

# Costruire la professione in tempi di crisi

di Rosella De Leonibus



## Redditi bassi, poca forza contrattuale – parliamo di denaro!

Come psicologi liberi professionisti produciamo redditi medi molto bassi, intorno ai dieci-dodici mila euro annui, meno dello stipendio di una commessa. E' evidente che, nella media, non riusciamo a produrre redditi professionali adeguati. A volte ci capita di avere dubbi sulle tariffe delle prestazioni professionali, a volte abbiamo problemi a riscuotere i nostri compensi, dalle Istituzioni che tardano mesi o anni, e anche dai clienti privati, specialmente nel periodo di crisi economica che stiamo vivendo attualmente.

La maggior parte di noi non ha sufficiente forza contrattuale, né possiede il minimo indispensabile di competenze nel *self management* e nello sviluppo della professione.

Eppure, anche in presenza di competenze specialistiche adeguate e di una forte motivazione, una professione non cresce se non siamo capaci di curare aspetti anche materiali dell'organizzazione e dell'attività che svolgiamo.

In troppi casi a noi psicologi manca la capacità imprenditoriale, e a volte questo mina le nostre convinzioni di efficacia.

## Self management da sviluppare

E' utile riflettere su come queste carenze influenzino la capacità di farsi riconoscere e contrattare, e come la nostra categoria debba ancora migliorare il *self management*, non essendo ancora pienamente entrata nella prospettiva di costruire alti livelli di integrazione al proprio interno o con altre professioni, come stanno facendo i medici con gli studi associati, i centri di diagnostica, i centri di salute, le convenzioni con assicurazioni private.

Manca ancora, ad una quota abbastanza alta di noi psicologi, la competenza per sviluppare il nostro reddito e, forse proprio per questo, non c'è pensiero per il futuro.

Il profilo del libero professionista medio è donna (più dell'80%), 40enne, con famiglia, una professionista ancora non del tutto inserita, che probabilmente vede il proprio reddito come aggiuntivo, raramente come fonte paritetica o principale del reddito familiare.

## Professionalizzare il rapporto col denaro

Per promuovere il proprio lavoro, per cominciare a lavorare con redditi adeguati e investire sulla propria professione, è necessario ridirezionare un po' la nostra *forma mentis* dalla "terapia" al business, ad una base di competenze manageriali, fondamentali per ogni libero professionista nel terzo millennio, davanti ai mutamenti e alle incertezze del mercato del lavoro, che vedrà sempre meno lavoratori dipendenti e sempre più liberi professionisti, imprenditori e manager di se stessi.

Dall'esame dei dati sui redditi medi dei colleghi, si potrebbe anche immaginare che un problema degli psicologi potrebbe essere proprio quello del rapporto col denaro: bene molto ambito, ma davanti al quale l'approccio è emotivo, non sempre pragmatico. Talvolta si creano problemi al momento della riscossione, e questo potrebbe far pensare ai nostri pazienti e ai nostri interlocutori che non ci sia un riscontro di reale efficacia delle prestazioni professionali dello psicologo.

Inoltre il sacrosanto desiderio di guadagnare bene col proprio lavoro si pone in contrasto col problema dell'insicurezza professionale tipica della libera professione, che richiede slancio innovativo, intuizione e accettazione di un certo quoziente di rischio.

## **Cose da evitare per cominciare bene**

Massimo Machiorri, l'inventore dell'algoritmo che ha ispirato Google, in un'intervista dello scorso anno sulla rivista "NOVA", ha individuato una serie di regole che possono essere utili nella fase di start-up di una nuova impresa. Le decliniamo nell'ambito della nostra professione, per cominciare a guardare al nostro lavoro, e ai suoi attuali bassi redditi, in termini proattivi. Sono regole che valgono non soltanto per iniziare, ma anche per ogni progetto di sviluppo professionale. Sono espresse al negativo, in quanto sono errori in cui si cade facilmente, ma che devono essere evidenziati e superati.

### **1- FIDARSI**

Anche se le "carte" sono noiose, è importante leggerle di persona, e farsi carico dei problemi burocratici senza troppa leggerezza, con la giusta attenzione. Fidarsi senza controllare è un rischio grave, dai documenti spesso dipende la tranquillità futura (privacy, sicurezza, conservazione documenti, assicurazioni, contratti di locazione, utenze, fisco, previdenza, pubblicità...)

### **2- DUE**

Se si lavora per progetti, ogni progetto deve avere un leader. Specialmente noi donne, che amiamo la condivisione, dobbiamo prenderci la responsabilità di chiarire competenze e sfere d'azione, per non doversi poi complicare la vita con inutili e spesso sotterranei conflitti o frustrazioni. Meglio essere definiti, assertivamente responsabili di quel che si fa e si propone, senza nascondersi dietro ad un plurale...

### **3- SÌ**

E' una parola da usare con attenta consapevolezza, non dire sì, se questo snatura il progetto, se è solo per evitare tensioni. E' importante permettersi di dire no, anche se sembra difficile. Significa scegliere, orientarsi e direzionarsi in modo chiaro.

### **4- TUTTO**

Non si può realizzare tutto subito. Uno sviluppo professionale richiede tempo, ma bisogna anche saper scegliere le priorità, alcune cose è importante realizzarle subito, altre hanno bisogno di preparazione e attesa. Per alcune bisogna stare dentro le scadenze, o anche affrettarsi (organizzazione, sito, fisco, previdenza progetto di lancio...), per altre bisogna saper aspettare e costruire passo passo (passa parola, visibilità, posizionamento...)

### **5- AUTOREFERENZIALITÀ**

Anche se siamo bravissimi, è importante essere consapevoli di come ci vedono gli altri. Superare l'autoreferenzialità per noi vuol dire confrontarsi molto con i colleghi, chiedere feedback ai nostri interlocutori, specialmente quelli del nostro network, fare verifiche, monitorare l'output della nostra professione e la nostra immagine pubblica...

### **6- TACERE**

Più siamo piccoli e nuovi sul mercato, più è importante comunicare quello che si propone, la specificità della nostra offerta professionale, l'area su cui siamo eccellenti. Mai tacere una

risposta a un utente, mai mancare di fare una telefonata informativa, mai lasciar cadere una proposta senza discuterla e senza pronunciarsi, e soprattutto farsi conoscere.

## **7- FIGARO**

Lo psicologo tuttofare non è più adeguato. Va benissimo la flessibilità rispetto ai bisogni e ai disagi che cambiano, ma non possiamo essere dei tuttologi. E' necessario fare squadra e cooperare per coprire varie aree, non serve improvvisarsi fuori dal proprio ambito. Serve invece definire con chiarezza la propria *mission* professionale e il proprio target.

## **8- PERCEZIONE**

La percezione degli altri è reale, più reale delle nostre intenzioni. Se proponiamo qualcosa di innovativo, va presentato in modo attraente. Certo in modo serio, scientificamente fondato, ma non bisogna trascurare di presentarlo nel modo migliore, al momento giusto, alle persone giuste. La percezione che gli altri hanno della nostra idea o del nostro progetto è più decisiva del suo contenuto.

## **9- CRITICHE**

Quando iniziamo qualcosa di importante, riceveremo molte critiche e molte svalutazioni, andremo incontro a frustrazioni e a delusioni di aspettative, alcuni progetti non troveranno realizzazione, altri falliranno.

La nostra convinzione deve servirci a sostenere, senza crollare, l'impatto delle critiche e degli insuccessi, a esaminarli con attenzione, ma ad andare avanti, utilizzandoli in modo costruttivo. Specialmente per le innovazioni, non aspettiamoci subito gli applausi, al massimo diffidenza...

## **10- SOLDI**

Puntare subito a qualcosa tenendo in primo piano solo l'idea di guadagnare è un errore. Le idee migliori e i progetti innovativi all'inizio non danno subito frutti, è necessario saperli sostenere e continuare a investirci prima di vedere i risultati. Tutti noi sappiamo quanta costanza e tenacia serve per crearsi una collocazione nel proprio ambito, e come è necessario attendere e rilanciare molte volte, per veder maturare i risultati.

Intraprendere un'attività professionale è un atto di coraggio e di autonomia, un modo per crescere anche sul piano personale, e un investimento sul proprio futuro.