa mai dovrò dimostrare a lui, che mi ha già scelto? Dovrò fare solo ciò che già so. Ma se ti devo conquistare, se devo conquistare il nuovo mercato, allora devo

dare il meglio, indipendentemente dalla parcella.
Collaboreresti a qualche interessante ricerca dell'Università per la sola gloria di vedere il tuo nome sul colophon? Andresti a presentare i tuoi lavori a un convegno che t'impegna la giornata, senza neppure il rimborso spese di 200 km A/R dal tuo studio? Faresti parte di qualche commissione edilizia gratis? Ma perché no?, se queste attività portassero nuove opportunità e nuove occasioni…
Ti è capitato di partecipare a concorsi, soprattutto d'idee? Richiedono lavoro, fatica, impegno… Però, se tra 237 partecipanti vinci, avrai fama e visibilità imperiture! In alcuni casi c'è persino un premio in denaro… "*Se non fai i concorsi non ti conosceranno mai*"; altrimenti è ovvio che il prossimo incarico andrà ai colleghi che hanno già fama e visibilità consolidate.
Ti è capitato di svolgere dei lavori pubblici? Qui contano i cv; e tu e il tuo studio, che cv avete? Come possiamo farci un cv migliore se non investendo su noi stessi? La nostra professione, e i bandi, richiedono una forte immagine professionale, e pre-requisiti!
A volte c'è la convenienza economica di un lavoro, altre volte un'utilità diversa: finanziaria, di immagine, di esperienza, di crescita, non è così? Quanti di noi svolgono attività varie a titolo gratuito? I rappresentanti della categoria lo fanno a titolo gratuito. Secondo te perché? Per lecite convenienze diverse? C'è una convenienza lecita a fare un lavoro sottocosto? Se il lavoro sarà fatto bene probabilmente sì, perché permetterà di avere altre occasioni, che altri che partono da zero non avranno mai. (Però, mannaggia, non proprio tutti partono realmente da zero… Vabbè!).
Infine, **non pensi che l'architettura sia un'arte?** L'arte non ha prezzo. Al diavolo dunque le logiche dei tariffari: persevera e alla fine il tuo talento sarà fatalmente ricompensato! (Mal che vada, vivrai di speranze e stenti, aspettando Godot…).

Immagine di copertina: Philibert de l'Orme, Allegoria del bravo e del cattivo architetto *(dal* Premier tome de l'architecture*, 1567)*

Autore

Redazione