

FABIO ROCCHI

Intervento alla Tavola rotonda sull'ospitalità religiosa in Assisi del 24 gennaio 2020

Sono un camminatore sportivo e per comprare le mie scarpe sono sempre andato in un grande negozio sportivo in centro città, dove una gentile commessa mi assiste sempre con cura, facendomi provare più modelli fino a trovare quello giusto.

A fine dicembre, dovendo comprare un nuovo paio, un amico camminatore mi ha consigliato un piccolo negozietto di provincia, nel quale mi sono recato non senza difficoltà, essendo nascosto dalla strada principale, situato in un vicolino, senza insegne.

Mi sono chiesto cosa mai avrei potuto trovare di meglio in un posto così!

Il negoziante mi ha fatto togliere entrambe le scarpe e arrotolare il risvolto dei pantaloni, poi mi ha chiesto di mettermi di fronte a lui a piedi uniti, poi a piedi allargati e di rifare lo stesso voltandomi: voleva vedere come appoggiavo la pianta del piede, per cercare una scarpa che fosse adatta al mio passo.

MI ha portato un paio di scarpe di una marca a me sconosciuta e le ho calzate entrambe. Mi stavano benissimo e ho fatto per toglierle e pagarle.

Invece me le ha fatte nere, mi ha portato fuori dal negozio e mi ha invitato a fare una corsetta di prova, nonostante io fossi solo un camminatore. Ha così valutato anche il mio appoggio a terra di corsa, convincendosi della bontà della scelta.

Le scarpe costavano poco e gli ho segnalato che potevo spendere anche qualcosa di più, per avere una scarpa ancora migliore per i miei delicati piedi. Mi ha quasi rimproverato dicendomi che la scarpa migliore o più cara non necessariamente poteva essere più adatta a me.

Pagato il tutto gli ho dato appuntamento al prossimo acquisto, ma anche qui non ne ha voluto sapere: dovevo tornare dopo un mese per confrontarci insieme su come stava andando la scarpa ed apportare gli eventuali correttivi.

Ora, secondo voi, io dove andrò a comprare il prossimo paio di scarpe? Quante volte racconterò questa esperienza? Cosa consiglierò ad altri sportivi?

Ecco, questa esperienza personale mi è servita per capire la differenza fra un albergo con personale esperto ed affidabile e una casa religiosa di ospitalità. Noi non dobbiamo fornire un servizio professionale, anche se di alto livello, ma dobbiamo prenderci cura della persona, delle sue necessità, del bene comune di cui può godere tramite noi.

E per fare questo bisogna anche fare rete. E cosa vuol dire questa parola che va tanto di moda? Non basta essere su un portale o farsi pubblicità. La rete è composta da tanti piccoli nodi che si intersecano e resta ben tesa solo se tutti i nodi funzionano bene.

Una famiglia chiama una nostra struttura: *“Pronto, buongiorno, sia una famiglia di 4 persone con 2 bambini: c'è posto a giugno?”*. In caso negativo, la risposta istintiva dei più è *“Mi dispiace, non c'è posto ma abbiamo liberi altri periodi”*. Abbiamo fatto rete? No, siamo solo stati educati e professionali. Avremmo potuto rispondere *“Non abbiamo posto ma più avanti c'è la Casa San Giuseppe”* e già sarebbe stato un passo avanti. Ma fare rete è un'altra cosa. Vuol dire rispondere *“Non abbiamo posto ma qui vicino c'è la Casa San Giuseppe che ha queste tariffe. Se volete li chiamo per sincerarmi se c'è posto e ci risentiamo fra 10 minuti”*. Ecco, questo è fare rete. E' vero che la famiglia andrà in vacanza alla San Giuseppe e non da voi, ma si ricorderà di quanto vi siete presi cura di loro e vi contatterà di nuovo la prossima volta!

Fare rete, fare “vera rete”, quindi, è utile a tutti, soprattutto se anche alla casa San Giuseppe indicheranno voi come alternativa quando saranno pieni.