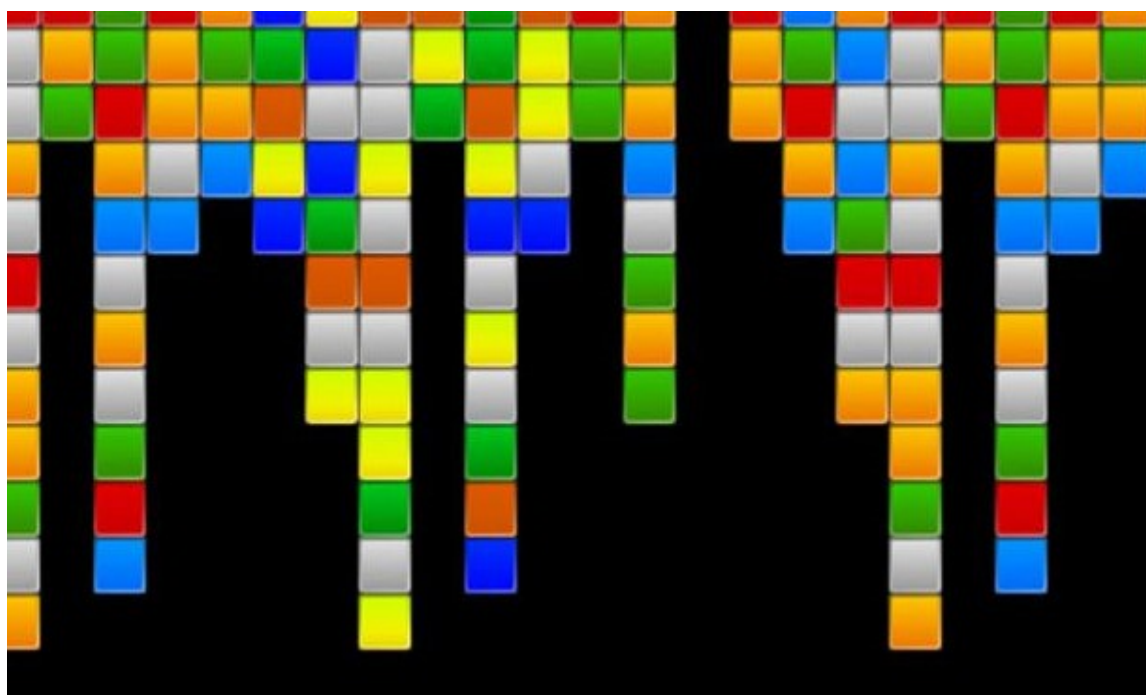


Il mondo del lavoro è come il Tetris



La digitalizzazione evidenzia le somiglianze fra il mercato del lavoro ed un famoso storico videogioco. Competenze da formare, orientare, ampliare, modificare, ricomporre e soprattutto moltiplicare. È come il gioco Tetris.

di Nicola Giambonini, direttore SIC Ticino



Bellinzona, febbraio 2018 – Lo sappiamo tutti: l'odierno mondo di lavoro è complesso ed esige sempre di più: o evolvi con lui o rischi di diminuire le tue chances lavorative e persino di perdere il tuo impiego. Entrare, o rientrare, nel mondo del lavoro, mantenere un'occupazione, farla evolvere nel tempo in un percorso di carriera è una questione di "incastro". Cerco la giusta posizione, modifico la mia forma (profilo) professionale, agisco in modo strategico pensando a quale sarà il prossimo pezzo (competenza) da aggiungere al sistema.

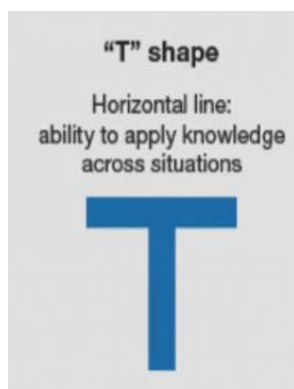
Perfezionarsi continuamente

Alcuni elementi la vita ce li propone come condizioni di partenza (caratteristiche fisiologiche, cognitive e mezzi a disposizione). Sulle altre possiamo lavorarci (opportunità e formazione) con la nostra volontà e la nostra progettualità. Per migliorare la propria collocabilità si suggerisce, spesso un po' facilmente, di perfezionarsi continuamente, approfittando dell'offerta di formazione, che propone percorsi di ogni genere, durata e costo.

Per alcuni la scelta della formazione continua è dettata dalle esigenze che pone il posto di lavoro; per altri, forse la maggioranza, si tratta d'identificare un corso che permetta di migliorare il proprio profilo professionale, con l'obiettivo di ricercare una situazione professionalmente migliore. In questo senso dunque la scelta non può essere casuale; non disponiamo infatti di energie, tempo o denaro sufficiente per essere continuamente in formazione.

Dunque che fare?

Una preziosa chiave di lettura per effettuare questa scelta è rappresentata dal "modello T-Shape": Il modello, che fa riferimento al lavoro di David Guest (*The hunt is on for the Renaissance Man of computing,* in *The Independent, September 1991*), solleva due questioni fondamentali: che cosa di preciso dovrebbe essere la mia specializzazione? Quali conoscenze supplementari debbo acquisire per poterle poi applicare nella pratica?

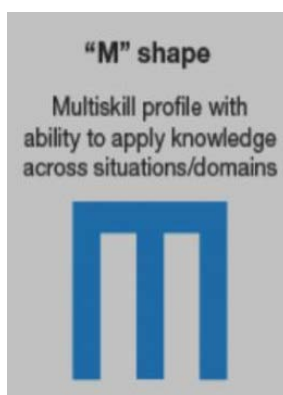


La barra orizzontale della T rappresenta l'ampiezza delle conoscenze generali e interdisciplinari che il collaboratore è capace di applicare in diverse situazioni concrete del suo lavoro. Queste conoscenze gli consentono di rimanere ben preparato per il futuro e capace di applicare le proprie competenze in situazioni diverse fra loro. D'altra parte la linea verticale della T rappresenta le specifiche conoscenze in una certa disciplina e le rispettive capacità funzionali – in altri termini le capacità di un esperto.

Specialisti e generalisti

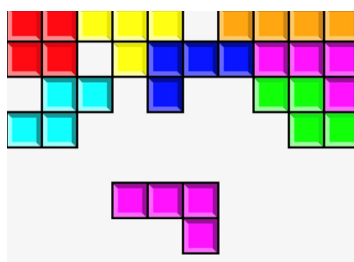
La complessità del modo del lavoro alza l'asticella delle esigenze. Oggi si cercano "generalisti specializzati". Collaboratrici e collaboratori che abbiano contemporaneamente la capacità di muoversi in più ambiti, disponendo di conoscenze da generalista, e la competenza di affrontare compiti con le conoscenze tipiche di un esperto.

In buona sostanza persone poliedriche, che sanno muoversi da esperti in ambiti e settori diversi. O in altre parole esseri superdotati che hanno sommato al loro essere grandi generalisti una serie di specializzazioni di livello, che li rendono Multiskill (vedi figura "M-Shape").



La realtà ci dice però che donne e uomini così sono rari a trovarsi, che le risorse sono limitate e che gli umani sono, giustamente, umani. La velocità però è quella, i pezzi del Tetris arrivano veloci, incalzanti, non

ci danno il tempo di ragionare, ed in fretta siamo presi dall'ansia o dalla frenesia. Un malessere che ti paralizza oppure una agitazione che ti porta a “consumare formazione”.



Ma allora di nuovo: che fare?

Dovrei optare per una estensione del mio sguardo generalista oppure per una formazione che mi dia conoscenze da esperto? La risposta dipende certamente anche dal settore professionale nel quale lavoriamo, ma in generale possiamo dire che ci serve una linea guida. SIC Ticino ha fatto proprio il modello T-Shape, applicandolo al mondo del commercio e della vendita.

Ci investiamo per esempio nella formazione di base per l'ottenimento dell'Attestato Federale di Capacità di “Impiegato di commercio” con l'obiettivo di offrire ai molti giovani che scelgono questo mestiere una formazione da generalisti.

In questo contesto lavoriamo dunque sull'asse orizzontale della T, costruendo capacità a comunicare in una seconda lingua nazionale e in inglese, confidenza con i sistemi che permettono di informare e comunicare in un ambiente commerciale, comprensione dei principali meccanismi sociali ed economici che creano il contesto nel quale le aziende operano. Sempre su questo asse “generalista” troviamo temi che permettono di comprendere ed effettuare attività semplici di gestione aziendale, dall'organizzazione alla gestione base di processi economici e finanziari.

La propria “tridimensionalità professionale”

Attraverso la formazione di impiegato di commercio abbiamo dunque costruito solo una dimensione prevista dal modello T-Shape, quella orizzontale. Si tratta ora di completare il proprio curriculum aggiungendo una o più dimensioni “verticali” attraverso l'esperienza e/o la formazione. Quando si dice “profilarsi” si intende proprio questo: dare forma alle proprie competenze. Una forma riconoscibile, appetibile, che crea per così dire la propria “tridimensionalità professionale”.

Per gli impiegati di commercio che desiderano intraprendere la strada dell'approfondimento SIC Ticino propone percorsi che permettono di iniziare un percorso per così dire “verticale”:

- Collaboratore qualificato della contabilità
- Collaboratore fiduciario
- Collaboratore qualificato del marketing e della vendita
- Operatore di progetti digitali e social media marketing
- Manager di eventi

Strade molto concrete, che portano ad avvicinare una specializzazione, a sondarla, per comprendere se è quella la specializzazione che potrà diventare la “dimensione verticale portante” del proprio profilo professionale.

Se non dovesse esserlo? Pazienza, continuiamo a cercare. Quando siamo di fronte all’incertezza e non sappiamo che cosa succederà, scegliamo una strada. Anche se essa non ci porta verso la meta desiderata, ci offre comunque delle esperienze e delle conoscenze preziose, che ad un certo momento ci mostreranno il nostro nuovo profilo professionale.

“Drippy T” è il concetto migliore

Per gli osservatori esperti il modello più realistico e praticabile potrebbe dunque essere il cosiddetto „drippy-T-concept“ (vedi immagine sotto). Si tratta, continuando con la similitudine rispetto al Tetris, di inserire nel sistema la possibilità di scegliere i pezzi da incastrare e la velocità del gioco, di costruire strategicamente un quadro di abilità professionali a livelli diversi di approfondimento.



La nostra “dimensione verticale” apparirà come un quadro d’arte moderna: esprimerà una solida specializzazione accanto a competenze parzialmente approfondite, accumulate grazie alla formazione, all’esperienza professionale e a quelle che ci offre semplicemente la vita.

Saremo diventati così dei professionisti interessanti, uno diverso dall’altro, un vero quadro d’autore.