

Sull'aggiornamento professionale



Nell'attività di aggiornamento professionale ognuno di noi ha i suoi mezzi e le sue tecniche.

In particolare, per le riviste fiscali, conosco persone che le ripongono nella libreria appena ricevute, magari dopo una rapida scorsa dell'indice, riservandosi in un certo tempo "t" di "riesumarle" per approfondire certi argomenti. Inutile dire che ciò non avverrà mai.

Altri usano la c.d. "tecnica della peregrinazione": le riviste vengono impilate sul tavolo del professionista per un certo tempo; quelle non lette rimangono lì per un po' e poi vengono trasferite sul tavolo 1, poi sul tavolo 2, e così di seguito fino al tavolo "n", dal quale finiscono inesorabilmente in libreria.

Altri ancora, appena ricevuta una rivista, interrompono tutto quello che fanno e che hanno da fare, tuffandosi nella lettura della stessa con impulso forsennato e talora maniacale. Conosco ancora persone che usano il "metodo del viaggio": portano con sé le riviste in una borsa sempre più pesante e le leggono nei "ritagli di tempo": sugli autobus, sui treni, sugli aerei, sui taxi, in attesa di essere ricevuti da un altro professionista, da un giudice, da un funzionario del fisco, in coda; e se le portano persino a letto, come lettura prima di addormentarsi. E qui possono individuarsi due subcategorie: quelli che ritengono che gli argomenti professionali siano talmente interessanti da far passare in secondo piano l'interesse per la moglie o il marito (i c.d. "professionisti impegnati") e quelli che ritengono talmente poco interessante il coniuge che persino il diritto tributario, ai loro occhi, presenta un'attrattiva maggiore (i c.d. "professionisti matrimonialmente stanchi").

Vi è ancora, ad onor del vero, un'ulteriore subcategoria, nell'ambito dei professionisti che usano il metodo del viaggio: quelli che si portano le riviste fiscali anche in bagno, e se poi taluno ha l'avventura di incontrarli per la strada, costoro hanno ancora il coraggio di dirgli che il diritto tributario fa... andare.

Ma l'aggiornamento professionale non si esaurisce certo nelle attività di lettura di riviste, libri, leggi, gazzette, documenti, ecc.; altrettanto importante è la partecipazione a convegni, congressi, incontri di studio, tavole rotonde, gruppi di lavoro, seminari, corsi, e così via.

Qui le principali categorie metodologiche di apprendimento sono due: chi parla, ossia chi partecipa ai convegni come relatore, e chi ascolta, ossia chi vi prende parte

come spettatore, uditore o pubblico che dir si voglia. Salvo rarissime eccezioni, le due categorie sono nettamente distinte, o meglio la prima categoria - quella dei relatori - difficilmente si "abbassa" al livello della seconda - quella degli uditori.

Difatti, il modello paradigmatico di relatore prevede che, in attesa che venga il suo turno, ripassi la sua relazione, chiacchieri, fumi o prenda il caffè nei corridoi, oppure, seduto al suo posto, pensi alla fidanzata (o all'amante, a seconda dell'età e delle propensioni), giochi con la penna, faccia disegni, fino a quelli - del tutto disinibiti - che si dedicano ad attività di "perlustrazione nasale". Tutto, insomma, meno che seguire gli interventi che precedono il suo turno. Finita la relazione, svolgono le medesime attività, oppure lasciano *tout court* il luogo del convegno.

L'apprendimento o aggiornamento, per il relatore, avviene quindi prima del convegno, non durante lo stesso. Egli infatti studia il tema, predispone la relazione (caso a), prepara la scaletta (caso b), o si fa uno schema mentale (caso c) di cosa dovrà dire.

Quanto alla relazione, abbiamo tre sottocasi: coloro che si attengono al tema loro assegnato, coloro che partendo dal tema finiscono per divagare più o meno ampiamente e, infine, coloro che, infischiosene del tema, raccontano quello che pare a loro: si tratta, in quest'ultimo caso, delle c.d. "relazioni a sorpresa".

La seconda categoria, quella del pubblico, normalmente ascolta, si potrebbe pensare. In realtà il pubblico che ascolta è una minoranza, essendo la maggioranza suddivisibile in diversi sottogruppi. Il primo è formato da coloro che passano quasi tutto il tempo fuori della sala chiacchierando, fumando o prendendo il caffè nei corridoi. Il secondo è costituito da quelli che, pur rimanendo in sala, chiacchierano con il vicino di poltrona, inviano bigliettini al collega seduto quattro file dietro, fanno gesti e segni, che ricordano quelli del giuoco della briscola, a persone che vedono in giro per la sala, schiacciano pisolini (con o senza russata) e svolgono anche alcune attività tipiche dei relatori (giochini con la penna o con le dita, disegni, cui si aggiungono grattate varie: di capo, di faccia, d'orecchi e d'altre cose, nonché perlustrazioni nasali, però fatte con un minor grado di dissimulazione rispetto ai relatori). Il terzo sottogruppo, infine, è costituito da quelli più impegnati: costoro, pur di non stare in sala, e trovando disdicevole gironzolare per i corridoi, si inventano ogni tipo

di attività collaterale e parallela rispetto alla manifestazione: riunioni ristrette, summit, interviste, conferenze stampa, incontri con "personaggi" e così via. Inoltre, l'aggiornamento professionale può essere fatto scrivendo: articoli, rassegne, note a sentenza, documenti, circolari, atti, studi, libri, trattati, e chi più ne ha più ne metta.

Anche qui la categoria degli scrittori può essere suddivisa in due specie: quelli che scrivono molto e leggono poco, e quelli che leggono molto e scrivono poco.

Poiché è difficilissimo leggere molto e scrivere copiosamente, soprattutto se di mestiere non si fa lo scrittore ma il commercialista, diffido generalmente di coloro i quali hanno una produzione eccessiva, perché o leggono poco - e allora la qualità di ciò che scrivono non può non risentirne - o riciclano in varie forme lavori precedenti, propri o, peggio, altrui.

Infine, nell'ambito di tutte le categorie (lettori, scrittori, relatori e pubblico) vi sono coloro che hanno per hobby o per monomania (la differenza non è qualitativa ma quantitativa) quello di cercare in ciò che leggono o sentono, sia quale prodotto di consumo (da parte dei lettori e del pubblico), sia quale semilavorato (per i relatori e gli scrittori), errori, espressioni buffe, contraddizioni, antinomie, chicche, curiosità o amenità varie, creando apoftegmi o scomponendo sintagmi. E l'interesse per la ricerca di siffatte cose supera di gran lunga quello per l'aggiornamento professionale in sé.

Fatti non foste per viver come bruti, ma per seguir virtute e conoscenza, diceva Dante, e gli fa eco David Maister quando afferma che chi non impara continuamente cose nuove, per ciò stesso diventa obsoleto.

Che l'aggiornamento sia dunque, per noi professionisti, una necessità e, ancor prima, un dovere, dubbio non v'è. Ma se per realizzarlo ci si riduce ai comportamenti sopra detti, che nella migliore delle ipotesi sarebbero degni di occupare un capitolo della Psicopatologia della vita quotidiana di Freud, allora vi è da sospettare che qualcosa non vada per il verso giusto. Cosa? Ai Lettori l'ardua sentenza.



Presidente
William Santorelli

Vice presidente
Francesco Distefano

Segretario
Vittorio Nardini

Consiglieri
Claudio Bodini
Antonio De Troia
Raoul Fratini
Elio Kunz
Paolo Moretti
Giuseppe Perozziello
Paolo Saltarelli
Lucia Starola

Collegio revisori dei conti
Francesco Albanese
Giovanni Tedeschi
Sergio Vacca

S U M M A

Editore
IPSOA Editore S.r.l.
Strada 1 Pal. F6 - 20090 Assago
Milanofiori - Tel.: 02/824761

Direttore responsabile
William Santorelli

Condirettori
Lucia Starola, Enio Taiuti

Comitato di redazione
Giuseppe Accettura, Marisa Calcagni, Gian-
paolo Concari, Toti Cottone, Camillo De
Remigis, Maria Grazia Di Stefano, France-
sco Distefano, Stefano Marchese,
Pietro Portaluppi

Direzione/Redazione/Segreteria
Roma 00198 - via Paisiello 24
Telefono (06) 85236326-327
Fax (06) 8417829

Indirizzo Internet:
www.consrag.it

e-mail:
summa@consrag.it

Luca Pacioli questo mese
è Stefano Marchese

Questo numero è stato chiuso
in redazione lunedì 9 marzo 1998

Segreteria di redazione
Roberto Di Reto
Ha collaborato
Maria Pia Parenti

Progetto grafico
Studio Roberto Sambonet

Realizzazione copertina
Wackernell - Muheim

Impaginazione
Daniela Caterina

Concessionaria esclusiva per la pubblicità:



di Angelo Nicola Amato s.r.l.

Comunicazione
Europea e
Progettazione
Eventi

Sede amministrativa operativa:
Via Melzi D'Eril, 16 - 20154 Milano
Tel. 02/34530462 (r.a.) 02/33103331/2 - Fax 02/33103336
Agenzie: Roma - Torino - Bologna - Firenze - Padova

Stampa
Rotolito Lombarda S.p.A.
Via Roma 115/A - 20096 Pioltello (MI)

Tiratura di questo numero 38.000 copie
Pubblicazione reg. al Tribunale di Roma
Decr. n. 164 del 13 aprile 1984
Spedizione in abb. post. - 45% - art. 2,
comma 20/b legge 662/96 - Filiale di Milano
Autorizzazione Dir. Prov. P.T. - Milano
La redazione si riserva di modificare
e abbreviare i testi originali.
Gli articoli firmati rispecchiano il pensiero degli
autori. Studi, servizi e articoli
di "Summa" possono essere riprodotti
purché ne sia citata la fonte.
Prezzo di copertina L. 1.000
valido solo ai fini fiscali



Testata associata all'unione
stampa periodica italiana