

Un “pezzo di futuro” per la psicologia

Che io sappia non esistono in Italia grossi studi di psicologi e/o psicoterapeuti, e questo è un male, soprattutto per i neo-colleghi.

Noi siamo una professione giovane, istituita ufficialmente solo 15 anni fa, e con un elevatissimo fattore di crescita (si calcola che il numero degli psicologi in Italia raddoppi ogni 5 anni).

Questi indici farebbero pensare ad un settore in piena crescita ed evoluzione, ad un settore altamente in espansione e quindi con grosse possibilità lavorative e di sviluppo.

Al che riporto i pensieri e le sensazioni comuni, probabilmente di molti colleghi, soprattutto se giovani: “La realtà che io vivo è molto diversa: c’è una grossa precarietà di lavoro, vi sono tanti problemi che sembrano insuperabili..... per noi giovani psicologi sembra che tutto sia difficilissimo. Trovare lavoro come educatore è già una fortuna”.

Tutto questo è superabile, esistono diverse strategie per farlo, e per alcune di queste ho già sviluppato e diffuso compiutamente diverse strategie, a Rimini, Roma, Milano, Bologna e Firenze:

- 1) Un giovane collega può far partire da zero lo studio clinico (attraverso le metodiche: divulgare per farsi conoscere; costruire da zero il passaparola; il momento topico; dai corsi allo studio; ecc.).
- 2) Si può lavorare come psicologi clinici non terapeuti, concentrandosi sulla crescita personale, sull’autostima, sulla creatività, la consulenza di coppia, ecc.

Quello che invece volevo trattare è l’abitudine (che reputo altamente negativa) di noi psicologi a costituire solo piccoli studi.

La maggior parte dei professionisti ha uno sviluppo diverso rispetto a noi: si organizzano e costituiscono studi associati, organizzazioni, collaborazioni, ecc.

Gli avvocati lo fanno, gli architetti, gli ingegneri, i commercialisti, ecc.

Anche i medici, i dentisti, e gli psichiatri che lavorano nel settore privato si organizzano in strutture, in cui combinano professionalità mediche vicine, suddividono le spese (di sede, ma anche infermieristiche e di segretariato), riescono ad operare ad un livello in cui i singoli non sarebbero mai arrivati, ecc.

I dentisti si organizzano, ma in maniera più limitata rispetto alle altre figure.

Un nuovo dentista non inizia mai da zero: i figli di dentisti ereditano lo studio, ma anche chi non ha questa opportunità inizia comunque da uno studio già avviato.

Molto spesso il neo-dentista ha un accordo (economico) con il collega più anziano, per l’utilizzo della sede e dei materiali.

Poi, nel momento in cui se lo può permettere, esce ed avvia uno studio autonomo.

Come tutti ben sanno, i dentisti hanno la fortuna di avere delle parcelle tali da potersi permettere molte cose, tra cui il lavorare da soli.

Tornando a noi, una struttura organizzata, ha un'immagine più solida rispetto ad un singolo, può soddisfare più situazioni e quindi far circolare maggiormente il proprio nome, fare economie di scala, ambire a situazioni altrimenti impossibili, ecc. e può anche favorire l'inserimento di neo colleghi.

Vi faccio un esempio possibile: struttura composta da 2 psicoterapeuti e 2 psicologi più una segretaria.

La segretaria si occupa di: gestire gli appuntamenti; richiedere i compensi e fare le fatture, gestire le bollette dello studio, portare la documentazione dal commercialista, aiutare nella logistica delle attività dello studio, ecc.

Il primo psicoterapeuta ha un orientamento sistemico familiare, mentre il **secondo psicoterapeuta ha un orientamento cognitivo comportamentale**. Quindi si suddividono i pazienti a seconda del proprio orientamento e soprattutto delle attitudini personali.

Il primo psicologo si è specializzato nella crescita personale, svolge corsi per utenti (di comunicazione; di rapporti genitori e figli; ecc.). In più segue diverse persone in un percorso assimilabile al personal coach.

Il secondo psicologo si è specializzato nel counselling, svolge corsi per utenti (autostima; autoaiuto; gestione dell'ansia, ecc.). In più aiuta diverse persone nei momenti di crisi della propria vita.

Lo svolgimento delle attività è tutto sommato semplice da descrivere: lo studio propone una serie di corsi, attraverso questi si raggiungono i maggiori contatti con l'utenza.

Poi una parte dei corsisti inizierà dei percorsi individuali (con gli psicologi e, se è presente una situazione patologica, con gli psicoterapeuti).

In questo caso il primo screening lo effettua sempre uno dei due psicologi (il titolare del corso). Questo perché il primo approccio al corso è un colloquio individuale in cui si valutano le motivazioni, le aspettative, ecc. sostanzialmente è l'analisi della domanda (formativa, o terapeutica ma “camuffata”).

Poi ci sono i contatti generati dal passaparola, in questi casi o la persona contattata direttamente il collega, o lo studio.

Se chiama il collega è perché il passaparola è partito da un ex-paziente, quindi il nuovo paziente va direttamente a lui.

Se chiama lo studio, in mancanza di altre indicazioni, la segretaria assegna la persona in base a chi ha più spazi liberi (nel caso in cui manchi una volontà del paziente stesso). Poi sarà cura dello psicologo/psicoterapeuta valutare la situazione, ed eventualmente effettuare un rimando ad uno dei colleghi.

I problemi di “guadagno personale” vengono superati dalla peculiare formulazione degli onorari, in quanto una parte minoritaria degli introiti viene assegnata al professionista che eroga la prestazione (es. 40%), l'altra parte viene ridistribuita (una volta tolte le spese).

Provate ora ad immaginare di aver fatto il tirocinio in una struttura di questo tipo, di aver visto i colloqui attraverso lo specchio unidirezionale, di aver assistito come spettatore ai gruppi ed ai corsi, e magari nel momento in cui vi sentivate pronti, di aver gestito qualche incontro assieme al collega più anziano....

Oppure immaginate che vi sia uno spazio libero all'interno di questa struttura, e che voi possiate farne parte: magari iniziate gestendo un corso od un gruppo, prima assieme al collega più anziano, poi voi direttamente..... con tutta la tranquillità necessaria, anche perché il lunedì mattina c'è l'incontro con gli altri colleghi dello studio: un momento importante di scambio e confronto.

A questo punto sorge il classico “avvocato del diavolo” e pone la domanda “cattiva”: perché questa struttura, che funziona benissimo così com’è, dovrebbe dare degli spazi ad altri e avere in questo modo una persona in più con cui dividere?

Se inserire una persona nuova significa suddividere i contatti che ci sono già, diviene improbabile che questo succeda, in quanto si andrebbe verso un’operazione antieconomica.

Viceversa dobbiamo considerare che questa struttura funziona bene proprio grazie al fatto di essere costituita da diversi colleghi, che uniscono i propri sforzi, i contatti, ecc.

Semplificando le cose, il nuovo collega deve poter dare un valore aggiunto alla struttura: sia in termini di competenze, sia in termini di contatti.

Uno dei metodi più semplici per poter fare questo è appunto che il neo-collega gestisca un nuovo corso (mai proposto prima), il quale può interessare una nuova utenza, e generare così un numero maggiore di contatti, di clienti, di pazienti.

Con strategie di questo tipo, un nuovo inserimento è a tutti gli effetti una ricchezza per lo studio.

Ad un certo punto diviene ovvio che questo “effetto crescita” non è applicabile all’infinito, ma va monitorato opportunamente.

L’effetto crescita dipende dalle dimensioni della città in cui si opera, ma ancora più dipende **dalla cultura del luogo in cui si opera**, cultura che noi possiamo contribuire a migliorare.

Da questo punto di vista bisogna lavorare con un’attenta analisi della situazione: attraverso iniziative ad **alto profilo di fattibilità**, ed in concomitanza agire in favore di una **sensibilizzazione del territorio**, in modo tale che le iniziative seguenti abbiano un terreno sempre più fertile in cui svilupparsi.

Un abbraccio,

Stefano Sirri