

nella foto
lo studio di
Educazione Visiva
di Laura Canepa



Una grande iniziativa di Vision
Wellness Club

attualità



Così il Centro Ottico diventa un Centro Benessere

Ogni promessa è debito. E così, dopo avervi descritto, nel numero scorso de «L'Ottico», i programmi e gli scopi del Vision Wellness Club, ed avervi spiegato, in un altro articolo su questo stesso numero, come trasformare il vostro negozio di ottica in una Azienda, adesso entro nel vivo, iniziando a presentare a tutti gli ottici d'Italia i protagonisti della nostra iniziativa. Che - voglio ricordarlo - parte da un principio fondamentale: il cliente del centro ottico non

è la persona che entra per comprare, ma è la persona che entra per essere aiutata. Faccio una premessa: tutti coloro che vorranno saperne di più, potranno contattarmi all'indirizzo e-mail: info@gecoweb.it. Risponderò ad ogni domanda. Partiamo da un dato di fatto fondamentale. Dal buon funzionamento dei nostri sensi dipende la qualità della nostra vita, cioè il benessere. Ma in quali percentuali? Eccole, messe a punto da uno staff di studiosi consulenti dell'AIEV, l'Associazione Italiana per

di Angelo Sacchi,
Presidente di
Vision Wellness
Club
e-mail:
info@gecoweb.it

l'Educazione Visiva. Leggete anche per capire l'importanza estrema del vostro lavoro e della vostra funzione sociale. Il benessere della persona dipende per il 3% dal gusto, per il 3% dall'olfatto, per il 3% dal tatto, per il 16% dall'udito e per ben il 75% dalla funzione visiva. Ed ecco spiegato perché l'ottico optometrista può svolgere una funzione di altissimo livello per aiutare il cliente (la gente) a vivere meglio. Ma per far questo, per diventare realmente una guida, un amico su cui poter sempre contare, l'ottico non può limitarsi ad esporre la produzione, a confezionarla in graziosi pacchetti e a procedere all'incasso. Così facendo, non aumenterà mai il proprio raggio d'azione. L'ottico deve diventare prima di tutto un Educatore Visivo. Perché - così come a parlare, ad esprimersi, a comunicare - ognuno di noi deve imparare a vedere. Sì, imparare: avete capito bene. E per imparare qualsiasi cosa, tutti abbiamo bisogno di qualcuno che ce la insegna.

Nel nostro settore, come già detto la volta scorsa, abbiamo dato vita al Vision Wellness Club, che, oltre a fornire agli ottici aderenti tutta una serie di servizi personalizzati, ha organizzato per essi un «Campus» dove formiamo i futuri Educatori Visivi, perché la vista ottimale non dipende solo dall'occhio, ma anche dalla mente e dal cuore, dal nostro atteggiamento mentale e dal relax fisico e psichico. Gli ottici che hanno frequentato i nostri corsi hanno capito perfettamente che il nostro scopo è formare un network nazionale di ottici specializzati in Educazione Visiva, iscritti al Vision Wellness Club, i quali applicheranno ai clienti, nei loro negozi la metodologia appresa nel «Campus». Insomma, domani gli ottici si chiameranno «Educatori Visivi». A partire da questo numero, vi presentiamo i veri protagonisti della nostra iniziativa. Iniziando da Laura Canepa, ortottista ed assistente in oftalmologia, fondatrice dell'AIEV, docente del corso professionale per insegnanti del metodo Bates di Milano e direttrice del primo corso di Vision Wellness Club riservato agli ottici. Laura Canepa ci

spiegherà come ha imparato, come ha capito, come insegna.

Lascio la parola al direttore di «MIX Magazine, la rivista dei Cinque Sensi», il giornalista e scrittore Luciano Garibaldi, che è andato ad intervistarla con un pacchetto di domande pronte sul suo taccuino.

Come ben sanno tutti coloro che ci leggono, l'ortottista è "l'operatore sanitario che, in possesso del diploma universitario abilitante e su prescrizione del medico, tratta i disturbi motori e sensoriali della visione ed effettua le tecniche di semeiologia strumentale-oftalmologica" e "svolge la sua attività professionale in strutture sanitarie, pubbliche o private, in regime di dipendenza o libero-professionale". Bene, signora Canepa, nel 2003 lei è stata la socia fondatrice dell'AIEV, l'Associazione Italiana per l'Educazione Visiva. Che cosa ha spinto una ortottista e assistente in oftalmologia quale è lei, a compiere questo passo?

«Da sempre mi occupo dei disagi visivi legati ai problemi muscolari dell'occhio, riuscendo ad aiutare moltissime persone che utilizzavano la loro funzione visiva in condizioni di stress».

nella foto
Laura Canepa
nel suo studio





Ci fa un esempio di chi sono queste persone?

«In primo luogo i bambini, che rispondono spesso a stimoli irrazionali, ma ben presto la mia esperienza si è allargata a moltissime persone adulte, specialmente stressate per l'uso continuo dei videoterminali. Ho potuto così sperimentare l'efficacia del sistema "olistico", che considera la persona nell'insieme dei suoi aspetti comportamentali: la postura, il respiro, la tensione muscolare, il movimento e così via. Capire che dietro la funzione visiva c'è tutto un lavoro della mente, mi fece comprendere quanto fosse ampia la problematica della visione, e quale tipo di cultura richiedesse per essere approfondita. Con alcuni colleghi e amici, fondai l'AIEV per diffondere questa cultura, ossia la consapevolezza che la funzione visiva può essere migliorata non solo con l'occhiale, ma assieme all'occhiale: straordinario strumento del quale tuttavia è possibile non diventare dipendenti. In altre parole, mi sforzai di trovare un punto di contatto, una via d'intesa, tra le persone che indossano gli occhiali persino sotto la doccia e le persone che rifiutano gli occhiali, che non vorrebbero metterli mai. Il che – l'esperienza me lo ha insegnato – può significare anche sconfiggere lo stress».

Adesso è anche direttrice del Corso per la formazione di Educatori Visivi all'interno del Campus del Vision Wellness Club: perché ha accettato questo incarico? Che cosa l'ha «ispirata» del Vision Wellness Club?

«Mi ha ispirato la stessa consapevolezza che mi spinse a contribuire alla fondazione l'AIEV, ma questa volta l'esperienza che mi accingo a compiere è ancora più esaltante perché, conoscendo bene il mondo dell'ottica, ritengo fondamentale che questa cultura venga assimilata da chi – come attività fondamentale del proprio lavoro commerciale – si occupa della vista: cioè gli ottici optometristi che, una volta apprese le necessarie tecniche, potranno instaurare con i loro clienti un rapporto molto più ampio rispetto a quello che esiste tra chi vende e chi compra un paio di occhiali. Potranno, insomma, favorire e dispensare benessere».

Chi è Laura Canepa, la direttrice del primo corso del «campus» di Vision Wellness Club

Laura Canepa – ritratta nelle foto che illustrano questo servizio, all'interno del suo centro di Educazione Visiva Ottica Zeta di Genova – è ortottista e assistente in oftalmologia, socia fondatrice dell'AIEV (Associazione Italiana per l'Educazione Visiva) e docente del corso professionale per insegnanti del Metodo Bates di Milano. Da sempre si occupa di Educazione Visiva ed è la direttrice del «Campus» organizzato da Vision Wellness Club e destinato agli ottici italiani che vogliono diventare, a loro volta, educatori visivi, capaci di dispensare non soltanto ausili tecnologici, ma anche benessere. Laura Canepa opera prevalentemente a Genova e organizza conferenze e seminari di gruppo e lezioni individuali a Genova e fuori città.

www.vistabates.it

A chi si rivolge il corso? Soltanto agli ottici e optometristi?

«Esattamente. Agli ottici, optometristi e ortottisti i quali, grazie alla loro preparazione, sono particolarmente attrezzati per comprendere queste tecniche, che consentiranno loro di proporre alla propria clientela il benessere visivo».

E qual è, in sintesi, la proposta del corso?

«Intendiamo proporre ai professionisti della visione di adeguarsi ad esigenze di mercato molto chiare. Le persone hanno bisogno di sentirsi al centro dell'attenzione di chi si occupa dei loro problemi funzionali. La nostra proposta è semplice e al tempo stesso rivoluzionaria: trasformare un centro ottico in un centro benessere, un Vision Wellness Club, come recita la sigla dell'organizzazione, con una risonanza incredibile per ciò che concerne l'espansione della



nella foto Laura Canepa con la tabella per il coordinamento degli emisferi



un piccolo studio. Non è necessario un grande salone. Basta dare un po' più spazio al cosiddetto "box della vista" di cui ogni ottico dispone, e renderlo accogliente. Nell'ambiente dedicato all'Educazione Visiva devono primeggiare comfort, accoglienza, luce, colore. Tutte cose non costose, frutto della capacità dell'ottico di interagire con il proprio cliente che, per l'occasione, diventa un allievo».

E quali sono gli strumenti di cui l'Educatore Visivo deve dotarsi?

«Abbiamo creato un semplice ed efficace kit di ausili tecnici come, per esempio, gli occhiali "a foro stenopeico", o "a reticolato"».

Di che si tratta?

«Lasci che le faccia io una domanda. Lei ha qualche problema visivo?»

Sì, sono presbite dall'occhio destro.

«Bene, allora indossi questi occhiali e provi a leggere il giornale...».

Fantastico! Riesco a leggere qualsiasi parte del giornale, anche gli articoli stampati con i caratteri più piccoli.

«E lo sa perché? Perché il suo occhio, dietro la griglia dei fori, ha ricevuto uno stimolo molto semplice: quello di muoversi. L'occhio che non vede bene è quello che, a un certo punto, ha incominciato a fissare. Grazie al nostro elementare supporto, il reticolo posto davanti all'occhio trasmette l'input, a livello mentale, di ripristinare il movimento dell'occhio, che si era rallentato, fermato, bloccato. Ecco un esempio concreto di rieducazione visiva, di ritorno alle buone abitudini perdute: movimento e non più fissità. Ciò vale soprattutto per coloro che trascorrono ore e ore davanti al computer. Come è accaduto a lei, il cliente che prova l'occhiale "a reticolato" ha la sensazione di vedere con i propri occhi meglio che con l'ausilio della lente. E così capisce che l'Educatore Visivo lo aiuterà a recuperare un benessere totale per la propria persona».

professionalità. Quando l'ottico mette al centro del proprio lavoro non più soltanto la vendita, ma il benessere del proprio cliente, quest'ultimo lo avverte immediatamente e ha così inizio un percorso comune. Tra l'ottico e il proprio cliente si instaura un rapporto molto più solido e duraturo che non quello basato sulla semplice vendita, o sulla realizzazione di un supporto visivo sulla base di una prescrizione medica. Diventando Educatore Visivo, l'ottico inevitabilmente consolida in modo definitivo la propria clientela».

Ciò comporta vantaggi anche in termini di business?

«Il business è implicito nel concetto di consolidamento della clientela. Oggi assistiamo ad una fluttuazione della clientela a seconda della pubblicità. Noi vogliamo essere al di sopra di tutto questo. Noi non vendiamo soltanto, ma fidelizziamo. E se fidelizziamo una persona, fidelizziamo la sua famiglia e molto spesso i suoi amici, le persone del suo "giro".

Come deve attrezzarsi un centro ottico che voglia proporre tecniche di Educazione Visiva? Quali sono i requisiti logistici?

«Non sono assolutamente pesanti, e meno che mai proibitivi. E' sufficiente disporre di

Insomma, avere sì gli occhiali, portare sì le lenti a contatto, ma non esserne dipendenti. Siamo in chiusura, signora Canepa. Ci può dare qualche indicazione sulla durata dei corsi del Vision Wellness Club?

«Prevediamo due giorni al mese per il primo corso, che avrà la durata di sei mesi e si articolerà su sei work shop incentrati sui seguenti temi: come trasformare il Centro Ottico in un centro benessere: le basi dell'Educazione

Visiva mediante il Metodo Bates; gli strumenti del metodo Bates; la psicologia della visione; il marketing dell'Educazione Visiva; la visione binoculare; infine, il metodo Bates integrato.

Calcolando che i negozi di ottica sono chiusi il lunedì, abbiamo pensato di dedicare a ognuna delle sei lezioni un lunedì e un martedì per ogni mese. A queste prime sei lezioni del corso ne seguiranno altre sei per completare la formazione».



Corso di formazione per Educatori Visivi

Periodo: febbraio – luglio 2007

**Ogni sessione è strutturata su 2 giorni: lunedì e martedì
Il corso è riservato ad un massimo di 24 persone**

Titolo	Relatore
1° sessione: "Come trasformare il Centro Ottico in un centro benessere: le basi dell'educazione visiva mediante il Metodo Bates"	Sig.ra Lairetta Canepa – Ortottista
2° sessione: "Gli strumenti del metodo Bates"	Dott.ssa Vincenza Rosaspini – Oculista Sig.ra Lairetta Canepa – Ortottista
3° sessione: "La psicologia della visione"	Dott.ssa Marisa Martinelli – Psicologo
4° sessione: "Il marketing dell'Educazione Visiva"	Sig.ra Lairetta Canepa – Ortottista
5° sessione: "La visione binoculare"	Sig.ra Alessandra La Rosa - Optometrista
6° sessione: "Il Power Vision System integrato con il Metodo Bates"	Sig. David De Angelis – Atleta e scrittore Sig.ra Lairetta Canepa - Ortottista

Per informazioni e iscrizione:

Vision Wellness® Club – Segreteria CAMPUS: Dott.ssa Serena Rondello
(Tel. 010 5956655 – e-mail: info@gecoweb.it).