

MICHELE DE LUCCHI

I miei orribili e meravigliosi clienti

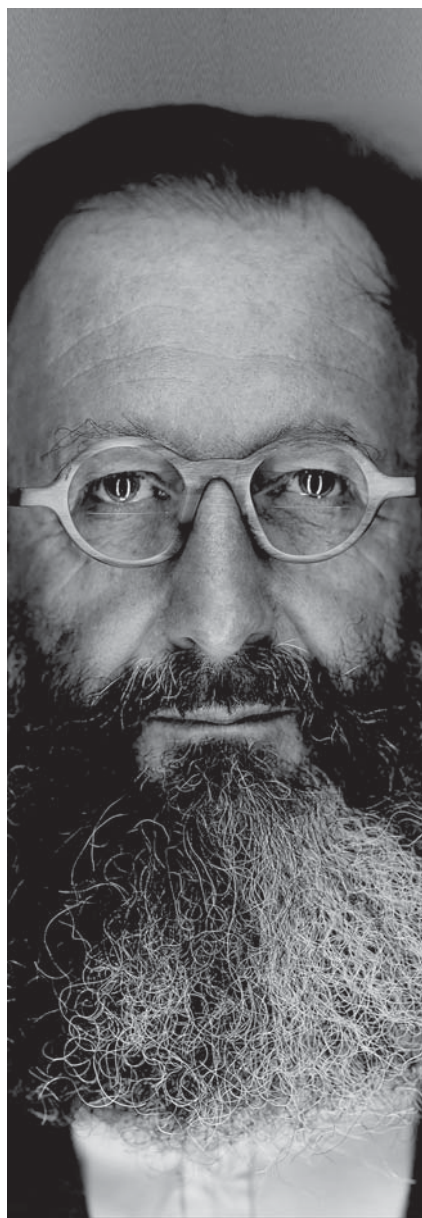


foto: Giovanni Gastel



Benvenuto Lectures

Aula Benvenuto

Dipartimento di Scienze per l'Architettura_Scuola Politecnica
Università degli Studi di Genova
Stradone S. Agostino, 37 Genova

Benvenuto Lectures 2010/11/12/13/14

Carlo Olmo_Ramon Prat_Francis Soler
Giorgio Grassi_Rudy Ricciotti
Alberto Ferlenga_Dominique Alba
Alberto Clementi_Bernardo Secchi
Eduard Bru_Richard Burdett
Werner Oechslin_Mario Botta
Benedetta Tagliabue_Marco Dezzi Bardeschi
Per Olaf Field_Mario Kaiser_Francesco Moschini
Massimiliano Fuksas_Paolo Portoghesi
Roberto de Rubertis_Ruggero Pierantoni
Guilherme Lassance_Serge Latouche
Anna Steiner_Ko Sliggers
David - Dave - Daniels_Martin Foesleitner
Giuseppe Attoma Pepe_Joseph Grima
Areti Markopoulou

Benvenuto Lectures 2015

Thomas Auer_marzo 2015
Adolfo Natalini_aprile 2015
Carles Llop Torné_aprile 2015
Tullia Iori_aprile 2015
Sergio Poretti_aprile 2015
Mario Avagnina_novembre 2015
Margherita Guccione_novembre 2015
Davide Rapp_dicembre 2015

Nel mondo in cui vivo il concetto di cliente è controverso e ambiguo perché si riferisce a qualcosa di meschino e nobile al tempo stesso. La parola cliente fa pensare a intralazzi e macchinazioni per accaparrarsi una merce preziosa e fa venire in mente quella deleteria usanza del “clientelismo” per cui, soprattutto nel mondo politico, si favoriscono gli amici e i conoscenti piuttosto che i meritevoli. Fa anche venire in mente la prostituzione e il rinunciare alla dignità pur di ottenere il prezzo del proprio servizio. Non è neppure bello sentirsi nominare come il cliente che costringe a sottomettersi al potente fornitore. Nonostante questo però tutti cerchiamo i nostri clienti e ci disperiamo quando non ne abbiamo abbastanza: ugualmente nonostante questo facciamo di tutto per diventare clienti di un marchio o di una azienda e anzi siamo disposti a pagare e paghiamo volentieri.

Nella realtà dei fatti il concetto di cliente è fondamentale per la nostra civiltà e capire bene chi sono i nostri clienti è altrettanto centrale per

capire il nostro ruolo e le nostre responsabilità. Non esistono infatti solo i clienti della professione che cerchiamo in giro per il mondo, ma anche i clienti che già abbiamo e che stanno dentro di noi, se veramente ci vogliamo prendere cura del mondo che ci circonda. Sono i grandi temi che attraversiamo con il nostro fare e il nostro pensare e ai quali dobbiamo dare una risposta.

Come architetto ho trattato come miei clienti ideali i temi dell'industria, del mercato, dell'artigianato, della sperimentazione, dell'avanguardia, della tecnologia, della natura, della cultura e molti altri di cui mi sono anche innamorato e che ho servito come veri clienti più importanti di quelli commerciali della vita professionale.

Questa è la mia filosofia e la racconto per convincere soprattutto i giovani architetti e designer che, se vogliono veramente avere gratificazione nella professione devono saper trovare i propri clienti soprattutto e prima di tutto dentro se stessi.

mercoledì 9 marzo 2016 ore 11.00

Iscrizione per accreditamento CFP
Fondazione Ordine degli Architetti PPC della
Provincia di Genova:
online all'indirizzo
corsi@pec.fondazione-oage.org