



Fai il punto sulla tua professione e progetta la tua crescita

Lo Psicologo e la motivazione, la competenza, il lavoro,
l'atteggiamento mentale e il futuro professionale

INDICE:

1. Introduzione
2. Motivazione e competenze
3. Come analizzare le tue competenze
4. Mercato del lavoro: Chi c'è là fuori e cosa cerca?
5. Mindset: farsela prendere bene o male, a te la scelta!
6. Disegna il tuo futuro professionale
7. Riferimenti bibliografici
8. Altre letture su HT

1. Introduzione

Il mestiere di Psicologo ci spinge a riflettere costantemente su chi siamo come professionisti e sugli obiettivi che vogliamo raggiungere. Negli ultimi anni, i cambiamenti sociali, economici e relazionali hanno trasformato profondamente il nostro lavoro. Ad esempio, la pandemia ha accelerato l'adozione del **lavoro online** e dello **smart working**, richiedendo nuove competenze e strumenti tecnologici. Inoltre, le intelligenze artificiali stanno modificando il modo in cui le persone lavorano, accedono alle informazioni e cercano supporto, influenzando anche il nostro ruolo professionale. Lo Psicologo, lavorando a stretto contatto con le persone, deve confrontarsi costantemente con i cambiamenti. Per restare al passo, è essenziale adottare un metodo che consenta di riflettere sulla propria identità professionale e di pianificare il futuro con maggiore consapevolezza.

In questo articolo esploreremo tre pilastri fondamentali per organizzare e riorganizzare la tua professione nel cambiamento: creare la tua **missione**, comprendere il **mercato del lavoro** e sviluppare il giusto **mindset**. Con esempi pratici e domande guida, ti accompagneremo in un percorso operativo e concreto per aiutarti a progettare la tua crescita professionale.

2. Motivazione e competenze

Qual è la tua "missione"? La missione è il "perché" della tua attività. Rappresenta la tua direzione e l'impatto che vuoi avere nel mondo. Non è una semplice dichiarazione, ma una guida che orienta le tue scelte quotidiane. Per costruirla, bisogna partire da due elementi: motivazione e



competenze.

Come comprendere le tue motivazioni. La motivazione è ciò che ti spinge ad agire. Spesso, per capirla a fondo, è utile riflettere sui momenti in cui ti sei sentito/a pienamente realizzato/a nel tuo lavoro.

Facciamo un esempio: Ricorda un momento in cui un cliente o un progetto ti ha fatto pensare: "*questo è esattamente quello che voglio fare.*" Forse è stato quando hai aiutato un adolescente a superare una fase difficile, quando un'azienda ha applicato con successo un tuo intervento formativo o quando un paziente è riuscito a gestire un momento di crisi.

Ripensa a quel momento e chiediti: *perché quella situazione mi ha fatto sentire nel posto giusto? Quali aspetti del lavoro in quel momento mi hanno motivato di più?*

Rispondi in modo concreto a queste domande, concentrandoti sugli aspetti che ti hanno reso felice nel tuo lavoro. Non limitarti alla soddisfazione del cliente: rifletti su cosa, secondo te, ti ha reso efficace e ti ha dato soddisfazione.

Se hai poca esperienza perché ti sei laureato da poco, non preoccuparti. Pensa a cosa ti ha motivato di più durante il tuo percorso di studi o nei primi passi nel mondo professionale e parti da lì.

Ad esempio, io mi sono laureata molti anni fa, ma posso dire che ciò che mi ha sempre motivato è stata la possibilità di svolgere un lavoro vario e di spiegare concetti complessi in modo semplice. Questo è sempre stato il filo conduttore della mia motivazione e della mia missione. Con il tempo, ovviamente, ho affinato questa capacità, ma fin dall'inizio è stato un aspetto fondamentale nel mio modo di avvicinarmi alla professione.

Poi chiediti: *cosa accomuna quei momenti di realizzazione?*

Spesso, la risposta a queste domande ti aiuta a identificare il "perché" profondo della tua professione, che sarà la base per costruire la tua missione. Ad esempio, il fatto che avevi "carta bianca", che ti sei sentito sicuro con quel metodo specifico o che un tuo modo di essere (ad esempio l'ironia) è stato facilitante per le persone con cui lavoravi.

3. Come analizzare le tue competenze

Le competenze sono ciò che ti permette di **trasformare la motivazione in azione**. Possono essere tecniche (es. l'uso di un test psicologico) o trasversali (es. empatia, gestione di gruppi, capacità di spiegare le cose in modo semplice, capacità di gestire lo stress).

Ti faccio un esempio: immagina di voler sviluppare la tua attività nella consulenza aziendale. Le competenze tecniche potrebbero includere la conoscenza di strumenti come, ad esempio, il test MMPI-3, mentre quelle trasversali potrebbero riguardare la capacità di comunicare efficacemente in un contesto aziendale.

Domande guida:

- Quali sono i tuoi punti di forza in termini di competenze tecniche e trasversali?
- Quanto questi punti di forza rispecchiano ciò che ti motiva di più?
- Quali competenze ti mancano e come potresti acquisirle?

Attenzione: per rispondere, pensa a quelle competenze che vorresti acquisire in linea con la tua motivazione. Un'analisi onesta delle tue competenze ti aiuterà a capire se ciò che desideri è alla tua portata o se hai bisogno di formarti ulteriormente.



4. Mercato del lavoro: Chi c'è là fuori e cosa cerca?

La seconda tappa del tuo percorso è esplorare il mercato del lavoro. Capire **cosa cercano i tuoi potenziali clienti** è cruciale per progettare una strategia vincente.

Il mercato del lavoro è in continua evoluzione: la pandemia ha accelerato lo sviluppo dello smart working e dei servizi online; l'intelligenza artificiale sta rivoluzionando molte professioni, compresa quella dello Psicologo. Come possiamo navigare in questi cambiamenti?

Facciamo un esempio. Supponiamo che tu voglia entrare nel settore del supporto psicologico per genitori di adolescenti. Esiste una domanda attiva in questo ambito? Lo so che parlare di soldi è sempre un tabù ma è importante chiedersi se là fuori ci sono persone disposte a spendere soldi per il servizio che offri.

- *Quali professionisti sono già presenti e cosa offrono?*
- *Ci sono bisogni specifici (es. supporto online) che non vengono ancora soddisfatti?*
- *Chi si occupa delle stesse cose che fai tu?*

Puoi cercare i loro siti web o profili LinkedIn. *Cosa rende unico il tuo servizio rispetto agli altri? Ad esempio, un approccio personalizzato, l'uso di tecnologie innovative, o la tua esperienza in un settore specifico. In quali ambiti ci sono opportunità ancora poco esplorate?* Segui professionisti del tuo settore su LinkedIn o altri social. Partecipa a gruppi di discussione online e chat professionali. Rimani aggiornato su eventi, bandi e opportunità tramite il tuo Ordine professionale o enti come l'ENPAP. Mantenere il polso del mercato ti aiuterà a essere reattivo/a alle opportunità e ai cambiamenti.

5. Mindset: farsela prendere bene o male, a te la scelta!

Il mindset, o **atteggiamento mentale**, è il filtro con cui interpreti la tua realtà professionale. Spesso, il modo in cui affrontiamo le difficoltà può fare la differenza tra un percorso stagnante e uno in continua evoluzione.

Innanzitutto, per avere il giusto mindset, è necessario fare una cosa: **evitare la trappola delle lamentele!** Uno degli ostacoli più comuni è infatti il vittimismo: "C'è troppa concorrenza", "Il nostro lavoro non è valorizzato", "Gli ECM sono un peso". Questi pensieri, per quanto comuni, consumano energie senza generare valore perché ti fanno passare la voglia di fare qualunque cosa. Non ti sto dicendo che non ci siano ostacoli nel perseguire un obiettivo professionale, dico solo che se ti limiti a constatare che ci sono ostacoli, senza pensare a come affrontarli, rischi di rimanere dove sei. Come puoi fare? Invece di lamentarti dei costi per gli ECM, scegli corsi che rafforzino il tuo posizionamento sul mercato.

Coltivare un atteggiamento positivo è necessario per trovare energia, anche quando le cose non vanno come vorresti. Impara dai fallimenti e considerali come parte del tuo percorso. Thomas Edison disse: "Non ho fallito. Ho solo trovato 10.000 modi che non funzionano." Questo tipo di atteggiamento è essenziale per chi vuole crescere.

Domande guida:

- *Quali pensieri hai su di te come professionista?*
- *Sono incoraggianti o limitanti?*
- *Come reagisci quando qualcosa va storto?*
- *Ti fermi o cerchi soluzioni?*
- *Quanto tempo dedichi a lamentarti rispetto a quello che investi nel progettare?*

Coltivare un atteggiamento positivo è necessario per trovare energia, anche quando le cose non vanno come vorresti.



6. Disegna il tuo futuro professionale

Fare il punto sulla tua professione richiede tempo, introspezione e un metodo solido. Parti dalla tua missione, studia il mercato e coltiva un atteggiamento positivo per costruire un futuro che rifletta le tue aspirazioni.

Un esercizio pratico:

- Scrivi una frase che riassume la tua missione professionale (es. "Aiutare le famiglie a costruire relazioni più sane e felici").
- Identifica tre competenze che vuoi sviluppare nei prossimi sei mesi (es. gestione di gruppi, utilizzo di software di terapia online, tecniche di Mindfulness).
- Annota tre azioni concrete per esplorare nuove opportunità di mercato (es. creare un profilo LinkedIn professionale, partecipare a un webinar di settore, contattare un collega per discutere di possibili collaborazioni).

Sei pronto/a a costruire il tuo futuro professionale in modo consapevole e strategico?

7. Riferimenti bibliografici

- How Great Leaders Inspire Action, Simon Sinek, TED
<https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4>
- Gli Psicologi e la sindrome dell'impostore
<https://senzacamice.wordpress.com/2024/11/06/gli-psicologi-e-la-sindrome-dellimpostore/>
- **Osterwalder A., Pigneur Y. (2012)**, *Creare modelli di business. Un manuale pratico ed efficace per ispirare chi deve creare o innovare un modello di business* (A. Salvaggio, Trad.), FAG

5. Altre letture su HT

- Luisa Fossati, "[Lavorare nella Psicologia: come posso orientare efficacemente le mie scelte professionali?](#)", articolo pubblicato su HumanTrainer.com, Psico-Pratika n. 199, 2023