

# PO.

platform optic

INTERVIEW

**Naomi Barucca**  
**Marc Juncosa**  
**Margherita Macciò**  
**Eliana Soprani**

COVERSTORY

**Alessandro Casoni**

Contiene I.P. - ISSN 2420-8795





per i futuri corsi. Vorrei sottolineare che il nostro non è un puro 'corso di formazione': il nostro percorso prevede il trasferimento di competenze ma anche un puntuale affiancamento a chi si candida a diventare Centro Vista Fragile. L'efficacia della formazione emerge non solo dalla partecipazione al percorso ma, soprattutto, dall'impatto generato tramite il lavoro quotidiano all'interno dei Centri Vista Fragile. È importante che si segua il percorso completo e il punto fondamentale è che chi vuole attivare un Centro Vista Fragile sia affiancato da noi e abbia la nostra strumentazione. Chi diventa Centro Vista Fragile si inserisce in un circuito dove trova costante sostegno e formazione continua.

#### **DOVE SI TENGONO I CORSI?**

**M.M.:** Nella nostra sede di Genova, abbiamo bisogno di conoscerci e trasferire competenze per poter modulare il percorso a seconda delle esigenze dei partecipanti. Infatti, stiamo realizzando tante edizioni con classi che ci permettano di seguire gli allievi in modo puntuale ed efficace. In più, è per noi fondamentale che possano contare sul nostro supporto continuo sia dal punto di vista tecnico che da quello della comunicazione.

#### **NAOMI, CI RACCONTAREBBE LA SUA ESPERIENZA A LIVELLO FORMATIVO CON UNA REALTÀ COSÌ PARTICOLARE COME FONDA?**

È stato un percorso molto interessante perché abbiamo affrontato una tematica che avevo toccato durante i miei studi universitari presso l'Università Bicocca di Milano. Avevo già avuto modo di venire a contatto con il mondo dell'ipovisione durante il tirocinio all'Ospedale Niguarda

ca' Granda però esclusivamente nell'ambito dell'oculistica pediatrica. Il percorso con FONDA è stato un momento molto particolare perché la composizione delle classi permetteva di essere seguiti in modo personalizzato. Si tratta di una proposta formativa seria e arricchente, specialmente sotto l'aspetto etico. Infatti, prima ancora di insegnare competenze tecniche e la conoscenza dei protocolli, l'Accademia FONDA trasmette valori quali l'ascolto per poter aiutare chi ha necessità particolari e quindi ha bisogno di un supporto dedicato. Ed è un insegnamento che ormai è parte integrante del mio bagaglio professionale. In negozio non sapevo come approcciare queste persone, invece ora ascoltando riesco a individuare i bisogni e gli ausili opportuni.

#### **ELIANA TU FAI PARTE DEI CENTRI VISTA FRAGILE DA UN PO' DI TEMPO; QUINDI, HAI GIÀ UN'ESPERIENZA DA RACCONTARE RISPETTO A QUESTO PERCORSO...**

Il mio percorso è nato durante un Master universitario in Bicocca di Ipovisione Geriatrica durante il quale c'è stato un intervento di Michele Iurilli (ndr. CEO e Founder di FONDA) e il suo progetto era perfetto per il proseguo della mia formazione. Ho aderito subito a questa sua iniziativa, perché, spesso, il mio percepito era di essere sola in questo nuovo mondo e sentivo il bisogno di avere più formazione possibile ma, soprattutto, avere la possibilità di interfacciarmi con professionisti che trattavano questa tematica. Il fatto di essere ora un punto di riferimento per gestire queste fragilità sul mio territorio e avere gli strumenti per un'operatività vera e propria, è molto importante per la mia professione e per il mio centro ottico.

FONDA

# Saper ascoltare per aiutare a vedere meglio

Paola Ferrario

PER POTER TRATTARE LA TEMATICA DELLA **VISTA FRAGILE** ALL'INTERNO DI UN CENTRO OTTICO BISOGNA POSSEDERE DETERMINATE COMPETENZE CHE NON INCLUDONO SOLO L'ASPETTO TECNICO MA ANCHE LA **CAPACITÀ** DI **ASCOLTARE** E DI **PROPORRE IL GIUSTO PERCORSO** ALLE PERSONE CON QUESTA PROBLEMATICHE.



**FONDA**, Società Benefit specializzata nella proposizione di soluzioni ottiche avanzate per aiutare le persone a mantenere le abilità visive anche in presenza di patologie oculari, è una realtà unica sul territorio italiano. A margine della terza edizione di **Officinae FONDA**, l'appuntamento annuale dell'azienda genovese che ha riunito 40 ottici optometristi parte del network dei **Centri Vista Fragile**, abbiamo approfondito questa delicata tematica attraverso le parole di **Margherita Macciò, Responsabile Commerciale e Marketing di FONDA**, e di due **optometriste** che hanno finito il percorso dell'Accademia e sono le referenti dei loro Centri Vista Fragile: **Naomi Barucca** ed **Eliana Soprani**.

## QUALI SONO GLI STEP DA SEGUIRE E QUALI PRESUPPOSTI BISOGNA POSSEDERE PER DIVENTARE UN CENTRO VISTA FRAGILE?

**Margherita Macciò:** È importantissimo, a priori, comprendere cosa significa questa diversificazione per decidere di investire in questa specializzazione. Con il termine 'investire' mi riferisco non soltanto al nostro percorso, ma, soprattutto, ad avere risorse interne che intendano dedicare parte del proprio tempo anche alla Vista Fragile. L'iter parte dalla candidatura tramite il nostro sito, li richiamiamo e fissiamo una videochiamata in cui descriviamo il quadro delle attività che proponiamo e indichiamo le date disponibili