

Lo psicologo Lino Missio e i suoi corsi per esercenti stressati

“Io, lo strizzacervelli dei negozianti che chiudono”

«**A**RRIVANO con l'insonnia, la tachicardia, spiego loro che da un fallimento può nascere una nuova opportunità di vita. Anche in tempo di crisi»: Lino Missio, psicologo genovese, pioniere della Consulenza filosofica in Italia, tiene un corso per aiutare i commercianti sull'orlo della crisi. Che spesso, a lezione, si portano dietro anche i propri dipendenti. Venti allievi al mese, per un training intensivo di sedici ore di “Comunicazione persuasiva”, a Genova: Missio — che spiega come «ho adattato il lavoro alla mia vita, e ho imparato a non adattare la mia vita al lavoro» — ultimamente si è trovato a dover raddoppiare il numero dei corsi, per le crescenti richieste.

Dottor Missio, chi sono i suoi pazienti?

«Io li chiamo clienti, perché altrimenti rischiano di relegarsi in una dimensione di malattia che è negativa. Sono commercianti, età media 50 anni, soprattutto uomini, titolari di attività anche molto avviate e con parecchi dipendenti. Categorie merceologiche: dall'abbigliamento ai gioielli».

Che sintomi presentano?

«Non dormono la notte, hanno un forte stress: io spiego loro come il loro fallimento, in fondo, sia una risorsa».

Scusi, perdere il lavoro e anche molti denari investiti è una risorsa?

«Certamente. Le perdite economiche, anche ingenti, devono essere viste come un'eccezionale esperienza, come un corso a pagamento di vita. Vede non basta solo la crisi economica a far fallire un esercizio economico».

Ci spieghi.

«In molti casi la crisi esacerba errori commerciali, anche inconsapevoli. Attraverso test che svolgo durante i corsi, molti



Lino Missio

“Tachicardia e insonnia sintomi classici dello stato di disagio”

commercianti comprendono sbagli fatti, opportunità non sfruttate, e soprattutto scoprono le loro potenzialità, spesso rimaste silenti. Ci vuole creatività, entusiasmo, capacità di cambiamento, che significa anche adattamento alle diverse richieste del mercato».

Anche i dipendenti di negozi si rivolgono a lei per affrontare l'ansia della precarietà del lavoro?

«Certamente, ma quasi sempre seguono i corsi con i titolari dell'attività commerciale per cui lavorano: sono i negozianti che portano i propri commessi con sé, per equipaggiarsi insieme e mettere a frutto simultaneamente ciò che possono scoprire. Anche perché spesso i titolari non sono sempre presenti nei negozi e le sorti delle attività commerciali sono nelle mani della buona capacità di comunicazione, di gestione, nell'appeal dei dipendenti».