

Diventa Psicologo di successo a sole 19.900 lire!

Diventa psicologo di successo a sole 19.900 lire!

Ovvero, come evitare l'Econo-Psico-Divarciazione, e vivere felici.

Avete in mente quei vecchi, celebri, volantini di 20-30 anni fa ?



Quelli della *“Meravigliosa gita in pullman GranTurismo a sole 19.900 lire”*, per varie mete turistiche ?

Quelli con *“ricca colazione in ambiente di ristorazione”* (=cappuccino all'autogrill), e dimostrazione di pentole annessa?

Ricordo che circa 30 anni fa, corsi entusiasta da mio padre, sventolandolo e dicendogli che avevo trovato un'occasione fantastica! Ricordo bene la delusione quando mio padre, pazientemente, mi spiegò cosa ci stava realmente dietro: non un'eccezionale offerta, ma *un'eccezionale fregatura*, solo ben confezionata.

Ci ripenso spesso, a quel **“prospettare un bel sogno con fregatura annessa”**. Accade ogni volta che sento dell'ultima *“Moda Psicologica Veramente Figa”* (MPVF) di turno:

“Il Master dopo il quale Nulla sarà come più come prima”.

“Il Convegno dove capirai la Tecnica-che-Lava-più-Bianco-di-tutte-le-Altre”.

“Il Seminario tenuto dal SuperRelatore che ha preso la Cintura Nera di Psicologia addirittura in America”.

Ebbene, collega, due regole di base:

1. Se un'offerta/proposta/occasione è “troppo bella per essere vera”, di solito infatti non è vera.
2. Non esiste il master/corso/seminario che “*poi ti garantisce di lavorare*”: se si pubblicizza così, è già segno che non lo è (hanno semplicemente bisogno che tu ci creda, per effettuare su di te l'antica arte della “*Econo-Psico-Divarciazione senza anestesia*”, ovvero la “**rapida separazione del giovane psicologo dai suoi soldi**”).

Questa antica arte fa leva sulla depressione del giovane psicologo davanti al mercato professionale, e la sua frequente tendenza a seguire “**pifferai magici**” che gli promettono meravigliosi futuri lavorativi per “*econopsicodivarcarlo*” meglio.

La tendenza a farsi *econopsicodivarcare* è di solito accompagnata, curiosamente, da lamentazioni rivendicative contro i presunti “capri espiatori” delle proprie difficoltà, di solito individuati in Ordini, Università, Scuole, ENPAP. Cioè, in pratica, **tutto il mondo professionale** (come capri espiatori, mancano solo il draghetto Grisù ed il Presidente della Repubblica, ma qualcuno ci mette pure quelli).



Ma “raccontarsela” che non si lavora solo perché “*sono gli altri, che non ci permettono di lavorare*”, o “*i medici/dirigenti scolastici/amministratori locali sono insensibili/invidiosi, e non capiscono quante cose belle potremmo fare*” ha di fatto uno scopo rassicuratorio: attribuire ad un *locus of control* esterno la causa delle

nostre afflizioni professionali.

Intendiamoci: è vero, verissimo, che **lo stato della professione risente di quella totale mancanza di visione strategica** degli stakeholders della psicologia italiana negli ultimi 25 anni.

Ed è verissimo che in molti casi vi è uno **“sfruttamento dello psicologo anziano sullo psicologo giovane”**, in un’economia categoriale spesso del tutto autoreferenziale ed “endogamica” (come Saturno che mangia i suoi figli, invece di sostenerli e aiutarli).

Ed è altrettanto vero che **alcuni dei protagonisti di questa mancata visione strategica della professione si ripropongono ancora in giro, con vestiti nuovi e idee vecchie**, per “tirare a campare” ancora un po’, a volte prospettando miraggi di futuri occupazionali meravigliosi (dallo psicologo di condominio a quello di supermercato).

Ma MOLTA responsabilità ce la mette il giovane psicologo stesso, in una spirale passivizzante e a volte autodistruttiva.

“Ti senti unico? Beh, lo sei... esattamente come tutti gli altri!”

Il problema occupazionale, infatti, non è solo che in Italia come psicologi siamo ormai 90.000. Il problema aggiuntivo è che **noi psicologi siamo quasi tutti uguali, ci muoviamo allo stesso modo, inseguiamo le stesse chimere.**

Non ci differenziamo tra noi, non portiamo un valore aggiunto rispetto al collega, non cambiamo i canali di invio, non innoviamo, non anticipiamo le “mode”: ci limitiamo a seguirle meccanicamente, fideisticamente, ingenuamente.

Considerazione fastidiosa ? Pensateci.

Ci mettiamo in fila in massa agli incontri sui soliti settori

già supersaturi “*perché ne parlano tutti*”; non innoviamo, ma corriamo sempre dietro al “**problema del momento**”, facendo al volo un paio di “*corsi a pagamento che se non li faise il pazzo o maili fanno tutti è il setto redel futuro*”.



In un’ottica di “macroeconomia categoriale”, siamo terribilmente passivi e ci muoviamo troppo spesso “in gregge”. Così, anno dopo anno, ecco che arrivano sul mercato migliaia di colleghi che hanno faticato per diventare bravi esperti di *mobbing*, che diventano un paio di anni dopo migliaia di esperti di *stress lavoro-correlato*, che diventano l’anno dopo migliaia di esperti di *bullismo*, che diventano poi migliaia di esperti di *mediazione*, che diventano poi migliaia di psicologi “*di base*”, o “*in farmacia*”, o “*del territorio*”, o di (*inserire qui settore a piacere*).

Che poi, sempre a migliaia, corrono a lasciare volantini dal medico di base quando tutti i colleghi vanno dal medico di base, e da quando poi è scattata la “moda” della farmacia eccoci tutti in fila alla farmacia... e quando scatterà la moda dell’andare a pubblicizzarsi presso (*inserire qui luogo a piacere*), tutti correranno a mettersi subito ordinatamente in fila anche lì, sinceramente convinti che “**no, dai, questa volta è vero**”, che questa volta sarà davvero la “*next big thing*”, che ci garantirà le “magnifiche sorti, e progressive” della psicologia professionale...

Paradosso dei paradossi: **seguiamo sempre la massa, facciamo sempre “le stesse cose”, ma speriamo che magicamente le cose**

cambino. E se non lo fanno, è sempre e solo colpa di "qualcun altro"...!

APRIAMO GLI OCCHI!

Non cambiano le cose, se per primi non cambiamo noi.

Cambiamo la nostra "forma mentis", la nostra comprensione di come funziona il mercato economico-professionale, **la nostra tendenza a correre passivamente dietro a mode, dopo mode, dopo mode...**

Iniziamo NOI a dirci che, se da qualche parte corrono tutti e "che è la volta buona", **già solo per quello magari non è una buona idea mettersi in fila di corsa!**

Iniziamo NOI a sviluppare autonomamente linguaggi e competenze economiche, di marketing, giuridico-normative, di project-management e project-financing.

Iniziamo NOI a comprendere quali sono i grandi trend sociali, e ad anticiparli intelligentemente con servizi innovativi che vi possano rispondere!

Iniziamo NOI ad **INNOVARE** le nostre "proposte professionali", e a far fruttare il grande *valore aggiunto* che può portare un buon "esperto dei processi cognitivi, emotivi, relazionali" in moltissimi settori economici.

Non esiste nessuna soluzione magica, non esiste nessuna "Istituzione che ci salverà dall'alto", non esiste nessun "corso che costa un poco è vero, ma se lo fai trova il lavoro", nessun "psicologo di famiglia finanziato magicamente da non si sa chi": ci aiuteranno solo il lavoro innovativo di ognuno, l'impegno determinato e attivo di tutti, un lucido e duro orientamento al principio di realtà del mercato professionale.

Questo è quello che dobbiamo costruire insieme, come Comunità Professionale.

Questo è il radicale messaggio di **responsabilizzazione di tutti** che caratterizza **AltraPsicologia**. Ed abbiamo l'intenzione determinata, solida, energica di cambiare questo declino delle speranze professionali.



Lo stiamo già facendo con la nuova gestione dell'ENPAP, con la radicale innovazione della *Call for Ideas* e l'energico rilancio di Servizi agli iscritti e Trasparenza; lo stiamo facendo con grande intensità all'Ordine del Piemonte, a quello del Lazio, a quello delle Marche, che stanno vivendo un vero e proprio "Rinascimento istituzionale", pieni di servizi ai colleghi, e di attenzione alla promozione attiva della professione.

Vogliamo cambiare strutturalmente il ritmo della psicologia italiana e, oggettivamente, abbiamo già iniziato a creare nuova musica. **Potente.**

Se ti riconosci... ti aspettiamo!