

# **Come si impara un mestiere**

Biografia di Giorgio Rado  
Parrucchiere

Alessandro Fort

Dedicato a Pietro Venturini.

Mi ha insegnato non solo un mestiere,  
ma principalmente la passione di farlo  
bene, ogni giorno.

## Introduzione

*In occasione dei miei cinquant'anni di lavoro ho voluto raccogliere i ricordi e le emozioni che mi accompagnano da quando, per la prima volta, ebbi l'occasione di tagliare i capelli e la barba di una persona che si fidava di me.*

*Con il tempo sono cose alle quali non si pensa, sono clienti che si avviciano uno dopo l'altro, ma non si deve dimenticare che sono prima di tutto persone con una vita e delle opinioni, anche ovviamente sul loro aspetto. Intuire e allo stesso tempo ascoltare le loro esigenze è sicuramente uno degli elementi più importanti per il parrucchiere.*

*Può darsi che sia la maturità - o la vecchiaia come qualcuno maliziosamente sostiene - che mi fa ripensare al passato, ma ho sentito l'esigenza di ricordare e mettere tutto nero su bianco, forse col timore che questo passato svanisca nel dimenticatoio e nella frenesia della vita moderna sempre più distratta e superficiale.*

*Con questo libro vorrei non tanto raccontare le vicende della mia vita, ma più che altro trasmettere quello che mi è stato insegnato, l'amore per il lavoro fatto bene, perché una cosa fatta bene dà un appagamento personale infinito, a sé stessi prima ancora che al cliente. E questa passione spero di tramandarla alle nuove generazioni augurando loro una vita piena di soddisfazioni e di successi.*

# 1

## Il Signor Davide

### 1.1 - L'inizio di tutto.

Qualcuno potrebbe pensare che io abbia iniziato a giocare con pettini e forbici sin dalla prima infanzia, ma devo subito dire che non è stato così. Come tutti gli altri bambini giocavo e ne combinavo di cotte e di crude, a volte piuttosto pericolose, erano altri tempi e certe preoccupazioni di oggi, allora non esistevano. In ogni caso mai avrei pensato di fare il parrucchiere, anzi a dirla tutta, il mio sogno era assai diverso.

Ma è meglio cominciare dall'inizio.

Sono nato il 14 marzo del 1956 a Bojon di Santa Maria Assunta di Campolongo Maggiore, una frazione dell'infinita provincia di Venezia, ricca di terreni e di persone che ad essi dedicavano la loro esistenza. Un posto tranquillo, uno di quei posti in cui non succedeva nulla di interessante e dal quale si provava il desiderio di venir via, anche se farlo da bambino non fu facile, dopotutto lì c'era casa mia e più ancora c'erano i miei genitori.

Del paese ho ancora molti ricordi. Per esempio il tipo che veniva con l'Ape vicino alla chiesetta a vendere kaki, castagne, marroni arrostiti, ma anche caramelle e liquirizia. Poi la cartoleria in cui si trovavano giornali, quaderni e altre cose, tutto in pochi metri quadrati molto disordinati. Se vi fosse entrata una persona dei giorni nostri, non avrebbe capito nemmeno di che tipo di negozio si trattava.

Da piccolo facevo la raccolta di figurine che andavo a comprare proprio lì, in

particolare quelle degli animali che seguivo con cura, anche se alla fine non la completavo, non ho mai trovato la figurina del pappagallo Hoara, non sono mai riuscito ad averla e per questo non sono mai riuscito a completare la raccolta. Anzi, colgo l'occasione per chiedere a chi sta leggendo se ce l'ha magari in qualche cassetto, armadio o soffitta, di farmelo almeno vedere, almeno una volta. Così mi tolgo la soddisfazione e non ci penso più!

Bojon di Santa Maria Assunta di Campolongo Maggiore si sviluppava attorno e ai lati della strada Provinciale fra Dolo e Piove di Sacco, verso la provincia di Padova, ma quella via non era solamente una strada, era il confine di due mondi.

Non so per quale motivo e da quale misteriosa serie di fattori ciò sia derivato, ma quella lunga arteria divideva il centro urbano in due parti, una occupata da persone di ideologia democristiana e l'altra di convinzione comunista, con un antagonismo che nulla

aveva da invidiare alle indimenticabili vicende cinematografiche di Brescello fra Don Camillo e Peppone. La prima faceva riferimento alla Chiesa principale che vantava affreschi curati e preziosi, mentre la seconda si accontentava di una chiesetta eretta per volere popolare e oggettivamente priva di qualunque ambizione artistica.

## **1.2 - Le mie origini.**

Sono il terzogenito di quattro figli, la più grande è Giannina, poi c'è Rodolfo, io e il più giovane, Daniele. Adesso che ho rivisto la fotografia di famiglia, mi sono accorto che tenevo la mano sul fianco come mio padre. A osservarla mi sembra di guardare una di quelle fotografie di una volta, quelle di tanto tempo fa, con la differenza però che in quell'immagine ci sono io! La cosa mi fa un po' impressione. Possibile che sia trascorso così tanto tempo?

Mio padre Amedeo era un serio e perfezionista carpentiere impiegato nella realizzazione delle armature del cemento. Lavorava al Lido di Venezia nel periodo delle costruzioni degli edifici principali dell'isola, non parlava molto, preferiva frasi sintetiche che bisognava sbrogliare per capire del tutto. Aveva un solo passatempo, la Briscola che giocava presso il bar dei Pilotto, il cui figlio Vanni era mio coetaneo, grande amico e compagno di classe.

Mia madre si chiama Ines, un'impeccabile casalinga dotata di una parlantina favolosa e proprio grazie a questa sua abilità era ogni volta impegnata a completare quello che mio padre diceva con poche parole che bisognava poi interpretare per comprendere.

Come su tante altre cose, Amedeo e Ines erano e sono rimasti complementari, si completano a vicenda e come non molte coppie dei giorni nostri, sono molto uniti e questo lo trovo assolutamente invidiabile.

Frequentai l'asilo dalle suore.

Sulle suore non mi sento di dire né male, né bene, ma l'asilo mi ha lasciato il brutto ricordo dell'odore della minestra di verdure, tanto che ancora oggi non riesco a sopportare né quell'odore, né tantomeno la pastina delle minestre. Quindi se mi si vuole fare un dispetto, mi si offra un piatto di passato di verdura con la pastina di quella piccola piccola.

Ma un bel ricordo ce l'ho pure, si tratta del viso di una bellissima bambina dai boccoli biondissimi con la quale parlavo spesso. Mi piaceva così tanto che mi affannavo anche a difenderla quando qualcuno dei bambini la importunava o comunque la disturbava. Non mi ricordo più il suo nome e me ne dispiace, per me era un angelo, come Jenny nella scena all'interno dell'autobus della scuola di "Forrest Gump". A chi non conosce il film, consiglio di vederlo, per capire che cosa intendo dire.

Frequentai le prime tre classi delle elementari nel paese natale per poi completare

il corso di studi, esattamente la quarta e la quinta, presso la "Capuozzo di Marghera e sempre a Marghera feci anche le medie, presso la "Einaudi". So che le ultime due esistono tuttora, sempre meglio che vederle trasformate in centri commerciali o aree residenziali. Non è mai bello vedere che il passato è completamente finito.

Del periodo delle elementari non posso non citare due cose che mi sono rimaste impresse nella memoria.

Innanzitutto la "baracca del gallo".

Accanto all'entrata della scuola sorgeva un casotto all'interno del quale c'erano un cavallo, delle caprette, un gallo, un po' di galline e dei conigli e ogni giorno ci si divertiva a curiosare in quella piccola fattoria. Qualche volta si raccoglieva un po' d'erba dal terreno per darlo da mangiare all'animale che trovava il coraggio di avvicinarsi alla mano, ma anche noi avevamo un po' di paura ad avvicinarla alla loro bocca e infatti appena vedevamo che agguantavano l'erba, noi mollavamo subito la

presa. Talvolta, in un momento di particolare ardimento, scoprivamo il coraggio di trattenerla e addirittura di tirare un po' per godere della testa dell'animale che veniva in avanti. Questo naturalmente con quelli più piccoli, col cavallo non lo abbiamo mai fatto.

E poi, finito quel gioco, si proseguiva verso l'entrata della scuola, già pensando alle lezioni, ma anche al fatto che lo avremmo ripetuto il giorno seguente.

A quei tempi ci si divertiva davvero con poco!

Ma sempre delle Capuozzo è da citare pure uno degli insegnanti mitici di allora, era il maestro Minio, di origine siciliana.

Era famoso per la sua severità, anche se ripensandoci forse non lo era così tanto come ci sembrava.

Un giorno il solito Paolo, un compagno di classe che non stava mai fermo, venne mandato fuori dall'aula. Il bambino uscì dalla porta e il maestro riprese la lezione e a scrivere alla lavagna, ma Paolo, intenzionato a farsi

notare a tutti i costi, raggiunse il cortile, fece il giro dell'edificio, rientrò dalla finestra aperta e si risedette al suo posto.

Si può facilmente immaginare la sorpresa del maestro Minio nel vederselo all'improvviso ancora lì, da dove lo aveva scacciato pochi minuti prima. Non mi ricordo cosa successe dopo, ma rammento le facce strane che assumeva quando era arrabbiato. Sì, ripensandoci, non era così cattivo, anzi!

Come dicevo all'inizio, in quel periodo facevo le cose tipiche dei miei coetanei, quasi tutte oggettivamente pericolose. Avevo ricavato dai raggi di un ombrello delle frecce che riuscivo a scagliare anche a distanza, di solito contro gli alberi, immaginando di tirarle contro gli orsi andando a caccia in una foresta piena di animali feroci.

Un altro mio gioco consisteva nel tirare sassi con la fionda, a volte anche contro bersagli che qui è meglio non citare, non vorrei che a distanza di tempo venisse fuori qualche mia malefatta di cui devo pagare le

conseguenze, quindi meglio non ricordare i dettagli.

E infine il carburo, allora assai diffuso e utilizzato anche per l'illuminazione dei fari delle biciclette o nelle lampade dei minatori. Noi lo usavamo per pescare impiegando un vaso e un tubo di ferro, ma anche su questo è meglio far scendere un velo pietoso e lasciare che la coperta del tempo rimanga a nascondere certe cose di allora, l'ecologia e l'amore per la natura non erano molto alla moda in quell'epoca.

In ogni caso, proprio per evitare o almeno limitare questa mia tendenza - non solo mia però - a fare cose pericolose, i miei mi mandarono verso i sette, otto anni con altri coetanei nei campi del nostro vicino, un anziano burbero che approfittava di noi e della nostra ingenuità.

Era assai diffusa la pratica di mandare i bambini a "sciaserar e bietoe" che potremmo tradurre con un "sfoltire le bietole", un lavoro non pesante, ma nemmeno così leggero come

potrebbe sembrare. Consisteva nello sfoltire le piantine di bietole lungo i solchi allora seminati a mano e non un seme per volta come garantiscono i macchinari moderni di oggi. Si dovevano quindi togliere quelle tre, quattro piantine nate attorno a quella cresciuta in posizione centrale in modo da garantirle una crescita regolare. Quello che mi dà fastidio pensandoci è che quel tipo ci diceva che alla fine della fila avremmo trovato tè e biscotti, solo che ogni volta che arrivavamo al termine quello li spostava nell'altra fila e noi, ingenui quanto affascinati dal premio - per allora grandioso - continuavamo a lavorare per ore. Tutto questo per cento lire alla settimana che usavamo per le nostre piccole spese, il gelato, i petardi, il giornalino a fumetti, alla faccia del rispetto del lavoro minorile. Ma è anche vero che quegli spiccioli ci sembravano tanti, ci sentivamo ricchi e pieni di idee da comprare.

### 1.3 - Un ragazzo spazzola.

All'età di dieci anni venni mandato a vivere da mia sorella, impegnata con le due figlie Sabrina e Simonetta che successivamente divennero tre con Sara cui facevo da cavia quando comincio a cimentarsi nel ruolo di cuoca.

Iniziai allora a frequentare il negozio di barbiere che suo marito aveva nel frattempo avviato a Marghera. Il cognato, al secolo Pietro Venturini, mi assunse come "ragazzo spazzola" incaricato di spazzolare il cliente alla fine del taglio, liberandolo da peli e capelli accumulati sulle spalle, sulla giacca o sui pantaloni, qualche volta anche sulle scarpe. Non disdegnavo questo incarico dopotutto leggero e in ogni caso tale da meritare un mancia che mettevo subito in tasca. Ricordo ancora il primo giorno, disperato per la lontananza da mia madre e per il lavoro in bottega, solo quella mancia mi distraeva dalla tristezza che mi portava a pensare a casa mia.

Sì, per qualche minuto, poi tornavo a pensarci, ma mi distraevo con il cliente successivo, poi tornavo a pensarci.

Anche se di manchevolezze ne avevo altre, una di queste era sicuramente il mio modo di fare, di vestire e di parlare. Per quanto mi sforzassi di nascondere, il mio provenire dalla campagna si rivelava in ogni cosa che facevo, dagli abiti al modo di comportarmi, ma era l'accento a mezza strada fra Venezia e Padova che si sentiva tanto. Mi vergognavo, mi vergognavo di come facevo le cose, delle parole che usavo e dell'accento che mi veniva fuori nonostante i tentativi di contenerlo, specialmente all'inizio.

Ma i mesi trascorsero e un po' alla volta ho imparato tante cose che non avrei mai immaginato di conoscere tanto da cambiare radicalmente. Anche questo ha fatto parte della crescita.

Per quanto riguarda la spazzola che usavo, ricordo che c'era un tipo, penso sia stato un contadino, che costruiva con il Sorgo

spazzole, scope e scopette e andava a proporle di persona nei vari negozi. Sulla sua bicicletta arrivava lì davanti, l'appoggiava al muro e alla fine se ne ripartiva con compensi assai modesti, ma, come saranno d'accordo quelli della mia età, ci si accontentava, eravamo abituati ad avere poco e quel poco ci sembrava tanto.

Nel corso degli anni ho avuto modo di sperimentare altre spazzole, ma non ho mai trovato qualcosa di più funzionale. Quello che uso ancora oggi è l'ultima che mi rimane, quel tipo non l'ho più visto in giro, peccato!

Nell'estate del 1966, come in quelle precedenti, si svolsero le cosiddette "canicole", in sostanza dei piccoli tornei di calcio a squadre in rappresentanza di gruppi di amici o di bar della zona. Alcuni di questi ragazzi erano nostri clienti e chiesero un sostegno in cambio dell'esposizione di un cartello con scritto "Salone Piero".

Nel frattempo, fra i nostri clienti, c'era anche Edmondo Fabris, un sottoufficiale della Guardia di Finanza, assai noto allora. Questi era molto impegnato anche a livello personale a togliere dalla strada giovani altrimenti allo sbando e a direzionarli verso lo sport. Un altro cliente decisivo fu Luigi Schiena, imprenditore della zona che accettò di buon grado di sponsorizzare la piccola squadra. E mentre io venivo incaricato durante le partite di portare il tè, biscotti e talvolta popcorn, gli altri arrivarono a coordinarsi fra loro giungendo a costituire l'Associazione Sportiva Marghera, fra il 1967 e il 1968, con Fabris Presidente.

Le partite, svolte su campi con le porte prive di reti, erano non solo confronti sportivi, ma anche confronti di modi di vivere, spesso ai margini della buona educazione e della lite per discutere se il pallone era o meno entrato in porta. E qualche volta, i giocatori venivano alle mani per imporre la loro idea e ciò di cui erano convinti, con spintoni e parolacce che volavano molto, molto, molto facilmente.

Questo mi fece capire quanto fosse importante la rete nella porta!

Di quel periodo mi sono rimaste solo due fotografie che da allora - incorniciate e sistemate in negozio - sono state lasciate lì da così tanto tempo che non le vedevo più, erano diventate parte dell'arredo. Solo quando mi sono messo a ricordare il passato me ne sono accorto. In ogni caso, in una di quelle, io sono riconoscibile in basso a sinistra, il più piccolo naturalmente.

Il tè, i biscotti e i popcorn li preparava mia sorella, era divertente andare nel campetto detto "campo di ferro" non lontano dalla torre dell'acquedotto con tutto quel "ben di Dio" riservato ai giocatori. Ed è stato divertente parlare con mia sorella di tutti quei popcorn che preparava, si è messa a ridere anche lei rammentando quei momenti.

Ho comunque dei bei ricordi perché riconosco che il buon Piero mi coinvolgeva sempre, più come un padre o un fratello maggiore che come padrone della bottega. Era

ed è ancora un supporter convintissimo del suo Milan, tanto da conservare sempre la bandiera e da affrontare i commenti e gli sfottò di chi invece tifava per altre squadre.

Fra i clienti aveva conosciuto un giornalista della Gazzetta dello Sport il quale andava nei campi di Verona e di Vicenza a fare le foto. Approfittando di questa amicizia insperata, Piero ebbe modo di accompagnarlo nelle domeniche in cui giocava il suo Milan, ufficialmente per dare una mano a fare le foto, in realtà per vedersi le partite in diretta. In alcune occasioni fui portato anch'io e mentre loro due se ne stavano a bordo campo a inseguire qualche calciatore famoso, io ero spedito in tribuna d'onore, in qualche posto libero che rimaneva casualmente disponibile. Celebre la fotografia che si trova ancora in negozio, sopra il grande specchio, che ritrae Piero accanto al famoso Rivera, questi ha la testa voltata e sembra non sapere di essere ritratto, ma mi hanno garantito che non è così, Rivera sapeva ed era d'accordo. Questo a

chiarimento di ogni dubbio che ancora vien fuori di fronte a quella immagine messa in discussione da scettici e invidiosi.

Piero cominciò a insegnarmi la tecnica del "Fare la barba col rasoio" facendomela provare e riprovare su palloncini colorati che ogni tanto esplodevano sotto l'espressione contrariata del maestro che ondeggiando la testa afferrava il rasoio e mi faceva vedere come fare. Mi sono sempre chiesto dove andava ad acquistare quei palloncini colorati, ne aveva sempre una scorta, non finivano mai, mai che una volta fosse rimasto senza! E mi chiedevo anche se quando andava a comprarli li sceglieva per colore o a caso e chissà se spiegava che gli servivano per allenare il suo giovane apprendista nel taglio della barba! Chissà cosa pensava quello del negozio che glieli vendeva!

Piero è stato il mio maestro, il mio tutor, il mio riferimento professionale. Lo devo ringraziare perché da lui ho imparato non solo

un mestiere, ma anche a crescere e diventare ciò che sono sul piano del lavoro ma anche della vita. Era paziente e pretenzioso allo stesso modo, inflessibile e comprensivo. Ogni tanto mi diceva di andare con lui nello stanzino e lì mi ammoniva, un paio di volte con un mezzo calcio sugli stinchi perché avevo sbagliato. Alla fine della ramanzina me ne dovevo tornare al lavoro con l'espressione rilassata in modo da non turbare chi mi stava aspettando.

Ma anch'io facevo il furbetto.

Alla fine della giornata, mi ripeteva le critiche su come avevo lavorato e io avevo l'ardire di ribattere che non avevo sbagliato, era stato il cliente a chiedermelo, che nemmeno lui sapeva cosa voleva, che aveva cambiato idea all'ultimo momento o che non si piaceva con quella pettinatura.

Che bugiardo che ero!

Pensandoci ora, a distanza di tanti anni, Piero assomigliava un po' a mio padre con la sua precisione nel lavoro, ma anche a mia

madre per la capacità di parlare ai clienti. Aveva imparato il mestiere in un negozio di Venezia e quando si era sentito pronto aveva tentato la via di aprirsi un negozio tutto suo e anche in questo l'ho sempre stimato, non solo quindi per la capacità di lavorare, ma anche per il coraggio di creare un'impresa.

Il suo primo maestro era stato lo zio Teodoro, mi piace raccontarlo per spiegare come un tempo nascevano i mestieri.

Lo zio Teodoro tagliava i capelli sin da giovane, non sono riuscito a capire perché, ma lo faceva e negli anni aveva continuato a farlo, una specie di tradizione nata forse un po' per caso e che continuò per tanto tempo.

Andò comunque ad apprendere il mestiere da un certo Carlino a Camponogara, successivamente a Venezia da un barbiere che si chiamava Piero, come lui, e quindi a Mestre. E fu qui che venne a sapere da un rappresentante di prodotti e strumenti professionali che un collega di Marghera

malato stava chiudendo. Piero colse l'occasione e decise di rilevare l'attività.

## **1.4 - I miei primi clienti.**

Ho avuto due miei primi clienti, uno per i capelli e uno per la barba. Il primo in assoluto è stato il mio amico Vanni al quale ho sistemato la capigliatura cinque, sei volte. Entusiasta di dimostrare quello che stavo imparando, gli avevo chiesto se potevo farlo e lui accettò. Ci mettevamo in cucina oppure in entrata di casa sua. Si trattava di una cosa davvero particolare, perché anche da lui, come in tante altre case, era il nonno che tagliava i capelli di tutti gli uomini e qualche volta anche delle donne. L'abitudine di andare dal barbiere non era molto diffusa, ci si accontentava di avere dei tagli modesti. Allora la moda e l'estetica non erano rilevanti, soprattutto nelle zone agricole dove le novità arrivavano poco per volta e senza una attenzione esasperata come oggi, anche da parte dei più giovani.

Mi sentivo pertanto "grande" sia per poter dimostrare la mia abilità, ma anche per il fatto di cambiare la consuetudine di lasciare al nonno il compito di sfoltire le chiome dei famigliari riusando spesso un rasoio uguale a quello che si adoperava per tosare le pecore, con la medesima tecnica e con risultati altrettanto simili. Probabilmente non era uno rasoio uguale a quello impiegato sulle pecore, era proprio lo stesso, nel migliore dei casi risciacquato alle belle e meglio. Forse!

Purtroppo non potei proseguire a esercitarmi sulla testa del mio amico e dimostrare i miei ulteriori miglioramenti, infatti mentre stava andando in bicicletta lungo la strada principale del paese, venne investito da una automobile e morì sul colpo. Fu una notizia terribile, persi il mio modello, ma principalmente persi un grande amico che ancora oggi rimpiango con tristezza.

La mia prima cavia per quanto riguardava invece la barba, dopo gli esperimenti sul viso del coraggioso Piero, fu il signor Davide, avrò

avuto circa dodici, tredici anni. Quella mattina c'era parecchia gente e il Signor Davide appunto, anziano proprietario dell'osteria "La mustacciona", si era spazientito e vedendomi che nulla facevo a un certo punto mi disse: "Ragasso, cossa feto là senza far niente, lavora" e così mi costrinse a raderlo.

Presi il pennello e gli misi la schiuma sul viso e malgrado la paura di sbagliare me la cavai abbastanza bene, solo che lui si mise a parlare e il movimento della bocca mi portò a procurargli un taglio sul mento.

Rimasi sconvolto per il taglio e il sangue che cominciò a colorare quello che rimaneva della schiuma, ma lui disse subito: "Non staghe badar ch'el mestier s'incarna". Quella frase mi ha aiutato a superare la paura di aver sbagliato e di essere mandato via. Ma anche in quell'occasione, il mio titolare, maestro, educatore, fratello maggiore dimostrò di essere molto saggio e paziente



**Mio padre Amedeo, mia madre Ines con mio fratello Daniele, accanto mia sorella Giovannina, in primo piano a sinistra io, vicino mio fratello Rodolfo.**



**La squadra "Salone Piero" sul "Campo di ferro" dietro la torre dell'acquedotto.**



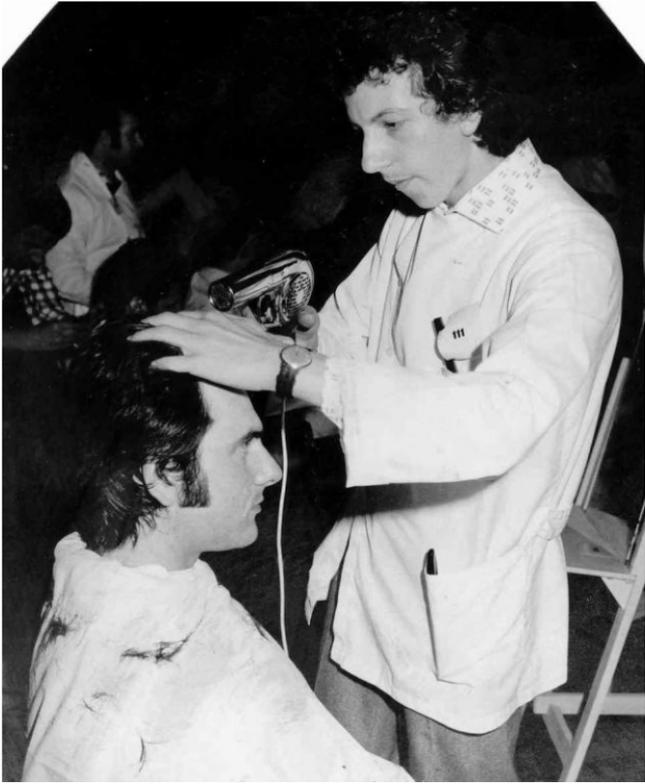
**La squadra per le "Canicole di calcio" nel "Campo di ferro" con cartello, in alto a sinistra Piero e io in basso, a sinistra.**



**A dieci anni con il mio maestro.**



**Trofeo vinto dal Salone Piero, nel  
torneo di calcio.**



**I miei esordi professionali.**



**Premiazione all'Hotel Aquila Nera, a Mestre.**

## 2

# Acidi pericolosi

### 2.1 - Lo schiaffo.

I rapporti con il mio mentore non furono sempre così sereni come si potrebbe pensare. Un giorno, erano circa due anni che ero in negozio, devo aver combinato qualcosa di sbagliato, fatto sta che Piero mi tirò uno schiaffo, davanti a tutti. Ci rimasi male, lo aveva fatto in presenza dei clienti e fu questa umiliazione che mi fece più male. Corsi a prendere la mia bicicletta e pedalai per almeno

un paio di ore fino a raggiungere casa, a Bojon di Santa Maria Assunta.

Mia sorella si arrabbiò con il marito e tutti rimasero in ansia per l'intera giornata, a quei tempi il telefono non era così diffuso e nemmeno c'erano i cellulari. Solo quando arrivò la sera, Piero prese la macchina e mi raggiunse per sapere come stavo. In quell'occasione non volevo proprio tornare in negozio, avevo deciso. Fu mia madre, grazie alla sua grande capacità di parlarmi nel modo giusto che mi convinse, solo grazie a lei, altrimenti... non avrei mai cambiato idea. Quindi se sono diventato parrucchiere, lo devo anche a lei.

## **2.2 - La "Vacca Mora".**

Rimasi da mia sorella sino ai quindici anni, poi tornai a casa dai miei genitori. A quel punto si poneva il problema del viaggio, cioè

del come arrivare a Marghera e viceversa, ogni giorno.

C'era un'unica soluzione, non avevo nessuna alternativa e quindi mi adattai.

La "Vacca Mora" era il treno locale che faceva la linea Adria-Mestre. Veniva chiamato così per la sua proverbiale lentezza, tanto che se lo perdevi, non era così difficile raggiungere in bicicletta la stazione successiva e prenderlo lì. Con la "Vacca Mora" arrivavo a Mestre e lì c'era un altro problema. A quei tempi esisteva una passerella in acciaio che scalcava i binari e di fatto univa Mestre con Marghera. La passerella era costruita in metallo, ma i lati erano una grata attraverso la quale si vedeva la stazione e tutto quello che c'era sotto.

In coincidenza del mio treno, arrivava anche il locale proveniente da Bassano del Grappa, uno degli ultimi con la locomotiva a vapore. Era necessario percorrere la passerella prima che arrivasse quel treno, altrimenti si rischiava di essere investiti dal fumo, con la garanzia di

rimanere affumicati per tutta la giornata, per non parlare del bruciore agli occhi e in gola.

### **2.3 - Il lavoro che avrei voluto fare.**

Dentro di me aleggiava intanto e da sempre, un sogno, un fascino che mi attraeva. Sin da bambino sono stato affascinato dalla radio di mio nonno, era una "Minerva" con tanto di valvole e valvoline. Mi incuriosiva tantissimo capire come da una scatola potesse uscire la voce delle persone, così la passione dell'elettronica ardeva in me malgrado il lavoro che svolgevo. Attorno ai quindici anni decisi di iscrivermi alla Scuola per corrispondenza "Radioelettra" e mi misi a studiare di sera, di pomeriggio, la domenica, insomma quando potevo. Lo studio non si limitava però solo alla teoria, ma includeva anche la realizzazione di apparecchi di vario tipo e fra questi mi ricordo benissimo un intero impianto stereo e un tester, tutto materiale che conservavo in

garage, all'interno di un ripostiglio sul quale avevo piazzato in bella vista un cartello col simbolo della morte e con scritto: "Chi tocca i fili muore". Il tester ce l'ho ancora e fotografarlo mi ha fatto tornare indietro nel tempo.

La Scuola RadioElettra - con sede a Torino - apparteneva a quel mondo quasi magico delle attività realizzate per corrispondenza, cose allora non così diffuse, al pari della possibilità di acquistare per posta vestiario o articoli per la casa, ma anche articoli ben più assurdi come gli occhiali ai raggi x che permettevano di vedere attraverso gli abiti (così diceva la pubblicità) o le creme per far crescere i muscoli degli uomini o il seno alle donne. A quei tempi nessuno avrebbe mai immaginato che un giorno avremmo potuto comprare tutto senza muoverci da casa con un semplice clic di un computer o di uno smartphone.

La passione per l'elettronica non mi ha abbandonato e tuttora amo curiosare fra i

componenti di qualche radio, apparecchio elettrico e nei computer. E direi che l'informatica è l'evoluzione di questa passione.

Quindi, se non avessi fatto il parrucchiere, di certo avrei fatto l'elettricista o meglio ancora, il perito elettronico.

## **2.4 - Il Servizio militare.**

Sapendo di dover ricevere la famosa "cartolina precetto" con la quale volente o nolente sarei dovuto partire per il servizio militare, decisi di fare richiesta per l'anticipo, in modo da non perdere tempo ed evitare un'inutile attesa.

Il CAR lo feci a Villa Vicentina, in provincia di Udine, un corpo militare assai duro, ma nel quale grazie alla mia professione da civile riuscii a "sopravvivere" con un certa tranquillità.

La mia arma segreta, o meglio l'arma di ricatto, era il "quanto" tagliare i capelli e

naturalmente il come farlo, tutti erano un po' spaventati dal doversi affidare alle mie forbici e per questo anche gli anziani evitavano di farmi scherzi eccessivi, sempre preoccupati che al taglio successivo chissà cosa avrei combinato sulla loro testa o magari anche sulle loro orecchie. Sapevo che ben poco avrei realmente potuto fare senza conseguenze, ma quel potere seppur minimo mi faceva comodo e lo sfruttai il più possibile. In realtà a causa della mia professione e del fatto di essere apprezzato come barbiere, girai parecchie caserme, dalla Matter di Mestre a Malcontenta, e S. Andrea al Lido di Venezia e a Cà Savio sempre armato di forbici e pettini a sistemare le teste dei miei commilitoni.

Che sia chiaro, e questo lo dico per dissipare il dubbio che abbia fatto più l'imboscato che il servizio militare, le esercitazioni cui si era tenuti a partecipare, le ho fatte tutte, come pure tutti gli addestramenti preliminari del CAR. Solo che al momento in cui fummo assegnati rispetto alle

funzioni in caserma, mi venne chiesto che cosa facevo nella vita civile e quindi il ruolo non fu difficile assegnarmelo, tutto qui.

Di quel periodo ricordo in particolare la severità per l'aspetto che i ragazzi dovevano garantire, la libera uscita era da fare obbligatoriamente in divisa e quindi doveva essere altrettanto perfetta la cura di capelli e barba. Anche un solo dettaglio era sufficiente all'ufficiale di guardia per impedire di uscire, a volte non per un motivo vero, ma solo per dispetto, solo per dimostrare il suo potere. Mi ha sempre dato fastidio la miseria umana di quegli ufficiali. Una severità che poi scomparve quando venne meno l'obbligo della libera uscita in divisa, ma questo avvenne dopo che ebbi finito il servizio di leva.

Ad ogni modo io mi sono sempre comportato bene nei confronti dei miei commilitoni e quando mi chiedevano di non tagliare troppo, di non esagerare insomma, io lo facevo, anche se poi il loro comandante me li rimandava per accorciare ulteriormente. Mi

sono sempre chiesto che cosa pensava quel loro comandante, ma alla fine non ho mai ricevuto lamentele particolari. Non nascondo che la mia generosità non era proprio spontanea, ma un tantino motivata dalla mancia che questi ragazzi mi passavano. Le mance le custodivo dentro la cassetta delle lamette, sperando in cuor mio che quelle lamette avrebbero protetto i soldi dalle mani di eventuali malintenzionati.

Mi sono occupato anche dei capelli degli ufficiali, del Colonnello per esempio, persona austera e verso la quale provai sempre un certo timore. Altri ufficiali invece erano meno distaccati e con loro mi sentivo più a mio agio e quindi molto tranquillo.

Una cosa mi divertiva, quando gli scaglioni si preparavano per il ritorno a casa. Per scherzare e anche per dimostrare di godere di un controllo meno ferreo rispetto alle reclute, i ragazzi pronti al congedo si facevano fare dei tagli un po' diversi e meno severi, per

esempio tagliando corti solo una parte dei capelli e lasciando l'altra com'era.

Ragazzate!

A Villa Vicentina dovevo indossare un camice bianco a tre quarti. La poltroncina era pure bianca e il telo da mettere attorno al "cliente" di turno di color crema chiaro. La stanza era piuttosto spaziosa, con piastrelle quadrate alle pareti. Un paio di mensole in legno con sopra i pochi prodotti essenziali e accanto alla porta, anche quella fra il bianco e il crema, l'attaccapanni. In effetti avevo più spazio di quanto non ne avessi a Marghera da Piero, ma era quasi del tutto vuoto, senza un minimo di arredo, ovviamente silenzioso, un effetto parecchio deprimente. Sarà per questo che adesso cerco sempre di abbellire e caratterizzare il mio posto di lavoro, anche con musica di sottofondo e un televisore a disposizione della clientela e del sottoscritto.

Ripensando al militare mi viene in mente una piccola mascalzonata. Poiché non riuscivo a guadagnare tante libere uscite, più di qualche

volta dovetti ricorrere a un sotterfugio. Il sabato mattina una delle barche portavano delle merci al Lido e tornava più tardi. Mi ero messo d'accordo con il pilota di quei piccoli natanti, mi nascondevo nello spazio riservato alle merci, appena appena piegato su me stesso. Quando arrivavo a circa metà tragitto, oramai tranquillo di non essere visto, aprivo da dentro la botola e me ne stavo a godere la parte finale del viaggio con i colori del cielo e l'acqua della laguna. Era quasi come stare in vacanza a fare una gita al mare.

A poche settimane dal congedo ripetei questa cosa, nascondendomi come avevo fatto altre volte in quel posticino, ma senza sapere che quella mattina si era imbarcato il Colonnello in persona che doveva andare al Lido a prendere dei documenti.

A metà viaggio, come ero solito, aprii la botola e me lo vidi di fronte.

Disse una sola frase.

«Rado, si prepari a fare la guardia in polveriera».

Me ne vergognai perché avevo guadagnato la sua stima, non ero perdonabile e nemmeno tentai di giustificarmi. L'unica fortuna è che ero quasi alla fine della ferma, quindi me la cavai bene senza troppe conseguenze.

## **2.5 - Il ritorno a casa.**

Mentre io indossavo l'uniforme, Loris, figlio di un barbiere di Mestre, aveva temporaneamente preso il mio posto. Il padre aveva contattato Piero per fargli fare la gavetta lontano da lui, aveva bisogno di essere istruito ed educato da un estraneo, altrimenti non sarebbe cresciuto professionalmente, era necessaria una figura verso la quale non avesse troppa confidenza.

Il rientro dal militare non fu facile, mi sentivo frastornato e non avevo voglia di tornare in negozio. Ascoltai il suggerimento di un mio cugino, feci richiesta come novantista

presso le Poste e venni preso alla sede centrale di Venezia al servizio di smistamento dove, lo devo confessare, mi annoiai. Una volta suddivisi lettere, pacchi e pacchetti, non c'era altro. I postini venivano a prendere il materiale, riempivano i loro borsoni e partivano. Molti colleghi erano abituati a quei ritmi, ma io avevo bisogno di fare e quando finirono i tre mesi mi sentii contento di aver concluso un lavoro che non era adatto al mio carattere. Tuttavia l'idea di tornare in negozio mi era ancora poco piacevole, quindi tramite un altro parente - che mi parlò di un lavoro ben retribuito - tentai la via della fabbrica. Venni assunto presso una azienda di zincatura localizzata in un grande capannone verso Vigonovo, nella provincia di Padova, nei pressi del Brenta.

I titolari erano due fratelli, uno alto e magro - la mente - e uno al contrario basso e tonto, il braccio esecutivo.

Sotto quel capannone c'erano una serie di vasche nelle quali si facevano scendere i metalli

da zincare, fra odori e fumi indescrivibili. Sono rimasto una settimana, poi dopo due giorni a casa a vomitare con una infinità di chiazze strane sulle braccia, decisi di andarmene.

Quel mio cugino però non se ne è andato, è rimasto ed è morto sul finire degli anni settanta! Oggi si parla tanto di sicurezza negli ambienti di lavoro, allora non si sapeva nemmeno il senso di queste parole.

Vedo alla televisione molti servizi su incidenti che capitano ancora nel mondo del lavoro e ogni volta mi viene in mente mio cugino che morì per le condizioni terribili in cui lavorava. I pericoli non sono solo gli infortuni, ma l'ammalarsi per veleni o movimenti ripetuti, ogni lavoro ha i suoi problemi e i suoi rischi.

Anche il nostro ha i suoi svantaggi. Uno di questi è sicuramente il dover stare in piedi, ma devo riconoscere che non ho mai sofferto di problemi particolari alle gambe o alla schiena, forse mi sono abituato, dopotutto farlo per anni è come allenarsi

ininterrottamente. Ma mi hanno spiegato che in effetti non sto mai fermo, in realtà mi sposto attorno al cliente, attorno alla poltroncina, vado ogni tanto a prendere un pettine o un rasoio, un prodotto, o mi giro a parlare a uno dei clienti in attesa. Mi hanno spiegato che tutto questo mi permette di stare alla fine in piedi per ore senza soffrirne in modo particolare. O forse è solo una questione di fortuna! Piero non ha avuto la medesima fortuna e ha sofferto in parecchie occasioni di problemi alla schiena.

Un altro svantaggio è quello legato all'uso di creme o shampoo che alla lunga possono determinare allergie. Non so se anche in questo caso sono fortunato, ma per ora non ho mai avuto problemi di nessun genere, seppure sia opportuno sottolineare che i prodotti che uso sono di marca e quindi sono innocui non solo per le mie mani, ma anche per il cuoio cappelluto e il viso dei miei clienti.

Dunque, stavo parlando della fabbrica di zincatura dove mi licenziai. Chiusa quella brutta esperienza lavorativa in mezzo agli acidi, tornai in negozio, Loris se ne andò in quello del Padre a Mestre e io proseguì la mia carriera lavorativa, tanto che nel 1995 diventai socio, assumendo per la prima volta una serie di responsabilità nella gestione e nelle scelte finanziarie, ma anche in quella relativa al negozio stesso, dall'arredo alla dipintura delle pareti.

Nel 1991 ho ricevuto l'attestato da parte della C.G.A. di Mestre per i venticinque anni di attività, era passato un quarto di secolo, volato via fra clienti, la saracinesca da alzare e abbassare, pulizie, prodotti, shampoo, barbe e capelli. E mentre questo libro sta andando in stampa, ho avuto un ulteriore riconoscimento, questa volta per i cinquanta anni di attività, un traguardo incredibile.

## 2.6 - Da solo.

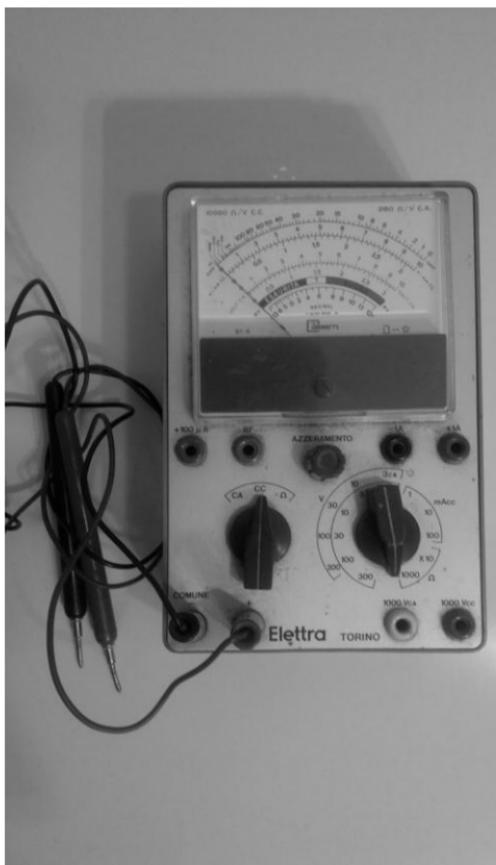
Nel 2006, a causa del suo stato di salute, Piero si ritirò lasciandomi definitivamente il negozio. Non c'è stato un vero e proprio passaggio di consegne, la malattia lo obbligò ad assentarsi e quindi non fu una scelta, fu una scelta obbligata. Mi dispiacque tanto per lui, comunque l'esperienza che avevo accumulata mi permise di andare avanti con serenità, mi ero affrancato da tanto dal mio socio, a eccezione di una cosa.

Nel negozio c'erano e ci sono ancora due poltroncine, quella a sinistra era la mia e l'altra quella di Piero. Ebbene, a distanza di tanti anni, quella a destra non l'ho mai usata e mai riuscirei a farlo, non so, ho come la sensazione di usurpare qualcosa di non mio, malgrado sia passato molto tempo.

Ogni tanto capita che qualche cliente si direzioni verso quella poltroncina, ma io lo devo sempre sulla mia di sinistra. Credo che le cose rimarranno così per sempre e anche

adesso è lì, vuota, sempre vuota, ho sempre la sensazione che da un momento all'altro Piero potrebbe tornare.

Ho provato a cercare un collaboratore ma ho visto ragazzi poco convinti e comunque poco propensi a sacrificarsi come ho dovuto o saputo fare io. Quindi, dopo qualche pensiero di portare qualcuno con me, ho lasciato perdere, seppure oggi stia riprendendo in considerazione la possibilità di farlo, anche grazie all'Accademia U.A.A.M.I. nella quale ogni giorno verifico fra gli allievi, vecchi e nuovi, se c'è qualcuno che potrebbe nel futuro prendere il mio posto.



**Il tester costruito durante il corso.**



**L'attestato finale della Scuola Radio Elettra.**



**Lavoro di barbiere in caserma a Villa  
Vicentina (UD).**



**1975 - Soldato Rado Giorgio, corpo dei lagunari "Serenissima"**



**L'attestato dei 25 anni di bottega.**

# 3

## Da Corrado alla U.A.A.M.I.

### 3.1 - Un destino segnato?

Su incoraggiamento del titolare, partecipai a una serie di gare con esiti devo dire discreti, anche se il "vantaggio" non furono i premi ma qualcosa che non avevo previsto. Piero era contento dei miei risultati e non li nascose ai clienti, avere un apprendista che partecipava e vinceva gare qua e là in

Veneto era un motivo di vanto, sicuro che i clienti venissero ancora più convinti della qualità del servizio. Anche i miei genitori diventarono orgogliosi di me e quando capitava che si parlava del sottoscritto fra parenti, lo facevano con entusiasmo e io ero sempre contento di sentire che tutti avrebbero voluto avere un figlio barbiere.

I risultati però attirarono l'attenzione anche di altri titolari di negozi che mi fecero proposte per andare a lavorare da loro. Qualche pensiero lo feci sulla possibilità di trasferirmi, anche solo per cambiare o magari sperare di trovare condizioni migliori, ma alla fine Piero era per me il migliore e a distanza di tanti anni non mi pento assolutamente di quella scelta, fu la scelta perfetta, almeno per me.

Fra le competizioni alle quali partecipai non posso dimenticare quella del '73 ad Abano Terme, eravamo all'Hotel Ambassador.

Il viaggio per arrivarci lo facemmo con due FIAT 500, una di Piero e una di mio

cugino Mario. In quelle vetture così piccole condividemmo lo spazio con i miei genitori, un ragazzo che doveva fare da modello e tutta l'attrezzatura necessaria.

Quando arrivammo - non ricordo il tempo impiegato - ci sembrò di essere in viaggio da giorni e di trovarci dall'altra parte del mondo. Un tragitto pazzesco, ma a quei tempi le esigenze in termini di comodità erano assai inferiori a quelle attuali.

La manifestazione era presentata dal famoso Corrado Mantoni, in arte semplicemente "Corrado", eravamo emozionati al solo pensiero di vederlo dal vero.

Ero il più giovane concorrente. Sul palco, con il pubblico che applaudiva, Corrado mi sorrise e poi mi disse: "Lei Signor Rado, ha il nome che si addice alla sua professione, Io Rado".

Non ci avevo mai pensato, ma fui contento di essere al centro dell'attenzione. Non sapevo che dentro il cognome vi fosse il

mio destino lavorativo, sembra strano e incredibile, eppure - lo ripeto - non ci avevo mai pensato. In effetti spesso le cose che ti stanno sotto il naso ogni giorno, sono proprio quelle che meno noti.

Tutto ciò dimostra comunque quanto simpatico, ironico e intelligente fosse stato Corrado, scomparso nel 1999 nella sua Roma, una grande perdita del mondo dello spettacolo e non solo. Da allora l'ho sempre visto alla televisione e ogni volta mi tornava in mente l'occasione in cui lo avevo incontrato.

### **3.2 - Vincitore, ma ancora a far pulizie.**

Malgrado la gloria di quelle gare, il mio lavoro e i miei impegni non diminuirono e sebbene con un pizzico di fama in più, continuai a fare le pulizie.

Sento i giovani che lavorano negli esercizi dei miei colleghi, lamentarsi, non tanto per la fatica, quanto piuttosto per l'incombenza

percepita come umiliante, insomma troppo "terra terra" per un artista del capello e dell'estetica. In realtà, ma l'ho capito col tempo, la pulizia e l'ordine del negozio, cioè dell'ambiente del lavoro, sono importantissimi, anzi fondamentali.

Rappresentano il rispetto nei confronti del cliente il quale deve trovare un luogo accogliente ed esteticamente piacevole. Non a caso avevamo e ho tuttora una vetrina nella quale si sono sempre esposti prodotti, ma anche fotografie e altri oggetti personali necessari a rendere l'ambiente più familiare e dunque meno asettico possibile.

Secondo motivo, l'ordine e la pulizia sono immagine, professionalità, dimostrazione che l'azienda funziona e dispone di strumenti perfettamente pronti all'uso. Ordine e pulizia esprimono efficienza di servizio, elemento importante per la fidelizzazione del cliente, dopotutto il nostro lavoro opera sull'immagine, cioè chi entra deve avere la certezza che si trova in un posto in cui la

bellezza è importante e questa "bellezza" verrà trasferita nella sua nuova pettinatura.

In terzo luogo, le pulizie sono la garanzia dell'igiene che nel nostro lavoro è essenziale. Tra capelli e peli di barba che inevitabilmente cadono a terra e poi acqua, shampoo, creme, schiuma, polvere portata dalle scarpe dei clienti stessi, si comprende facilmente come l'igiene non sia una mera questione estetica o di obbligo di legge.

Ma al di là di tutto questo, le pulizie sono un momento di cura del proprio lavoro, come se ci si concentrasse sugli strumenti, sull'ambiente, sulla vetrina, sul pavimento, sugli specchi appesi alle pareti, sull'ordine dei giornali che vanno aggiornati e disposti per bene.

Le pulizie le facevamo in vari momenti, prima dell'orario di apertura, nei momenti in cui non c'era nessuno e naturalmente alla fine dell'orario di chiusura quando si preparava tutto per il giorno successivo. Certo, non era piacevole scopare il pavimento e poi lavarlo o

passare con lo straccio i grandi specchi posizionati sui lati, spolverare la vetrina o i manifesti, lavare, asciugare e riporre in ordine forbici, pettini, rasoi, spazzole, lamette, shampoo e via dicendo.

Adesso lo faccio ancora e non ho nessuno ad aiutarmi, lo faccio volentieri, è un po' come "accarezzare" la mia creatura, prepararmi psicologicamente a ricevere i prossimi ospiti con la sicurezza che tutto è in ordine e perfettamente pulito. Questa sensazione mi piace, mi dà non solo sicurezza, ma mi fa provare il piacere di essere pronto, di essere perfetto. Non so... non so come descriverlo meglio, ma mi piacerebbe che i giovani alle prese con le pulizie si rendessero conto anche di questo aspetto del lavoro e non si limitassero a considerarlo come un impegno mortificante, se non addirittura punitivo.

### **3.3 - L'importante è "Fare presto".**

Gli anni settanta sono stati anche gli anni della pubblicità, quelli in cui si decise di trovare degli strumenti per pubblicizzare il negozio. Dopo parecchie riflessioni arrivammo alla conclusione che il calendario era la cosa più semplice, così cominciammo, verso la fine dell'anno, a regalare dei calendarietti, in formato tascabile. Avendo l'intenzione però di distinguersi dagli altri optammo per vari formati. Uno di questi riportava delle immagini di ragazze in topless, per allora piuttosto azzardate, quasi pornografiche, ma ottenne un buon riscontro da parte della clientela che da allora si ricordò di chiedere il calendario da conservare in tasca o nel portafoglio.

Non era solo pubblicità come potrebbe sembrare. Era ed è ancora la soddisfazione di essere presenti nella vita quotidiana di chi ti conosce, di chi stima il tuo lavoro e di chi, malgrado i moderni cellulari, continua ad

apprezzare quei calendari in formato mignon, portandoli in giro con sé.

Nonostante i vari cambiamenti che ci furono a partire da quegli anni, su una cosa siamo rimasti fermi e convinti.

Mi è stato chiesto se esiste o un motto o comunque un qualcosa che identifichi lo spirito del negozio. Sì, esiste ed è "Fare presto", fare insomma in modo di soddisfare il cliente non solo bene, ma anche entro tempi brevi, perché i clienti per quanto si trovino bene, alla fine apprezzano se devono aspettare tempi ragionevoli, e comunque il più brevi possibile. Poi, una volta fatto il servizio, possono anche rimanere e trattenersi a chiacchierare, ma l'importante è che siano serviti bene e in tempi rapidi, insomma "Fare presto". Come ho già detto, il lavoro dell'acconciatore ha i suoi lati stressanti e sicuramente la velocità soddisfa il cliente, ma stressa ulteriormente l'artigiano, perché finito un cliente ce n'è subito un'altro e via dicendo!

Ma come si dice "il cliente ha sempre ragione"... o quasi!

### **3.4 - L'Accademia U.A.A.M.I.**

Nel 1980 conobbi per caso un collega, con lui mi recai ad assistere il campionato del mondo di acconciatore a Verona e durante le esibizioni mi accorsi di un giovane che vinceva quasi tutto, un certo Leo Franco che a dire il vero mi diventò subito antipatico, indubbiamente per l'invidia che provavo per i suoi risultati straordinari, tanto da diventare campione mondiale nel 1986

Si trattava del direttore tecnico dell'A.N.A.M. "Associazione Nazionale Acconciatori Misti", associazione dalla quale venne via per disaccordi con gli altri membri.

Libero dai suoi impegni precedenti, volle dar vita alla "Hair Academy U.A.A.M.I. - Unione Artisti Acconciatori Misti Italiani" di Padova e stabilì la prima sede in Corso del

Popolo, in pieno centro. Da lì verrà successivamente trasferita in via Marsala e più tardi in Via Trieste dove si trova tuttora. L'Accademia è sempre stata, nelle intenzioni di noi fondatori, un luogo per crescere e formare dei parrucchieri con una didattica all'insegna della massima praticità. Si è sempre voluto infatti trasmettere non solo l'esperienza degli insegnanti, ma anche la loro passione, fondamentale per far sì che ogni singolo allievo arrivasse a sviluppare un proprio modo di lavorare, il più personale possibile.

Oggi la U.A.A.M.I. - con il Presidente Cav. Franco Leo, Didonè Giovanni Direttore Generale e Giorgio Rado Segretario - vanta un programma formativo dei più completi. Un allievo che si scrive ha la certezza di avere una formazione completa ed estremamente tecnica con l'opportunità di apprendere tutte le tematiche inerenti un'attività che stimola l'essere creativi e garantire un concreto futuro professionale.

All'interno dell'Accademia il mio ruolo di docente è stato sin dall'inizio condizionato dalla mia scarsa attitudine a insegnare. Mi sono reso subito conto che non avevo la giusta pazienza per seguire passo dopo passo l'evoluzione dell'allievo, tanto che alla fine ho preferito svolgere un incarico di gestione amministrativa, diventando di fatto il segretario ufficiale dell'Accademia.

Dopo tanti anni di attività, la U.A.A.M.I. di Padova continua a rappresentare il punto di riferimento di molti giovani e non solo, appassionati alla figura dell'acconciatore che vogliono fare di questa passione il lavoro per il loro futuro. Approfito per salutare tutti gli insegnanti che si succedono nelle attività formative, ma anche nella partecipazione attiva a manifestazioni in Italia e all'estero, sempre con risultati ottimali. A nome di tutti, desidero ringraziare il nostro Presidente Franco Leo dal quale ha avuto origine l'idea stessa di creare questa struttura a favore della professione.

Il mio ruolo tuttavia non mi impedisce di essere a contatto con gli allievi, anzi, mi considero privilegiato in quanto quotidianamente interagisco telefonicamente, via mail o di persona con tanti curiosi, appassionati e spesso nuovi candidati a iscriversi ai corsi di formazione e di aggiornamento. In quanto segretario, rappresento il primo contatto anche per famiglie interessate a vagliare la professione di acconciatore per la loro figlia o figlio e quindi alla fine mi considero soddisfatto e contento non solo di far parte di questa grande e bella famiglia, ma anche di ascoltare le nuove generazioni e magari di scoprire tra i nuovi venuti i talenti del futuro della nostra professione.

Sento dire che i ragazzi di oggi non hanno molta voglia di fare o non ne hanno abbastanza, che sono svogliati, distratti da tante cose di poca importanza come i videogiochi o la televisione.

Mi accorgo ogni giorno trascorso in Accademia che in realtà questi ragazzi vanno seguiti, motivati, sia con le giuste spiegazioni, ma più ancora con l'esempio. E' l'esempio che fa loro capire cosa possono diventare, quindi raccomando ai "grandi" di ascoltarli e aiutarli a crescere, perché quello che questi giovani realizzeranno dipende molto da noi adulti.



**L'incontro con il grande Corrado.**



**Un momento di vita nel negozio.**



**Le prime iniziative con la U.A.A.M.I. di Padova.**



**Intervistato per la TV.**



**Giorgio Rado, Franco Leo e Giovanni Didoné**

## 4

# Strumenti, negozio e il trascorrere del tempo

### 4.1 - Il filo della lama.

I primi strumenti che imparai a usare furono - a parte ovviamente la spazzola - la forbice, il pettine e il rasoio. Quest'ultimo, come ho già detto, lo imparai ad adoperare un po' sulla faccia di Piero che coraggiosamente mi fece sperimentare il taglio della sua barba quotidiana e un po' sui palloncini colorati sui quali spalmavo la schiuma. Era importante verificare che la lama fosse perfettamente

affilata. Mi ripeteva sempre che una lama poco affilata è più pericolosa di una affilata. Strumento essenziale per mantenerla efficiente era la cosiddetta "Coramella", una striscia di cuoio cosparsa di una apposita pasta. La pasta era diversa a seconda delle esigenze e questa era misurata in K e quindi c'era la pasta a 1K, 4K, 8 K e via dicendo.

Più tardi utilizzammo le lamette o meglio le mezze lamette che imparai a spezzare a metà. Pare sia stato un militare americano a inventare i rasoi con le lame sostituibili copiando la logica dei fucili e dei loro caricatori.

La tecnica di base consisteva e consiste ancora oggi, nel muovere la lame in verticale, dall'alto al basso e anche dal basso verso l'alto, ma mai in orizzontale col rischio di tagliare la pelle.

Ho lavorato su chissà quanti generi di barba, morbide, ispide, durissime, rade, folte. Radere impone una mano ferma e sicura, tutte caratteristiche che derivano sia dalla passione,

ma anche dall'esperienza, dal ripetere e ripetere quei gesti migliaia di volte con diverse facce, grasse e magre, lunghe e rugose. Era rilassante farlo con un bel viso paffuto, era facile, senza rischi, mentre un viso magro e scavato era ben più problematico e mi costringeva a tirargli la pelle per non tagliar via qualche fetta!

Parlo al passato perché l'abitudine di andare dal barbiere è stata resa obsoleta dalla moda, ma principalmente dai rasoi a lama e da quelli elettrici tutti facili da trovare e da usare senza che siano necessarie particolari abilità. E pare sia stato lo stesso militare statunitense a inventare il primo modello elettrico. Stanco di dover usare l'acqua fredda dell'Alaska dove era di servizio, gli venne in mente l'idea del rasoio elettrico e grazie a una serie di modifiche e adattamenti arrivò a realizzare il primo modello, erano gli anni trenta.

Tagliare la barba impone parecchio tempo e non conviene più anche da un punto di vista economico, di conseguenza ben pochi oggi sono capaci di farlo, un pezzo di storia

che sta tramontando definitivamente. A me piacerebbe insegnarlo a qualche giovane, almeno per far sopravvivere la tradizione, ma di giovani interessati non ne ho incontrati, almeno sino a oggi.

#### **4.2 - Imparare a usare pettine e forbice.**

Mai e poi mai avrei pensato invece di utilizzare una scopa per imparare e questo - che sia chiaro - non per ripulire il pavimento, ma per affinare l'uso della forbice abbinata al pettine.

Posizionata la scopa sul muro dovevo appoggiare il pettine al manico della stessa scopa in modo da tenerla perpendicolare e ferma, quindi passare la forbice aprendola e chiudendola continuamente come se ci fossero i capelli da tagliare.

Non sembrerebbe una cosa difficile, né tantomeno faticosa, ma proseguire e insistere a mimare il taglio dei capelli con la forbice fa

venire i crampi alle dita e al polso, per non parlare della vescica che inevitabilmente ti viene nel preciso punto in cui la forbice batte sul dito. Faceva un male terribile, ma Piero ripeteva sempre di non fermarmi, mi ripeteva di insistere anche sulla vescica per imparare il mestiere.

Ripensandoci mi vengono i brividi al bruciore della vescica e ai dolori delle dita, ma oggi devo ringraziare quel metodo forse un po' primitivo che mi ha permesso di acquisire una velocità, una precisione e una resistenza davvero notevoli. E' comunque vero che quando sei giovane non pensi tanto. Allora non avevo i brividi, li ho solo adesso, mi sa che è una questione di età.

L'uso di forbici e pettine era indubbiamente impegnativo specialmente per ottenere certe pettinature che richiedevano attenzione e tempo in più rispetto a quelle convenzionali, e per questo venivano chiamati "tagli prodigiosi" una definizione

indubbiamente retrò per indicare tagli più impegnativi e dunque anche più costosi. Fra questi mi vengono in mente il classico taglio a "spazzola" e quello "scolpito a rasoio" che garantiva effetti finali davvero particolari.

Era invece piuttosto tragico quando capitava un cliente con le cosiddette rosette, dei veri e propri girelli di capelli, con i bulbi direzionati non verso l'alto, bensì a disegnare dei vortici che impedivano di imporre ai capelli una forma diversa da quella naturale. Ricordo in particolare un cliente che l'aveva esattamente al centro della testa, e ogni volta si lamentava perché diceva che i capelli non gli stavano mai bene e gli spiegavo "ogni volta" che aveva una "scimmia" in quel punto. Ho seguito tutti gli studi che quel ragazzo ha frequentato nel corso degli anni, dalle superiori all'università. Qualche volta veniva anche con il libro da studiare in attesa del suo turno, per non perdere tempo. Nonostante le ripetute discussioni sul tema "rosetta" o "scimmia", siamo rimasti buoni amici!

Accanto alle forbici, usavamo anche una specie di tosatrice, in effetti non molto dissimile da quelle che utilizzavano per tosare appunto le pecore. Era facile da usare, bastava stringerla e la molla poi la riapriva, il segreto però - oltre a mantenere le lame affilate e pulite - era darle un colpo secco, poiché altrimenti i capelli rischiavano di incastrarsi fra le lame. Lascio immaginare al lettore cosa significava per il cliente sentire i propri capelli incastrati in quell'apparecchio.

Fu dopo la metà degli anni '60 che arrivarono le prime tagliacapelli elettriche. Mi ricordo la prima, di marca Zenit, tedesca, che Piero mi fece usare sin dall'inizio dandomi la massima fiducia.

All'inizio i clienti non si fidarono molto, temevano di essere pelati come si faceva con le pecore e in effetti l'uso di quell'apparecchio richiedeva e richiede tuttora una particolare attenzione, perché se si sbaglia si rischia di tagliare troppo lasciando dei veri e propri buchi sulla capigliatura della gente.

Quell'apparecchio era grosso, pesante e con un lungo cavo elettrico. Solo successivamente nacquero quelli a batteria ricaricabile che permettevano di lavorare senza l'ingombro del cavo rendendo l'apparecchio più leggero e maneggevole.

E' curioso constatare che se all'inizio i clienti erano diffidenti verso questi apparecchi, ora invece è il contrario, di solito preferiscono quelli rispetto alla forbice e al pettine. Lo ripeto sempre, i clienti vanno presi per come sono, non per quello che si vorrebbe che fossero, non si può pretendere di cambiarli.

L'importante comunque, ieri come oggi, è concludere con una generosa spruzzata del dopobarba Fluid. I miei clienti ci tengono, guai a dimenticarsene.

Sono andato a cercare come e dove nacque questo dopobarba, diventato quasi una leggenda. Ebbene, sembra che il Fluid sia nato in Spagna ad opera di Juan Bautista Cendros Rovira che aveva un salone per uomo a Barcellona nel lontano 1932. Juan Bautista era

solito massaggiare il viso dei clienti con una lozione alcoolica di sua invenzione. Il dopobarba divenne così famoso in tutta la Spagna da scavalcare i confini sino ad arrivare in Italia dove ne venne leggermente modificato l'aroma e - da allora prodotto a Crescenzero, vicino a Milano - distribuito in tutto il mondo.

A dispetto del tempo trascorso, il suo colore tipicamente ambrato viene tuttora venduto nell'inconfondibile spruzzetta di gomma arancio e costituisce il tipico profumo dei barbieri più tradizionali.

Ebbene, ancora oggi lo uso nello stesso modo e ancora oggi viene apprezzato da tutti. Ci sono delle cose che cambiano e altre che invece non cambiano mai.

### **4.3 - Le sedute.**

Non meno importanti dei rasoi, delle forbici e dei pettini sono le poltrone sulle quali i clienti si siedono.

Quando arrivai per la prima volta, non attribuii loro alcuna attenzione, ero preso dai miei pensieri come chiunque arriva in un posto di lavoro, e poi all'età di dieci anni ero ancora bambino con la testa impegnata nella nostalgia di casa, dei miei genitori e dei miei amici.

Piero aveva ereditato le poltrone dal barbiere precedente che purtroppo aveva dovuto mollare l'attività per motivi di salute. Si trattava di modelli nuovi, poco usati.

Si decise di sostituirle parecchi anni dopo, attorno agli inizi degli anni ottanta e in attesa di decidere del loro destino, ritenni opportuno accantonarle nel garage di mio padre dove rimasero per un ventennio, accanto a un impolverato "Califfo" del tutto inservibile. Ai lettori più giovani, devo spiegare che il "Califfo" non è un nobile mediorientale, bensì un modello di motorino in voga in quel periodo.

Dopo appunto vent'anni entrai in quel garage per cercare qualcosa e non notai le poltrone. Chiesi a mio padre dove le aveva

messe e lui rispose semplicemente che circa quattro mesi prima alcuni ragazzi della Chiesa erano passati chiedendo metalli per raccogliere fondi per una beneficenza e lui aveva consegnato tutto, motorino compreso. Mi sono pentito di averle abbandonate in quel garage, se le avessi ancora penso proprio che le rimetterei in negozio per dargli quel bel tono vintage tanto di moda oggi!

E a proposito di poltroncine, non posso non citare quello che solitamente chiamiamo il "coppo" definizione evidentemente veneta che indica l'apparecchio da porre posteriormente al cliente, sul collo (da cui appunto coppo) per farlo appoggiare e quindi lavargli i capelli da dietro.

Si tratta di un accessorio semplice che si incastra nella poltroncina di lavoro. E' interessante però riportare una mia statistica persona al quale non attribuisco alcuna valenza scientifica, ma è pur sempre qualcosa di sperimentato dal vero. Ho notato in tanti anni

che gli uomini non amano farsi lavare i capelli all'indietro usando appunto il coppo, di solito preferiscono farseli lavare davanti. Qualcuno sostiene di preferire quella posizione così ha modo di lavarsi anche un po' la faccia in quanto non gli andrebbe di lavarsi i capelli senza detergersi anche il viso, gli sembrerebbe di avere una parte della testa sporca.

Pure questa è l'ennesima convinzione dei clienti da accettare e basta, certe cose sono misteriose sul perché nascono e sono così diffuse.

#### **4.4 - La promozione.**

Ripensando a questo mezzo secolo trascorso in negozio, mi rendo conto dei cambiamenti che ci sono stati in quel piccolo mondo, dall'arredamento agli attrezzi sempre più moderni ed efficienti. La stessa pubblicità che facevamo attraverso i calendari da parete e i calendarietti, a me dava una grande

soddisfazione. I calendari tascabili erano perfetti per rimanere nei portafogli sempre pronti per essere consultati e dunque per far vedere a chissà chi, dove il cliente andava a tagliarsi i capelli.

Ma non fu la sola idea.

Per quanto possa sembrare una cosa da poco e forse non troppo originale, un giorno di parecchio tempo fa, pensai bene di porre una ciotolina presso l'entrata con delle caramelle. Da allora non sono mai mancate e quasi tutti quelli che entrano ne prendono una, qualcuno anche due e ogni volta penso che lo facciano non tanto perché sono gratis, ma perché sanno che è un pensiero che io dedico loro e loro ne sono contenti. Se c'è una cosa che ho capito è che il cliente va coccolato perché in un modo o nell'altro si dipende da lui.

Oggi la ciotolina è stata sostituita da un bel vaso di vetro con coperchio ermetico che mantiene le caramelle fresche e protette dalla polvere. Il vaso è trasparente così che il

contenuto sia sempre visibile, anche da lontano.

#### **4.5 - Il mondo attraverso un vetro.**

In quei pochi metri quadrati ho trascorso una parte assai rilevante della mia vita, crescendo personalmente e professionalmente, incontrando anno dopo anno molti clienti, una gran parte fedeli che tornavano, ma anche nuovi o semplicemente occasionali.

Ma se quel mondo del negozio o meglio, nel negozio cambiava, cambiava pure quello che ci stava attorno e che vedevo attraverso la vetrina.

Quando arrivai per la prima volta, la via Trieste a Marghera (VE) era una solitaria strada che si incuneava tra campi e rare abitazioni ai suoi lati. Il traffico era sostenuto, una fiumana di macchine, biciclette e motorini, tutti nella stessa direzione, in particolare alle otto del mattino e poi verso le cinque del

pomeriggio, l'orario degli operai che se ne andavano e poi tornavano dalle fabbriche.

Nelle altre fasce orarie c'erano poche automobili, un po' di pedoni e naturalmente il tram che sembrava una cosa modernissima e supertecnologica. Adesso mi fa sorridere quando vedo le foto di allora, sembrano immagini di un altro mondo, quasi fosse un documentario del mondo di Quark.

Attraverso la vetrina ho visto tanta gente passare e buttare lo sguardo per curiosità o per salutare, ma principalmente ho visto il traffico accentuarsi e modificarsi, quanto l'inquinamento. Se nel passato infatti si poteva stare con la porta aperta nella bella stagione, oggi è da pazzi solo pensarlo. Il rumore costante delle macchine, dei camion e degli autobus è insopportabile, per non parlare dei fumi e della polvere che si infilano ovunque, ogni giorno, senza fine.

Uno dei cambiamenti principali fu di certo la realizzazione dell'accesso alla A4, a

nemmeno cinquanta metri da noi. Mi ricordo bene il cantiere in mezzo ai campi e quando seppi che avrebbero realizzato quell'accesso all'autostrada ne fui contento, sapevo che avrebbe rappresentato l'occasione per incrementare il traffico della zona e presumibilmente anche il nostro giro d'affari!

Sempre a proposito dell'esterno, mi viene in mente un fatto che mi ha sempre lasciato molto perplesso e per la quale la Pubblica Amministrazione non ne fa una bella figura.

Quando venne realizzato il marciapiedi prepararono gli spazi per le piante e infatti collocarono due alberelli a distanza di qualche metro l'uno dall'altro. In capo a pochi mesi, uno dei due morì, in poche settimane vennero a sostituirlo con una solerzia che mi sorprese. Ma quello che mi sorprese è il fatto che nei giorni successivi, a causa del caldo vista la stagione, vennero ogni giorno ad annaffiarli, con estrema regolarità.

Qualche mese dopo arrivai come al solito al mattino per sollevare la saracinesca e fu

allora che notai che tutti quegli alberelli erano stati segati. Ad un operaio che era lì al lavoro, chiesi il motivo di quell'operazione e lui mi spiegò che avevano ricevuto ordine di farlo perché dovevano realizzare la pista ciclabile!

#### **4.6 - Lavoro a domicilio.**

In realtà, il negozio non è il solo posto in cui ho svolto il lavoro. E' capitato infatti più di una volta che il cliente non potesse venire da me e quindi ero io che dovevo raggiungerlo. I motivi erano tanti, per una malattia o per un infortunio, prendevo la mia valigetta con i "ferri del mestiere" e andavo nelle case. Farlo non mi è mai tanto piaciuto, non mi sento tranquillo lontano dal mio ambiente naturale. Avrei potuto rifiutarmi, lo so, ma non l'ho mai fatto e questo non per il timore di perdere un cliente, ma perché mi sembra davvero brutto rifiutarmi di svolgere un servizio a chi ha un problema.

Mi ricordo a questo riguardo che una decina di anni fa dovevo raggiungere un cliente di nome Fiorenzo, a casa sua, era un camionista, un pezzo d'uomo che purtroppo si era ammalato, mi aspettava nel letto della sua camera. Quel giorno mi si era rotta la cerniera della valigetta e non avendo alternativa dovetti mettere i miei strumenti dentro una borsetta di nylon. Arrivai con la mia borsetta della spesa a casa sua e quando mi vide, la prima cosa che mi disse fu:

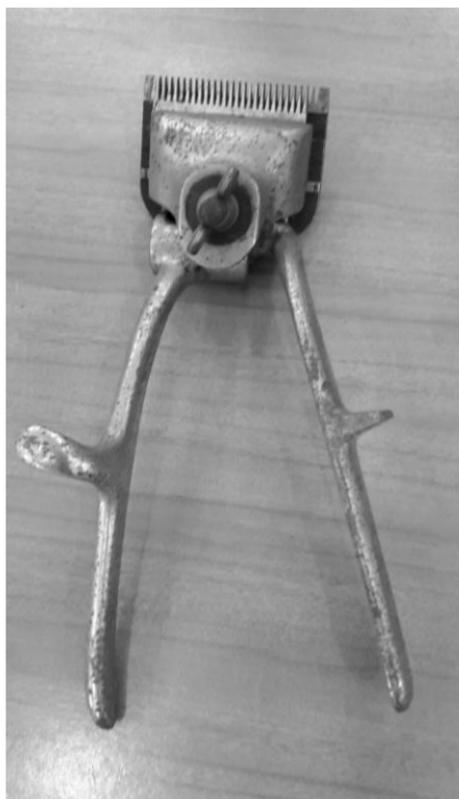
"Ma dove ti va co è borsetta de nylon?"

Quella volta mi ha regalato una tracolla da viaggio che non aveva mai potuto usare, era nuova. Ce l'ho ancora, la uso quando devo raggiungere un cliente. Mi fa tornare in mente quel gigante buono che purtroppo, da qualche anno, non è più fra noi.

## 4.7 - Negozio o salone?

Quando parlo del posto in cui lavoro, cioè del locale vero e proprio, uso sempre la parola "negozio". Mi è stato detto che è un termine un po' superato, sembra più corretto da usare per indicare dove lavora il fruttivendolo, il macellaio o il fiorista.

Probabilmente sarebbe più adatto usare la parola "Salone" che esprime anche l'idea dell'ambiente in cui si sta rilassati e si ha pure l'occasione di scambiare quattro chiacchiere, come la sala di casa nostra nella quale accogliamo gli ospiti. Forse dipende dalla mia età o dall'epoca in cui è cominciata l'attività o ancora perché Piero lo chiamava così, resta il fatto che per me è e rimane il negozio. Ha più il sapore del rapporto diretto e personale con i clienti, un luogo in cui la gente entra ed esce anche solo per salutare e dunque non necessariamente per comprare qualcosa. Sono abituato a chiamarlo così e penso proprio che continuerò a farlo.



**La prima tagliacapelli a mano.**



**Spazzola, forbici e pettine, strumenti essenziali.**



**Il famoso dopobarba Floid.**



**Lo scopino per i vestiti dei clienti.**

## 5

### La clientela

#### **5.1 - L'orecchio di Nicola e il radicchio di Fornetti.**

Quando mi sono messo a raccogliere i ricordi di tutti i miei anni di lavoro mi è venuto in mente Nicola, un fedele cliente con una storia che non potrò mai scordare.

Stiamo parlando degli anni '70, venne accompagnato dalla nonna. Al momento del suo turno non si dimostrò molto convinto di farsi sistemare i capelli, ma era da fare e la nonna lo costrinse. Una volta seduto sulla

poltrona sulla quale avevo posizionato il cuscino per i più piccoli, cominciò a muoversi. Gli dissi di stare fermo e lo stesso ripeté la nonna, ma lui continuò a muoversi, innervosito. Io comunque ero abituato a lavorare anche con i bambini, tuttavia finii col tagliarlo sulla punta dell'orecchio destro. Lui si mise a gridare, la nonna si spaventò, io mi spaventai e intanto dalla ferita cominciò a uscire tanto di quel sangue che mi preoccupai davvero.

Usando l'allume di rocca e l'asciugamano riuscii a fermare l'emorragia

Nicola è rimasto un mio fedele cliente e ogni volta ci ridiamo sopra, ma allora non mi ero certo messo a ridere. La cosa finì lì, ma se succedesse oggi diventerebbe una tragedia, sono certo che chiamerebbero l'ambulanza e quasi certamente mi dovrei sobbarcare gli oneri di una denuncia col rischio di dover sborsare anche i danni morali oltre a quelli garantiti dall'assicurazione.

Sempre parlando di piccoli incidenti, mi viene in mente quella dei due cugini. Uno era venuto da me, l'altro venne il giorno seguente e come spesso fanno i bimbi, si muoveva continuamente. Ad un certo punto, spazientito per quanto si agitava, gli ho detto:

«Guarda che tuo cugino ieri è stato bravissimo, molto più di te».

Senza dire nulla, è sceso dalla poltrona ed è scappato via, la mamma lo ha rincorso ma non c'è stato modo di raggiungerlo.

Ecco come in pochi istanti si perde un cliente!

A proposito di perdere o di rischiare di perderne uno, non potrò mai dimenticare lo spavento che provai un pomeriggio.

Aspetto molto curato ed elegante con tanto di giacca e cravatta perfettamente in tinta, il signore si accomodò sulla poltroncina, mi diede le indicazioni per il taglio con calma e precisione.

Quando arrivai all'incirca a tre quarti dal lavoro, vidi la sua testa crollare in avanti.

Teneva il mento attaccato sul petto, il viso pallido e il corpo immobile. Stava su solo perché era appoggiato allo schienale altrimenti sarebbe crollato a terra come un sacco.

Mi spaventai e sinceramente cominciai a temere il peggio. Vedendo che non si muoveva più e non mi rispondeva, gli diedi uno schiaffetto sul viso.

Non si mosse.

Tentai con un secondo schiaffetto.

Niente da fare.

Decisi di chiamare l'ambulanza, temendo fosse morto, ma mentre stavo andando al telefono, quello si rianimò dicendo: «Stavo morendo dal sonno».

Non si era reso conto di niente, non si ricordò assolutamente nulla, nemmeno dei miei schiaffi.

Quella volta me la sono vista brutta, ero convinto che mi fosse morto "sotto i ferri"!

Qualcuno mi ha chiesto se ho mai litigato con un cliente o se ne ho mandato via

qualcuno. Ebbene no, non l'ho mai fatto, sarà il carattere tranquillo o una sotterranea convenienza, ma non ho mandato via nessuno, anche di fronte a richieste difficili o poco sensate. Ma ricordo che lo fece Piero, grande appassionato di calcio. Non so come cominciò, probabilmente come una delle tante discussioni sulle reciproche squadre del cuore e i rispettivi beniamini, ma a un certo punto la discussione arrivò quasi alla lite tanto che alla fine lo stesso Piero disse all'altro: «Visto che è xe così, se meio che ti vadi a taiarte i cavei da n'altra parte».

Ma il mio imbarazzo lo sperimentai anche in un'altra occasione, quella volta però il cliente era *una* cliente. Era Stefania, una ragazza che conoscevo bene da vari anni, aveva dei capelli lunghissimi che le arrivavano sopra il sedere. Mi aveva ripetuto più volte che il giorno successivo al matrimonio sarebbe venuta per farsi radere a zero, completamente a zero. Quella battuta me la sentii dire parecchie volte, poi arrivarono le nozze.

Si presentò il giorno successivo alla cerimonia e mi disse di tagliare tutto.

Non avrei mai creduto che lo avrebbe fatto davvero e quando si sedette sulla poltroncina non seppi che fare, così tra il tagliare tutto e rifiutarmi, optai per la via di mezzo, glieli accorciai di circa la metà, spiegando che andavano bene così.

Lei si guardò allo specchio e mi ripeté che dovevo tagliare tutto come mi aveva sempre ripetuto.

Dopo qualche incertezza, ripresi le forbici e li accorciai ancora incapace di fare quello che mi aveva chiesto.

La cosa si ripeté esattamente sei volte alla fine delle quali si alzò in piedi perfettamente calva, malgrado io non fossi per niente d'accordo. Glielo dissi, ma lei era contenta, aveva mantenuto una promessa che aveva fatto a se stessa. Una cosa che non ho mai capito, anche a distanza di tanti anni!

Un'altra cliente è Arianna, un'amante dei capelli corti e che viene da me da tantissimi

anni, è' stata anche mia modella in una manifestazione. Arianna è insuperabile e ci tenevo a ricordarla e a citarla.

Ma ancora all'insegna del motto "Il cliente ha sempre ragione" c'è stato un altro caso piuttosto originale, per non dire strano.

Si trattava di un giovane il quale mi chiese di fargli una pettinatura diversa dal solito, che mi lasciò con il timore che si sarebbe visto brutto. Presi tempo, gli chiesi se era sicuro, lui rispose che voleva quel modo di tenere i suoi capelli.

E io così feci!

Si fece tagliare a zero una fascia centrale dalla fronte alla nuca con le spondine ai lati, in pratica il contrario di chi va in giro con la cresta. Quello fu uno dei casi in cui se avessi potuto avrei detto al cliente di non fare stupidaggini e di lasciare a me la decisione finale, ma era troppo convinto e se ne andò via felice.

Singolare è un altro mio affezionato il quale da almeno quarant'anni si raccomanda di

tagliare un po' qui e un po' lì, ma senza esagerare, poi chiede di ripassare qua e là, un ripassino ancora, ridurre quel punto, un altro taglietto, un ultima passatina leggera... alla fine, arriviamo sempre allo stesso risultato. Tutta una serie di storie, occhiate sullo specchio, si gira per vedersi ai lati e l'esito non cambia mai, mai, mai... quando lo vedo mi vien da sorridere per la simpatia che provo ogni volta, ma contento lui...

Altra storia, il Signor Fornetti.

Il Signor Fornetti, sull'ottantina circa, era emigrato tanti anni prima in Brasile e quindi era tornato alla terra d'origine dopo la pensione. Delle tante cose che ci raccontava mi rimase sempre impresso il fatto che suo figlio fosse stato compagno di scuola di Pelè, il famoso calciatore eroe nazionale in tante competizioni sportive e quando questi venne in Italia, lo incontrò a Milano. Ma Fornetti lo ricordo anche per una battuta. A proposito dei peli che crescono nel naso e nelle orecchie, era solito spiegare il "fenomeno" dicendo che

«Quei pei i vien fora tardi come el radicio tardivo», per indicare che crescono con l'età avanzata, in ritardo appunto come l'omonimo radicchio.

Mi è sempre piaciuto riconoscere nelle persone anziane il frutto delle loro esperienze, si può sempre imparare qualcosa di utile, anche se non sono filosofi celebri.

## **5.2 - "Io non ho paura del terremoto".**

Se voglio sorridere malgrado la drammaticità del ricordo, devo citarne un altro, accaduto nel 1976. Il sei maggio di quell'anno un terremoto di 6,4 gradi della scala Richter aveva colpito il territorio a nord di Udine, nella provincia di Pordenone e parte della Slovenia determinando crolli, vittime e sfollati, l'epicentro venne individuato a Gemona del Friuli.

Quell'evento aveva raggiunto tutti, anche noi in Veneto che sentimmo bene quella

scossa verso le nove della sera e da allora era rimasta la paura che potesse tornare. Un evento tragico, un disastro che rimase nelle chiacchiere e naturalmente anche in quelle dei nostri clienti alle prese con drammatici articoli dei quotidiani e con i servizi dei telegiornali che citavano paesi gravemente danneggiati quali appunto Gemona, Venzona, Bordano, Artegna, Buia, Osoppo e Forgaria.

A distanza di alcuni mesi, sul finire dell'estate, esattamente l'undici settembre vennero registrate altre scosse nel pomeriggio e queste determinarono altre paure e altre chiacchiere. Quattro giorni dopo, era la mattina del quindici, verso le undici e mezza, si parlava con un cliente proprio di queste cose e ricordo che mi ripeté che del terremoto lui non aveva paura. Si mise a sedere sulla poltroncina deciso a farsi lavare la testa e così cominciai a fare lo shampoo quando arrivò la ben nota scossa della mattinata, pari a 6,1 gradi Richter. Fuggimmo tutti fuori in strada, io con le mani piene shampoo quanto la sua testa. Non ebbe

più il coraggio di dire che non aveva paura del terremoto!

Ripensandoci, ripensando alla paura che provammo in quel momento, pur essendo al sicuro e senza che vi fossero stati dei danni agli edifici, ci rendemmo conto di quanto poteva essere stata terribile quella provata da chi il terremoto lo aveva vissuto molto più da vicino.

### **5.3 - "Che barba!"**

Sulla questione barba penso che potrei scrivere un compendio che includa tutti i tipi e tutti i modi di raderla e trattarla, ma mi limiterò a ricordare i tempi in cui per fare una rasatura perfetta bisognava lavorarci parecchio.

La prima fase prevedeva l'ammorbidimento. Certe barbe sono davvero dure, i singoli peli sembrano dei chiodi impossibili da addomesticare, per questo si

usava porre un panno imbevuto di acqua calda sul viso del cliente e usare poi la schiuma.

Detta così appare una cosa non troppo difficile, ma nella realtà dei fatti e tenendo conto che stiamo parlando degli anni sessanta e settanta, le cose non erano così semplici.

In primo luogo in negozio non avevamo l'acqua calda e quindi la si doveva riscaldare su una pentola posta sopra un fornello, il tutto di nascosto nello sgabuzzino. Una volta che l'acqua era calda al punto giusto, si immergeva il panno e cercando di non gocciolare troppo sul pavimento, lo si andava a sistemare sulla faccia del cliente in attesa. Mi ricordo di uno che insisteva a pretendere che il panno fosse molto caldo, a volte chiedendomi di tornare a scaldare ancora l'acqua che non gli andava bene. Mi scottavano le mani, dovevo estrarre il panno in fretta e ogni volta mi chiedevo come faceva lui a tenerlo in faccia che io nemmeno riuscivo a tenerlo in mano.

Poi c'era la questione schiuma.

Oggi basta premere il tasto della bomboletta e la schiuma esce pronta, morbida, bianchissima e profumata, ma allora non era così, bisognava farsela.

Si partiva da una specie di crema che andava depositata sul fondo di una ciotola, si aggiungeva dell'acqua e poi col pennello era necessario mescolare per ottenere la schiuma che serviva. Con quello stesso pennello la schiuma andava stesa sul viso facendo attenzione che non fosse troppo solida o al contrario troppo acquosa, col rischio di non ammorbidire abbastanza la barba nel primo caso e annaffiare gli abiti del malcapitato avventore nel secondo.

#### **5.4 - Affari altrui.**

Il barbiere è un po' come l'oste, sempre disponibile non solo a parlare di tutto, ma più che altro ad ascoltare episodi di vita e spesso anche vere e proprie confessioni.

Ne ho sentite di tutti i colori, dai problemi di salute per i quali il "narratore" si preoccupava e io dovevo assicurarlo, al sogno di cambiare la macchina con un modello visto alla televisione, dai figli che non volevano far nulla e che a scuola andavano malissimo all'insopportabile vicino che sarebbe stato come minimo da uccidere. E poi c'erano le storie a luci rosse, con tradimenti, figli segreti, matrimoni sull'orlo della fine e amanti assolutamente, ma assolutamente insospettabili. E trovarsi a sentire cose che riguardavano allo stesso tempo più clienti diventava piuttosto imbarazzante e mi costringeva a dire e a non dire, esprimere opinioni ma sempre misurate, senza esagerare per il rischio di complicare situazioni già di per sé intricate.

Nonostante qualche imbarazzo, la cosa mi ha fatto sempre piacere poiché raccontavano lì i loro fatti e questo vuol dire che non soltanto si sentivano bene, ma si fidavano, sapendo che i segreti non sarebbero

mai usciti dal negozio. Un'evidente dimostrazione di stima che ritengo estremamente preziosa e che esiste tuttora, con nuovi clienti, nuove chiacchiere e nuovi segreti!

E sempre a proposito di chiacchiere, c'era anche chi veniva a farle perché aveva tempo da perdere e altri che venivano ad ascoltarli, curiosando nei discorsi altrui. Mi ricordo in particolare di uno che stava lì delle ore, mi stava un paio di passi alle spalle. Io tagliavo i capelli al cliente e lui dietro, io mi spostavo dall'altra parte e lui dietro o di fianco. Non ho mai trovato il coraggio di mandarlo via o di rispondergli in malo modo. Un giorno, come al solito, questo tipo si trovava dietro di me. Ad un certo punto, forse perché si era accorto che non gli dicevo niente, il "disturbatore" mi chiese: «Te dago fastidio?»

Io rimasi in silenzio, anche se avrei voluto spiegargli che avevo da fare, ma lo fece il cliente il quale alzò la voce.

«Ma ti assi in pase Giorgio che el se drio avorar?».

Da quel giorno venne molto meno, fino a scomparire. Ripensandoci quel tipo era diventato un fastidio, uno che parla continuamente dà fastidio, tuttavia esiste anche la situazione opposta.

Capita infatti pure il cliente silenzioso, che si mette immobile sulla poltrona e non dice assolutamente nulla, magari con lo sguardo fisso sullo specchio, ad analizzare ogni singolo movimento. Devo confessare che il silenzio mi mette in difficoltà, sarà che a me piace parlare, non ce la faccio stare zitto, così cerco di avviare un minimo di conversazione. Il pretesto può essere una notizia della cronaca, della politica o dello sport a seconda della persona, oppure una battuta o ancora qualcosa che si è sentito alla televisione o alla radio. Ecco, devo proprio dire che il cliente silenzioso mi mette in imbarazzo, forse perché non so a cosa sta pensando, e alla fine non si sa mai se è contento del risultato o sta

aspettando di uscire per dire peste e corna di me e dell'intero negozio.

Da ultime, mi vengono in mente altre due persone, a metà strada fra l'essere clienti e amici.

In quel periodo era normale essere aperti anche alla domenica ed era proprio alla domenica, verso la fine dell'orario di lavoro che venivano. Si trattava di Otello, titolare della ben nota rosticceria in Piazza Mercato a Marghera e Italiano, che aveva il fornaio lì vicino.

A volte si facevano sistemare la pettinatura, a volte no, ma in ogni caso arrivavano portando il primo polli arrostiti e mozzarelle in carrozza e il secondo ovviamente il pane e il tutto si trasformava in una amichevole mangiata serale in negozio.

## 5.5 - Stress, stress, stress.

Potrei andare avanti a elencare centinaia di clienti e centinaia, migliaia di situazioni più o meno strane.

Sono stati anni di soddisfazioni, di amicizie, di persone simpatiche e talvolta anche antipatiche, ma come si suol dire "non è tutto oro quel che luccica".

Accanto alle luci del negozio, al clima amichevole che è necessario mantenere, all'ordine e alle storie che ci si scambia, la vita in negozio ha anche i suoi lati negativi.

Il parrucchiere sta sempre in piedi innanzitutto, ma forse quel che è peggio è che deve lavorare anche se non sta bene, anche se quel giorno ha mal di testa, talvolta deve trattenersi dal fare i suoi bisogni e malgrado tutto deve nascondere i suoi disagi. E' stressante e a lungo andare stanca e logora, sarà per questo che non sono mai ingrassato!



**Gli strumenti per la crema da barba.**



**Rasoio con pietra e coramella  
per affilarlo.**

## 6

# Il futuro della professione

### 6.1 - Le cose cambiano.

Senza accorgermene sono partito da piccolo e disorientato ragazzo di bottega a essere eletto Presidente della categoria acconciatori uomo presso l'Associazione Artigiani di Mestre nel dicembre del 2014.

Sono trascorsi cinquant'anni da quando ho cominciato e nel frattempo sono cambiate molte cose. Non si sono evolute solo le mode, non sono cambiati solo i tagli, i trattamenti, i

prodotti, gli accessori e gli strumenti di lavoro, ma anche la clientela e le sue pretese.

I clienti non disponevano di molta informazione e quindi le loro richieste erano poche e semplici, inoltre il loro venire a "sistemarsi la capigliatura" era una sorta di abitudine scontata e c'era chi con estrema regolarità compariva nel negozio ogni mese, qualcuno addirittura più o meno nella stessa data.

Con la diffusione dei media, prima i giornali poi la televisione e quindi Internet, i clienti vengono tempestati da mode e proposte in continuo cambiamento e sempre di più si presentano intenzionati a farsi fare la stessa acconciatura di un attore o di uno sportivo. Tutto ciò potrebbe sembrare una semplificazione per l'acconciatore che in questo modo non deve impegnarsi troppo a cercare il look più adeguato, ma non è così, spesso è esattamente il contrario. Il fatto che una data acconciatura sia bella e alla moda attorno al viso di un attore o di un calciatore

non significa che si ottenga il medesimo effetto attorno a chiunque.

Questo è uno dei punti più importanti e difficili del nostro lavoro e la domanda sorge spontanea.

E' meglio assecondare il cliente oppure fare in modo che alla fine siamo noi, che ce ne intendiamo, a fare quello che è meglio per lui o lei che sia?

Con l'esperienza accumulata in tutti questi anni, sono arrivato alla conclusione che per prima cosa è fondamentale capire che cosa vuole il cliente. E' importante ascoltarlo, magari fargli qualche domanda se si hanno dei dubbi e se non lo si conosce abbastanza.

In un secondo momento, se proprio si vede che la richiesta va contro quello che noi pensiamo è necessario e onesto farglielo presente, naturalmente nel modo giusto, senza offendere, né farlo passare per stupido.

Uno degli errori più grossolani è infatti quello di mettersi sul piedistallo e fare i

sapientoni, magari esibendo nomi tecnici o prodotti alla moda.

Se il cliente non sente ragioni ed è sicuro della richiesta non resta che fare come vuole. Io sono convinto che alla fine la cosa più importante sia la sua soddisfazione, deve uscire dal negozio contento, convinto di essere molto più bello e affascinante di quando vi era entrato.

Esiste però un limite.

L'artigiano ha comunque una sua coscienza che non può ignorare, altrimenti uno varrebbe l'altro e questo non è vero, non deve essere vero. Ricordo un collega anziano, diceva sempre che il parrucchiere non deve impazzire con il cliente, deve comprenderlo, ascoltarlo, ma poi deve mantenere un suo stile, dopotutto quando il cliente entra in quel dato negozio sa che gli verrà fatto un certo tipo di lavoro, se non gli va, che vada da qualche altra parte.

Ma quello che più si è diffuso è indubbiamente il "fai da te". Ciò che sembra essere la grande invenzione dell'epoca

moderna non solo rischia di mettere in discussione molte professioni, come la nostra, ma più che altro tende ad appiattire i risultati. Si vedono sempre di più persone che si fanno dei tagli o dei trattamenti o colorazioni approssimativi, con quelle procedure standardizzate che il commercio ha affidato alla grande distribuzione.

Ci sono migliaia di scaffali grazie ai quali i clienti si convincono di essere abili acconciatori, estetisti, ma anche restauratori o farmacisti. Questo a sua volta rischia di creare una sorta di depressione nei giovani acconciatori che si ritrovano a confrontarsi non tanto con colleghi più o meno bravi, ma con i prodotti in distribuzione nei centri commerciali.

A tutto ciò vanno aggiunti quegli operatori altrettanto improvvisati che non si accontentano di farlo su se stessi, ma aprono addirittura dei saloni. Sempre più spesso appaiono - e talvolta scompaiono con analoga velocità - esercizi senza alcuna competenza,

con ragazzi sovente stranieri, che letteralmente si inventano esperti, utilizzano strumenti ben poco affidabili sul piano igienico e prodotti altrettanto poco sicuri quanto inefficaci.

Mi auguro che a livello politico questo fenomeno venga ostacolato il più possibile, per la salute dei clienti prima di tutto e per la salvaguardia del lavoro di chi si impegna seriamente per offrire qualità e competenza.

## **6.2 - I miei consigli.**

Malgrado tutto quello che ho detto, la professione dell'acconciatore è e resta affascinante, creativa e dinamica, per questo mi sento di dare dei consigli ai giovani per il loro futuro professionale.

Innanzitutto raccomando di imparare la tecnica

E' fondamentale apprendere e sperimentare il più possibile, solo così ci si può creare uno stile personale e unico, la sola cosa

che può differenziare rispetto agli altri. Le mode oggi giorno sono mutevoli, cambiano continuamente, ma credo che il bello vada oltre le mode. Il bello è saper creare armonia di forme, di colori, di abbinamenti. Mi capita e questo succede anche ai miei colleghi, che il cliente arrivi con la foto ricavata dalla pagina di un giornale o di una rivista. La capacità dell'acconciatore non consiste solo nel saper fare quel particolare taglio o quella specifica colorazione, ma nell'adattare il tutto al cliente, al suo viso e alla sua personalità. Non ultimo facendogli capire che può capitare che il suo viso non si adatti per niente a quella acconciatura o che siano i suoi capelli a rendere la cosa impossibile o comunque tale da non garantire gli stessi risultati.

L'acconciatore non deve limitarsi a essere un tecnico, deve diventare un consulente a 360° in modo da saper tener conto delle esigenze della clientela e delle indicazioni del proprio codice deontologico. L'obiettivo alla

fine è sempre lo stesso, un cliente pienamente soddisfatto.

Un'altra cosa molto importante è non smettere di aggiornarsi, di curiosare in ciò che succede nella moda. I tempi del cambiamento e dell'evoluzione sono brevissimi e si rischia di rimanere indietro molto facilmente. Per questo raccomando di guardarsi attorno, di curiosare, di confrontarsi con chiunque, perché si può sempre imparare qualcosa, anche dagli stessi clienti.

Le numerose manifestazioni e gare che si svolgono in giro per il mondo sono preziose occasioni di confronto. Tornare a casa con un premio è bello e dà immensa soddisfazione, ma non vale quanto l'aver imparato qualcosa di nuovo da un collega o comunque da qualcuno durante quell'evento.

Come ulteriore consiglio, suggerisco di coltivare la passione e la creatività.

Non basta continuare a imparare, è necessario coltivare il desiderio di fare cose nuove e personali, il desiderio di sorprendere e

il desiderio di portare avanti la professione malgrado i problemi e i cambiamenti che stanno avvenendo. Credo che questo differenzi il tecnico dal creativo appassionato e penso che il cliente di oggi abbia bisogno di trovare un acconciatore dinamico che mette in discussione se stesso per sperimentare nuove tecniche e modalità di lavoro.

Quindi, una cosa è imparare, una cosa è continuare a imparare e un'altra è coltivare la proprio fantasia.

Infine, non temere mai il sacrificio.

Nulla di grande e di bello si costruisce casualmente, l'impegno è un elemento fondamentale e irrinunciabile per arrivare a risultati grandi e gratificanti. Non è una questione di essere tradizionali, bensì di non temere di sacrificare il proprio tempo e le proprie energie a un progetto di vita rammentando che le piramidi non si sono create da sole e nemmeno in pochi giorni.

Mi viene da dire a questo proposito:  
"Impara un mestiere e il lavoro lo troverai  
sempre!"

### **6.3 - Un ultimo pensiero.**

Realizzare questo libro mi ha consentito di rivivere i tanti momenti della mia vita personale e lavorativa, di ripensare alle innumerevoli persone incontrate e sicuramente al tempo trascorso e mi fa piacere condividere tutto questo anche attraverso le fotografie che ho recuperato.

Ho riportato una serie di ricordi e di riflessioni che mi auguro possano essere utili, ma anche da stimolo per ulteriori riflessioni. In ogni caso, sarò lieto di rispondere a domande o curiosità del lettore che invito sin d'ora a contattarmi o venire in negozio... mi troverà dietro quella stessa vetrina, a svolgere ancora il lavoro che amo.



ASSOCIAZIONE  
ARTIGIANI e PICCOLE IMPRESE  
MESTRE C.G.I.A.



Mestre 15-12-2014  
Prot. N° 188 pz  
Oggetto: congratulazioni

Preg.mo Sig.  
Giorgio Rado

Caro Rado,

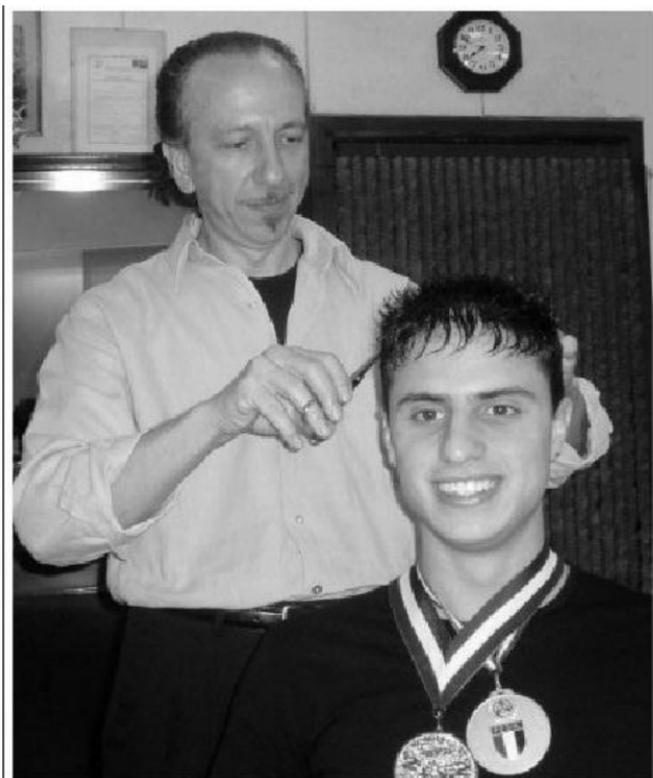
ci congratuliamo con Te per l'elezione alla presidenza della categoria Acconciatori uomo. In attesa di incontrarci nel prossimo Consiglio Direttivo dell'Associazione, cogliamo l'occasione per porgerTi i nostri più cordiali Auguri

Il Segretario  
(Giuseppe Bortolussi)



Il Presidente  
(Roberto Bottan)

**Nomina a Presidente categoria  
Acconciatori uomo.**



**All'opera su un modello dell'Accademia  
U.A.A.M.I.**



**50 anni di attività.**



**Le mie due figlie, Manola e Kerol.**

Dedicato anche a

Questo libro è dedicato anche ad amici e colleghi che mi hanno aiutato nei momenti di difficoltà e hanno gioito con me nei momenti felici.

Ma lo dedico pure agli innumerevoli clienti che si sono affidati a me con fiducia e stima, che quasi vorrei citare a uno a uno per vedere quanti sono.

E infine lo dedico alle mie due figlie Manola e Kerol e ai miei nipoti. Forse futuri parrucchieri?

GRAZIE DI CUORE

Giorgio Rado

# Indice

## Introduzione

1. Il Signor Davide
2. Acidi pericolosi
3. Da Corrado alla U.A.A.M.I.
4. Strumenti, negozio e il trascorrere del tempo
5. La clientela
6. Il futuro della professione