

Conviene?

Quanto costa affrontare un problema psicologico?

Ogni prestazione professionale, giustamente, ha un prezzo, e se ci rivolgiamo ad un professionista sappiamo bene che andremo incontro ad una spesa. E' possibile dunque sapere quanto costa rivolgersi allo psicologo?

Quando nacque agli inizi del novecento, la psicoterapia, che allora era solo intesa come psicanalisi, si propose subito come una cosa da ricchi. Le cure dello psicanalista erano lunghe, con sedute molto frequenti e dai costi altissimi. È pur vero che, grazie a ciò, con una decina di pazienti quei primi pionieri si garantivano una rendita più che sufficiente per tutta la vita, ma così facendo veniva preclusa a moltissime persone la possibilità di avere un trattamento psicologico.

Bisogna precisare che oggi, tra tutti i professionisti lo psicologo non è certo il più ricco, il nostro è un mestiere con il quale non ci si arricchisce, però qui mi interessa guardare la questione dal punto di vista del paziente, il quale, siccome decide di investire tempo e soldi, si può considerare a tutti gli effetti un "cliente". Un vecchio adagio commerciale recita "Il cliente ha sempre ragione", vediamo allora quali sono queste ragioni.

Anche se ormai riconosciuta come professione sanitaria ed equiparata a quelle medico-specialistiche, la psicoterapia è molto difficile da ottenere nelle strutture sanitarie pubbliche, dove la maggior parte dei costi sarebbe sostenuta dallo Stato. Il più delle volte chi vuole lo psicologo deve pagarlo di tasca propria, anche se, grazie alla normativa fiscale, è possibile detrarre parte della spesa nella Dichiarazione dei Redditi.

Il punto però è un altro: se investo soldi e tempo, mi aspetto un risultato congruo con il mio investimento, nessuno vorrebbe spendere senza avere un risultato degno della spesa affrontata.

Come accade per tutte le prestazioni professionali, però, anche per quella psicologica vige una “obbligazione” del Codice Civile: il professionista viene pagato per garantire il proprio impegno e mettere diligentemente a disposizione le proprie competenze, quindi non è tenuto a garantire un risultato. Pensiamo ad un medico: nel dare le proprie cure è chiaro che garantirà il massimo impegno e la massima professionalità, senza prendere impegni sul risultato finale.

Lo stesso vale per un avvocato che lavora ad un contenzioso, il quale non può garantire che il contenzioso sarà vinto, però può garantire che ci metterà tutto l’impegno e lo studio possibile.

Bene, ma è anche comprensibile che il cliente voglia farsi un’idea di ciò che deve aspettarsi dal lavoro che si intraprende, per decidere se la spesa conviene oppure no.

La sto mettendo su un piano prettamente economico, ma è chiaro che non si tratta solo di un investimento in denaro; l’investimento è anche in termini di tempo, di energie, di coinvolgimento emotivo ecc.

Insomma, se io ho un problema da risolvere, nel consultare qualcuno che mi aiuti a farlo devo poter capire quanto mi costerà, altrimenti, per evitare ciò che non posso conoscere, preferirò tenermi il mio problema, che almeno conosco bene.

Abbiamo detto che un professionista non può dare garanzie e costi riguardo ai risultati che si raggiungeranno, però può essere abbastanza preciso sull’impegno e sull’investimento che il lavoro comporta. Uno psicologo ed uno psicoterapeuta dovrebbero sempre affrontare questo tipo di discorsi con il proprio cliente fin dal primo incontro, dicendo prima di tutto se il problema portato è di loro competenza oppure no. Dovrebbero essere molto chiari sui costi del trattamento, sulle modalità di svolgimento, sull’impegno chiesto alla persona, sui tempi che presumibilmente si impiegheranno per capire se e quanto il lavoro sta avendo gli effetti desiderati.

Solo così chi decide di rivolgersi allo psicologo può sentirsi tranquillo, facendo luce su ciò che sta iniziando.

Le riflessioni che sto proponendo qui, non mi vergogno a dirlo, sono presenti in me da quando ho fatto una esperienza che mi ha segnato profondamente. Ero all’inizio della mia pratica professionale,

pensavo di voler venire incontro alle esigenze dei miei clienti. Questo in sé sarebbe anche giusto, ma evidentemente avevo scelto il modo sbagliato. Si presenta a me una ragazza molto giovane, accompagnata dalla madre. Dopo aver analizzato il problema che mi portavano e fatto le prime manovre del caso, giungemmo al momento del compenso. La signora mi chiese quanto costasse la seduta, tenendo a precisare che, essendo loro di condizione sociale non elevatissima, non potevano permettersi costi troppo esosi. Cadendo ingenuamente in questa trappola, che del tutto involontariamente mi era comparsa davanti, non diedi una risposta precisa. Risposi invece che avremmo concordato insieme, anzi, mi poteva dire lei quanto le era possibile pagare. Bene, fu un errore che mi costò molto caro. La signora disse testualmente: “Mica siamo al mercato a comprare patate!”, poi mi chiese di essere più preciso e, dopo aver riscosso quanto richiesto, non rividi mai più né lei, né sua figlia. Avevo letteralmente mandato all’aria la possibilità di aiutare quella ragazza, proprio perché ero stato poco chiaro nei termini della mia professionalità.

Ricordiamo sempre tutti, noi psicologi per primi, che lavoriamo con la parte forse più delicata e più intima di tutto il complesso mondo che è l’essere umano, ma proprio per questo è quella che ha più bisogno di chiarezza, di definizione e precisione da parte di chi se ne prende cura. I nostri clienti hanno dunque tutto il diritto di sapere quanto presumibilmente dovranno investire, decidendo di conseguenza se ne vale la pena.