Intervista a Emanuela Barreri, la "commercialista con il lettino"

Dottoressa Barreri, psicologa, ma innanzitutto Dottore Commercialista. Come è cambiata questa professione negli anni?

É una professione che è cambiata molto, come peraltro anche altre professioni. Il mondo è più complesso e tutto è più veloce, per cui il commercialista, che ha da sempre molte incombenze, si è ritrovato a dover fare sempre più cose, e soprattutto sempre più velocemente. A questo maggior carico di lavoro non è corrisposto un aumento dei compensi, ma anzi una riduzione dei margini, per cui la categoria si trova a fare i conti con una crisi che è sia esistenziale – nel senso che l'equilibrio vita/lavoro è spesso compromesso – sia economica. Inoltre il rapporto con il fisco è spesso difficile, e i clienti tendono ad addossare al commercialista le proprie ansie. Questo meccanismo di "proiezione" è un meccanismo di difesa del tutto naturale, che però va gestito e contenuto da parte del commercialista, attraverso l'acquisizione di strumenti nuovi.

Altre grandi rivoluzioni alle quali dobbiamo abituarci sono la condivisione del sapere, il lavoro di gruppo, la tecnologia che invade le nostre vite. Ci sarebbe molto da dire ma non mi dilungo…

A un certo punto, la necessità, la curiosità, il piacere, di dare qualcosa di più ai Suoi Clienti. Come ha deciso di "metterli sul lettino", e in cosa consistono questi servizi "integrativi" alla normale offerta di una commercialista?

Belle le parole che ha utilizzato nella sua domanda: è difficile distinguere tra curiosità, piacere o necessità. Sicuramente curiosità e piacere, perché il mondo della psicologia mi ha sempre interessato e ho riscoperto in questi anni che fin da ragazzina leggevo libri a sfondo psicologico. Conoscere i meccanismi della mente e entrare in connessione con gli altri mi fa stare bene, perché mi aiuta a capirli: sento l'altro più vicino e lo posso aiutare. Necessità, invece, sotto due aspetti: se penso ai clienti, perché ritengo sia necessario aiutare i clienti nelle loro difficoltà quotidiane anche sotto l'aspetto psicologico; se penso a me perché credo che ognuno di noi abbia la necessità di trovare il lavoro della propria vita, che ti gratifica e ti fare bene, e io l'ho trovato.

I servizi integrativi che offriamo consistono nel sostenere gli imprenditori e i professionisti sia sotto l'aspetto tecnico più "tradizionale" sia sotto l'aspetto psicologico: in studio ci siamo ripartiti i compiti, e io mi occupo di questo secondo aspetto. Le situazioni possono essere le più diverse: iniziare un'attività, ad esempio, richiede un'impostazione tecnica, ma anche un'analisi delle vere motivazioni sottese, per evitare di fare un buco nell'acqua; le competenze tecniche non bastano, è necessario che anche il "cuore" vada nella direzione giusta.

Molto ha quindi a che fare con il tema del change management e del cambio di mentalità degli imprenditori stessi. Ma le è mai capitato di dare concreta assistenza psicologica a un Cliente

in difficoltà emotiva, guidandolo a fare scelte di salute o combattendo scelte di stress?
Si, il tema è proprio la difficoltà da parte di imprenditori e professionisti ad affrontare il proprio lavoro con un cambio di mentalità. Sembrerà banale dirlo, ma cambiare è difficile, perché ci dobbiamo spostare dal noto all'ignoto. Fare come abbiamo sempre fatto ci dà sicurezza, mentre il cambiamento ci destabilizza. Purtroppo però oggi il cambiamento ci viene imposto dall'esterno e la difficoltà sta nel cambiare il nostro modo di vedere le cose: non perché ci viene imposto, ma perché abbiamo visto e trovato un nuovo modo di lavorare diverso da prima, anche se all'inizio *abbiamo* dovuto "osare" l'ignoto del cambiamento.
Mi trovo spesso a dover aiutare clienti in difficoltà emotiva, che vivono sulla propria pelle la difficoltà di dover licenziare delle persone o di chiudere la loro azienda, che per loro "è come un figlio". Quando il carico di stress è troppo elevato ci possono essere delle ripercussioni di tipo fisico importanti, ed effettivamente in passato ho affrontato una situazione particolarmente grave in cui ho guidato l'imprenditore a fare una scelta di salute personale, non scontata, grazie alla quale oggi sta assai bene.

L'eccessiva pressione dell'ambiente, come noto, stimola la produzione di cortisolo, l'ormone dello stress, che pregiudica l'equilibro psicofisico dell'organismo: un consiglio pratico si sente di dare a un imprenditore stressato che leggerà questa intervista?
Respirare, rallentare e farsi aiutare. Non c'è una soluzione unica, e ci sono molti strumenti, dalla mindfulness, alle arti marziali, alla cura grazie alla parola, con uno psicologo. Credo che ognuno di noi debba trovare il proprio percorso e farsi aiutare nel trovarlo, superando la paura di farsi vedere in difficoltà. Gli direi che non è solo: ci sono persone che lo comprendono e possono aiutarlo.

Come vede la professione di commercialista di qui a 10, 15

anni…?

Vedo il commercialista come un consulente a 360^ che ha una visione sistemica e si prende cura dei propri clienti indirizzandoli se necessario verso altri professionisti – magari altri commercialisti, ma non solo – specializzati nelle singole materie. Un po' il "medico di famiglia di imprese e professionisti", nella sua accezione più nobile: colui che ti conosce da sempre, al quale ti puoi affidare e che ti prenderà in carico aiutandoti realmente nelle tue scelte.

Grazie per la sua gentile disponibilità, e… buon lavoro per l'intenso autunno che sicuramente la attende!