

**Donato Salvia**

**347 8184710**

**[d.salvia@digitronick.com](mailto:d.salvia@digitronick.com)**

## **Lavoro, reti e guerra.**

Diventa difficile fare un buon lavoro in un clima di pessimismo che si è creato in questo periodo grazie a un paio di personaggi internazionali. Onde di persone si schierano a favore o contro la guerra. Trasmissioni vengono vomitate dai televisori. Non voglio cominciare un discorso politico, ne un discorso filosofico, ma alcune riflessioni sono oggi d'obbligo.

### **Il lavoro**

L'attività lavorativa per me è più di un interessante fonte di reddito. Non sono interessato a raggiungere i miei obiettivi e a soffrire di ulcera.

Penso che lavorare sia un piacere se fatto con soddisfazione, intraprendenza verso obiettivi sani. ( Certo se vendi o lavori per una ditta di mine antiuomo non dovresti proprio sentirti così. E non penso saresti nella mia lista visto che per politica aziendale io non installo a quel genere di società ).

Da un periodo a questa parte però nel pianeta lavoro sta avanzando lo spettro di una crisi e di un rallentamento. L'instabile situazione politica internazionale sta facendo rallentare l'economia.

Insomma siamo entrati in un periodo di **crisi**.

### **La crisi contrapposto, al proprio lavoro.**

Veniamo normalmente bombardati da messaggi. La schiuma da barba emolliente, la macchina che non puoi non avere etc. etc. ora da un periodo a questa parte veniamo investiti dal fatto che una guerra è imminente. Solitamente quando una persona riceve una notizia sgradevole tende a ritirarsi dalla cosa. Nonostante l'approccio educato, ad una persona non piace dare le "condoglianze". Lo stesso accade per le notizie relative alla guerra e alla crisi. Continuando a ripetere che c'è crisi, la guerra imminente, le persone vengono

invitate ad aspettare tempi migliori perché ora c'è la crisi.

Se ogni persona di buona volontà si ritira restano in gioco solo i mercanti di armi. E resta in gioco solo "l'attesa di tempi migliori".

### **Un po' di storia**

Quando nei primi anni 60 il presidente Kennedy fu ucciso, la borsa schizzò. Quando la Russia, in piena guerra fredda annunciò di essere in possesso della bomba atomica, l'economia americana ebbe un impennata.

Questi fatti ci insegnano che la forza del lavoro e i buoni propositi sono sempre stati la risposta a eventi drammatici.

In ultima analisi cos'è quindi una crisi:

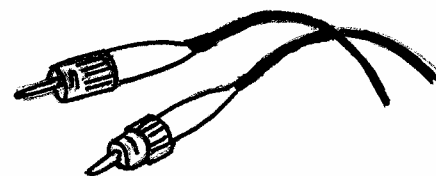
la crisi è il fatto che ognuno di noi considera che c'è una minaccia ipotetica e sconosciuta ("chissà come andrà a finire?") che tende a fermare le cose.

La mia soluzione a questo è quella di migliorare le proprie attività lavorative.

Aumentare il proprio lavoro e migliorare la qualità dello stesso. In un periodo di

rallentamento falliscono solo attività che si sono espanse a causa di un abbondanza di mercato, non a causa di un effettiva abilità produttiva. C'è quindi la possibilità che se vi date da fare, se non vi preoccupate ma fate la vostra attività con coscienza e promuovete il vostro buon prodotto, e lo installate (o consegnate) la crisi sparirà dalle vostre scrivanie e vi troverete a viaggiare a gonfie vele.

Io ho sempre lavorato installando reti o risolvendo problematiche alle reti allo scopo di fornire un miglior servizio al mio cliente. Alla fine il cliente doveva essere soddisfatto e utilizzare la rete per la sua attività senza preoccuparsene in futuro. Il consiglio è quindi chiamate i vostri clienti e non parlate



della "crisi in corso". Parlate loro di come il vostro prodotto andrà sicuramente ad aumentare il loro. Non soffermatevi su chi è convinto che bisogna aspettare tempi migliori. I tempi migliori arrivano nella misura in cui una causa che questo avvenga.

### **Cabling 2003, professionalità finalmente.**

Anche quest'anno Cabling 2003 è arrivato. Nel circus del cablaggio e di tutto quello che ci ruota intorno, una bella macchina organizzativa completa di hostess e pasticcini, ci ha dato modo di verificare se qualche cosa di nuovo è venuto fuori.

Il primo soggetto degno di nota di cui voglio informarvi è la diversificazione del cliente fatta da un relatore.

Ci sono clienti che utilizzano la rete per spedire e scambiare pochi file di office, o di condividere il collegamento con il loro provider. Questi sono utenti che non apprezzeranno un'installazione professionale. Il loro utilizzo è limitato in relazione alla potenzialità del media. E risulterebbe evidente che il loro elettricista gli installerebbe una rete, la quale, anche se non standard e fedele alle normative, funzionerebbe. Non scandalizzatevi. Se devi fare una mulattiera non devi essere un Ingegnere. Ben diverso è il cliente che comincia a far girare in rete una serie di applicativi tipo gestionale. Questa potrebbe essere l'attività non più piccola che ha un'applicazione complessa che sta diventando la spina dorsale della ditta, la quale se rallenta, viene notata e segnalata. Potremmo inserire in questa categoria anche operatori grafici i cui tempi di attesa sono più evidenti e "sentiti".

Questi utenti hanno una necessità di avere una rete standard, ma forse la mancanza di un personaggio che ha competenze specifiche può dirottare l'acquisto verso operatori non adatti. La rete diventa un investimento, e farla male diventa sconveniente. Qui un consulente o un fornitore informatico dovrebbe intervenire e suggerire l'uso di un professionista.

Ultima fascia di questa carrellata sono gli utenti che vivono a stretto contatto con la rete e la cui esistenza dipende dalla rete. Assicurazioni, banche e altri operatori non hanno la possibilità di permettersi che la rete si fermi. Questo tipo di cliente ha quindi la necessità di interfacciarsi con un interprete e operatore competente del settore quando parliamo di realizzare una rete nella sua complessa architettura. Questo è il cliente che ha comprensione della figura dell'installatore professionista di reti e lo ricerca.

Questa schematizzazione di clienti è corretta, e per quanto mi riguarda esiste. Ho installato in grosse realtà e in piccoli studi commercialisti; in questi ultimi sto installando sempre meno a causa dei fattori sopra spiegati. I costi bassi di attività che non avevano investito in formazione o apparecchiature riuscivano a fornire il servizio richiesto. Continuamente trovo lavori fatti male da parte di installatori improvvisati, ma (udite, udite) l'impianto utilizzato al 5% della sua potenzialità funziona.

La morale di tutto ciò è che se appartenete alle fasce due e tre (o se lo è il vostro cliente), se lavorate effettivamente sulla rete, non rivolgetevi ad installatori improvvisati. Chiedete se possono testarvi la rete, se possono garantirvi una banda. Queste domande e il relativo ritardo vi determinano il grado di competenza.

Del resto la categoria 6 richiede una competenza tecnica di installazione superiore (un po' come successe nei primi anni della categoria 5) e richiede anche un installatore che è in grado di posarla. E forse questo creerà uno spartiacque di delimitazione per quanto riguarda la competenza tecnica. Ponete il vostro interesse sulla qualità della vostra rete. Non ve ne pentirete.

Spero che questa chiacchierata sulle novità sia piaciuta. Vi scriverò per qualsiasi aggiornamento.

**Donato  
Salvia**