

A tu per tu col vescovo

Docenti e studenti del “Sansovino” e dell’ “Obici” incontrano monsignor Corrado Pizziolo, vescovo di Vittorio Veneto

In visita pastorale ad Oderzo, Sua Eccellenza Monsignor Corrado Pizziolo ha incontrato venerdì 17 ottobre 2014 una rappresentanza di insegnanti e studenti dell'istituto tecnico “J. Sansovino” e dell'istituto “Obici” al cinema parrocchiale “Turroni”.

E' stato un momento molto intenso per i ragazzi, rimasti colpiti dalla cordialità e disponibilità di Monsignor Pizziolo.

“Il vescovo ha esordito raccontandoci la storia della nostra diocesi - riferisce Giovanni Savian, allievo del “Sansovino” – ed ha

proseguito sottolineando l'importanza del lavoro, che per noi ragazzi è lo studio. Ci ha esortato a studiare anche le materie che non ci piacciono e che possono sembrare inutili, perché sviluppano in noi un'elasticità mentale”.

“Nel suo discorso agli studenti- aggiungono Chiara Buosi, Giulia Lunardelli, Jessica Masut e Morena Scotton del “Sansovino” – il vescovo ha dimostrato interesse per la nostra vita scolastica, tanto che ci ha dato sostegno e motivazione ad impegnarci nello studio, anche grazie ai suoi

consigli, basati sulla sua esperienza di vita da studente”.

Alla fine dell'incontro, Monsignor Pizziolo ha risposto alle numerose domande degli allievi e non si è sottratto dall'affrontare tematiche di scottante attualità. “Penso che questo incontro- sottolinea Giovanni Savian –sia stato utile per un confronto con un altro tipo di autorità che, dopo aver studiato, ha scelto una vita spirituale rispetto ad una professionale e che ha avuto tanti contatti con persone di ogni genere”.

Intervista al nuovo preside dell'istituto tecnico “Sansovino”

Da settembre c'è un nuovo dirigente scolastico all'istituto tecnico “Sansovino”. E' Francesco Ardit, veneziano d'origine, già preside degli istituti unificati “Scarpa” (geometri di San Donà di Piave) e “Mattei” (professionale di San Stino di Livenza e Fossalta di Piave), che a quegli incarichi dirigenziali ha aggiunto ora anche il “Sansovino” di Oderzo.

Come mai ha assunto la direzione anche di un istituto al di fuori della provincia dove ha lavorato finora?

Avevo dato la mia disponibilità a dirigere un'altra scuola. Non si sa mai dove si viene mandati. Quando mi è stato proposto il Sansovino di Oderzo ho accettato. Avevo già esperienza della direzione di un istituto per geometri qual è lo Scarpa di San Donà e quindi conoscevo le problematiche di questo tipo di scuola. E per me, veneziano, andare a San Donà o venire a Oderzo, la distanza da percorrere è la stessa.

Che impressione ha avuto dell'istituto “Sansovino” di Oderzo?

L'ho trovata una scuola magnifica, ben organizzata, con insegnanti e personale amministrativo disponibili. Sono stati positivi anche i rapporti che ho avuto finora con gli allievi. Non avevo mai visitato Oderzo, dove ero passato qualche volta, solo di sfuggita, e devo dire che ne sono rimasto colpito. Ho scoperto una città molto bella. Ho avuto anche modo di conoscere il sindaco, avv. Piero Dalla Libera, una persona gentile e cordiale; prossimamente avrò un incontro con la Provincia di Treviso: ritengo sia educato ed elegante presentarsi alle autorità quando si assume un incarico come il mio.

Come pensa di conciliare la direzione di due istituti, uno nel Venezia e uno nel Trevigiano, con quattro scuole?

Ho degli ottimi collaboratori. Qui all'istituto Sansovino le docenti Carla Damo e Francesca Spilimbergo mi sostituiscono egregiamente in tutta la parte organizzativa e didattica. In questa scuola non ci sarebbe bisogno di un dirigente, viste le capacità della vicepresidenza. Così, delego l'organizzazio-

ne didattica e mi occupo dei problemi istituzionali. Lo stesso modello che ho adottato a San Donà e a San Stino l'ho applicato anche a Oderzo, e credo che funzioni bene.

E se i genitori o gli studenti volessero parlare con lei, come possono fare?

Quando sono al Sansovino, la mia porta è sempre aperta, perché ritengo importante dialogare con tutti. In ogni caso, suggerisco ai genitori di prendere un appuntamento telefonico in segreteria, se vogliono parlare direttamente con me. In alternativa, soprattutto per questioni didattiche o organizzative, possono rivolgersi alla vicepreside, prof.ssa Carla Damo, che segue proprio questi ambiti.

Continuerà anche il prossimo anno scolastico ad essere dirigente del Sansovino?

Non posso ancora saperlo. E' una decisione che spetta al Provveditore. Il mio è un incarico fiduciario, su disponibilità dell'ufficio scolastico territoriale di Treviso e regionale.

Comunic@re

storie da raccontare, emozioni da vivere

“Signora, si accomodi”

Comunicare le merci

L'idea di commercio è naturalmente ancora legata al negozio fisico. Pensiamo al tradizionale edificio, dove si vendono scarpe oppure ai magazzini di abbigliamento.

L'accoglienza è affidata alla commessa, che aiuta il cliente nella scelta della taglia e propone le diverse tipologie di prodotti.

Il possibile successo, in termini di vendite, dipende dalla convenienza dei prezzi praticati, ma anche dalla capacità di interpretare e “cavalcare” i gusti e le mode del momento.

Vendere in modo tradizionale significa, nella maggior parte dei casi, fare un ricorso minimo alla pubblicità sui giornali o alle affissioni di manifesti. Più che altro, il negoziante affida la propria reputazione commerciale ai prodotti di qualità, al miglior prezzo e si affida al passaparola dei clienti. Qualche volta sostiene iniziative sportive o culturali per farsi conoscere e aumentare il giro d'affari.

Capita a Oderzo di incontrare venditori di abbigliamento ed essi ci dicono che trattare prodotti sicuri, in modo serio, è fondamentale e che la correttezza con i clienti paga.

Il mondo degli affari però si muove a forte velocità e la nascita di negozi su Internet rivoluziona ormai il panorama del commercio.

Con una dimestichezza informatica basilare è possibile rifornirsi oggi in rete e trovare qualsiasi merce a prezzi molto convenienti e riceverla entro pochi giorni, direttamente a casa.

Forse fino a qualche anno fa i detrattori potevano liquidare il trading *on-line* come affare soltanto per appassionati di tecnologia. Adesso la questione si fa complessa e inizia a insidiare con decisione il *business* dei negozi cui siamo abituati. Dopo i siti di distribuzione musicale, che hanno sostituito i dischi e le macchine digitali che hanno mandato in pensione fotografi e rullini, le tecnologie mettono in crisi modelli consolidati e obbligano a fare i conti con una riduzione dei posti di lavoro. Forse serve a poco contrapporre i due modelli di commercio, ma è un esercizio indispensabile per chiarire dove stiamo andando.

Di sicuro il negozio tradizionale, se vuole continuare ad esistere, deve puntare sulla qualità e garantire alcuni servizi in più.

Impossibile che il sito mi fornisca la sarta per accorciare i pantaloni che ho comprato. Per il negozio tradizionale, invece, è la regola.

Difficile comunque però, per i piccoli esercizi, eguagliare la capacità attrattiva delle grandi firme.

Esse sono infatti capaci di creare spazi meravigliosi, illuminati, adatti a mettere in scena “lo spettacolo della merce”. Lo sbarco in centro a Treviso di una catena svedese che propone abbigliamento a prezzi competitivi, conferma che la guerra sui prezzi esiste ed è destinata pure a farsi più dura.

Non volendo ammettere il declino dei piccoli negozi, che si accompagna a spazi vuoti e serrande abbassate, suggeriamo una strategia di sopravvivenza basata sull'occhio attento ai gusti del cliente, l'adattamento del prodotto alle esigenze di chi compra. I venditori di automobili lo hanno capito e fanno della macchina quasi un oggetto “su misura”, personalizzabile nei dettagli, dai colori fino agli accessori e agli allestimenti. E forse proprio l'attenzione e la vicinanza al cliente sono le strade che possono consentire la sopravvivenza dei piccoli negozi “di vicinato”.

Siamo consapevoli che questa ricetta è fin troppo semplice e forse non basta, ma è comunque un piccolo aiuto che serve a incoraggiare e spronare chi ogni giorno si dedica a questo mestiere, mettendoci passione, competenza e un sorriso.

Francesco Migotto
www.francescomigotto.it