

## Appendice III. Competenza e definizione della competenza

### Competenze degli psicologi

Lo scopo complessivo dell'esercizio della professione di psicologo è di sviluppare e applicare i principi, le conoscenze, i modelli e i metodi psicologici in modo etico e scientifico al fine di promuovere lo sviluppo, il benessere e l'efficacia di individui, gruppi, organizzazioni e società.

Questa appendice definisce le competenze più importanti che lo psicologo professionista dovrebbe sviluppare e dimostrare di possedere prima di essere abilitato alla pratica indipendente. Tali competenze sono riferite a parti del processo attraverso il quale gli psicologi forniscono prestazioni ai loro clienti.

Esistono due gruppi principali di competenze, (i) quelle che si riferiscono al contenuto psicologico del processo dell'esercizio professionale (**competenze primarie**) e (ii) quelle che consentono al professionista di fornire prestazioni efficaci (**competenze abilitanti** o strumentali).

Le competenze primarie sono esclusive della professione di psicologo per quanto riguarda il loro contenuto e le conoscenze e le abilità richieste per la loro messa in atto.

Le competenze abilitanti sono condivise con altre professioni e altri fornitori di servizi. Sia le competenze primarie che quelle abilitanti sono essenziali per fornire prestazioni ad un livello professionale accettabile.

Le competenze forniscono una descrizione dei vari ruoli che gli psicologi svolgono. Questi ruoli sono svolti in uno o più contesti professionali e in relazione a tipi diversi di cliente.

**Le competenze sono basate sulla conoscenza, la comprensione e l'abilità applicate ed esercitate in modo etico. Il professionista competente non è solo in grado di dimostrare le abilità necessarie ma anche gli atteggiamenti appropriati all'esercizio corretto della professione.** Gli atteggiamenti sono considerati di particolare importanza, dal momento che definiscono la natura unica della professione di psicologo. Mentre parte della conoscenza e delle abilità sono generali nella loro applicabilità, la maggior parte sono prassi-correlate. Non è, dunque, possibile assumere che lo psicologo che abbia dimostrato competenza professionale in un dato contesto e con un dato gruppo di clienti sia competente nello stesso modo in altri contesti e con altri gruppi di clienti.

Ogni possessore di *EuroPsy* avrà un profilo che definisce i contesti entro i quali avrà dimostrato competenza per la pratica indipendente nel momento in cui gli/le viene rilasciata la certificazione.

Si opera una distinzione in quattro ampi contesti professionali denominati:

- Clinica e Salute
- Educazione
- Lavoro e organizzazioni
- Altro

Al fine di descrivere le qualifiche alla pratica si ritiene sufficiente un'ampia categorizzazione nei contesti professionali. Per quelle attività professionali che non possono essere classificate in nessuna delle tre categorie sarà utilizzata una quarta categoria, definita "Altro" nella quale dovrà essere annotata una specifica del particolare setting (p.es. forense o sport).

Le descrizioni di queste competenze sono da intendersi come "generali" e applicabili alla maggior parte o a tutte le tipologie di impiego degli psicologi professionisti, sebbene siano implementate con modalità specifiche a seconda dei contesti professionali.

### ***Competenze primarie***

Esistono 20 competenze primarie che ogni psicologo dovrebbe essere in grado di dimostrare; queste possono essere raggruppate in sei categorie, che si riferiscono ad altrettanti ruoli professionali. Tali ruoli sono definiti come:

- A. definizione dell'obiettivo
- B. valutazione
- C. sviluppo
- D. intervento
- E. verifica
- F. comunicazione

<b>Competenze Primarie</b>	<b>Descrizione</b>
<b>A. Definizione dell'obiettivo</b>	<b>Interazione con il cliente allo scopo di definire gli obiettivi della prestazione che sarà erogata.</b>
1. Analisi dei bisogni	Raccolta di informazioni dei bisogni del cliente attraverso l'utilizzo di metodi appropriati, chiarendo e analizzando i bisogni fino al punto che permette di intraprendere ulteriori azioni significative.
2. Goal setting	Proposta e negoziazione di obiettivi con il cliente stabilendo obiettivi accettabili e realizzabili, e specificando i criteri per la verifica del raggiungimento dell'obiettivo in un momento successivo.
<b>B. Valutazione</b>	<b>Stabilire le caratteristiche pertinenti di individui, gruppi, organizzazioni, e situazioni mediante l'utilizzo di metodi appropriati.</b>
3. Valutazione dell'individuo	Effettuare la valutazione attraverso gli strumenti dell'intervista, i test e l'osservazione di individui in un setting adatto per la prestazione richiesta.
4. Valutazione del gruppo	Effettuare la valutazione attraverso gli strumenti dell'intervista, i test e l'osservazione di gruppi in un setting adatto per la prestazione richiesta.
5. Valutazione dell'organizzazione	Effettuare la valutazione attraverso gli strumenti dell'intervista, l'indagine e altri metodi e tecniche appropriate per lo studio delle organizzazioni in un setting adatto per la prestazione richiesta
6. Valutazione della situazione	Effettuare la valutazione attraverso gli strumenti dell'intervista, l'indagine e altri metodi e tecniche appropriate per lo studio delle situazioni in un setting adatto per la prestazione richiesta
<b>C. Sviluppo</b>	<b>Sviluppare servizi o prodotti sulla base di teorie e metodi psicologici per l'utilizzo da parte dei clienti o degli psicologi.</b>
7. Definizione del servizio o prodotto e analisi dei requisiti	Definizione dello scopo della prestazione o del prodotto, identificando soggetti interessati, analizzando requisiti e limiti, e stilando le specifiche per il prodotto o il servizio, prendendo in considerazione il setting in cui il servizio o prodotto sarà utilizzato.
8. Progetto del servizio o del prodotto	Progettazione o adattamento di prestazioni o prodotti secondo i requisiti e i limiti, prendendo in considerazione il setting in cui il servizio o il prodotto sarà utilizzato.
9. Test del servizio o del prodotto	Sottoporre a prove (testing) il servizio o il prodotto e valutare la sua fattibilità, realizzabilità, validità e altre caratteristiche, prendendo in considerazione il setting in cui il servizio o il prodotto sarà utilizzato.
10. Verifica del servizio o del prodotto	Sottoporre a prove (testing) il servizio o del prodotto rispetto a utilità, soddisfazione del cliente, utilizzabilità, costi e altri aspetti appropriati al setting in cui il servizio o prodotto sarà utilizzato.

<b>Competenze primarie</b>	<b>Descrizione</b>
<b><i>D. Intervento</i></b>	<b>Identificazione, preparazione e svolgimento di interventi appropriati per il raggiungimento degli obiettivi fissati, utilizzando i risultati della valutazione e le attività di sviluppo.</b>
11. Pianificazione dell'intervento	Sviluppo di un piano di intervento appropriato per il raggiungimento degli obiettivi fissati in un setting appropriato per il servizio richiesto.
12. Intervento diretto orientato alla persona	Applicazione di metodi di interventi che riguardano direttamente uno o più individui secondo il piano d'intervento, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
13. Intervento diretto situation-oriented	Applicazione di metodi di intervento che riguardano direttamente selezionati aspetti della situazione secondo il piano d'intervento, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
14. Intervento indiretto	Applicazione di metodi di intervento che rendono individui, gruppi o organizzazioni in grado apprendere e prendere decisioni nel loro interesse, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
15. Implementazione di servizi o prodotti	Introduzione di servizi o prodotti e promozione dell'utilizzo di questi da parte di clienti o altri psicologi.
<b><i>E. Verifica</i></b>	<b>Stabilire l'adeguatezza degli interventi in termini di aderenza al piano di intervento e raggiungimento degli obiettivi fissati.</b>
16. Pianificazione della verifica	Disegno di un piano di verifica di un intervento, inclusi i criteri derivati dal piano d'intervento e dagli obiettivi fissati, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
17. Misurazione della verifica	Selezione e applicazione di tecniche di misurazione adeguate per realizzare il piano di verifica, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
18. Analisi della verifica	Condurre analisi secondo il piano di verifica, e trarre conclusioni su efficacia degli interventi in un setting appropriato per il servizio richiesto.
<b><i>F. Comunicazione</i></b>	<b>Fornire informazioni ai clienti in modo adeguato per soddisfare bisogni e aspettative dei clienti.</b>
19. Dare feedback	Fornire feedback ai clienti utilizzando strumenti vocali e/o audio visivi adeguati, in un setting appropriato per il servizio richiesto.
20. Stesura del resoconto	Stesura di resoconti per dare informazioni ai clienti sui risultati della valutazione, lo sviluppo di servizi e prodotti, interventi e/o verifiche, in un setting appropriato per il servizio richiesto.

<b>Competenze abilitanti</b>	<b>Definizione</b>
1.Strategia professionale	Scegliere una strategia adeguata per trattare la/e problematica /che posta/e, basata su una riflessione sulla situazione professionale e le proprie competenze primarie.
2. Sviluppo professionale continuo	Aggiornamento e sviluppo delle competenze primarie e abilitazione, delle conoscenze e abilità sulla base dei cambiamenti nel settore e degli standard e i requisiti della professione di psicologo, dei regolamenti nazionali ed europei.
3. Relazioni professionali	Stabilire e mantenere relazioni con altri professionisti, così come con le organizzazioni del settore.
4. Ricerca e sviluppo	Sviluppare nuovi prodotti e servizi che possano potenzialmente soddisfare I bisogni presenti e futuri dei clienti e generare nuova occupazione
5. Mercato	Portare all'attenzione di clienti attuali o potenziali prodotti e servizi presenti e nuovi, contattare i clienti, proporre offerte di lavoro, vendere servizi, fornire servizi dopo la vendita.
6. Capacità di amministrazione	Stabilire e mantenere relazioni con (potenziali) clienti monitorare bisogni e soddisfazione, identificare opportunità di espansione dell'occupazione.
7. Capacità gestionale	Definire e gestire la pratica con cui i servizi sono resi, se come piccola società o come parte di una organizzazione più ampia pubblica o privata, inclusi aspetti finanziari, di personale e operativi, dando una leadership agli impiegati.
8. Certificazione di qualità	Stabilire e mantenere un sistema di certificazione di qualità per la pratica nel suo complesso.