

A.I.O.C.



Rivista di contattologia e optometria dell'Accademia Italiana Optometristi Contattologi

Spedizione in abbonamento postale - Tariffa Associazioni senza fini di lucro -
DL 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 2, DCB - FILIALE DI FIRENZE -
Stampa Litografia I.P. - Firenze

N. 3 - 2011





A.I.O.C.
Rivista di Contattologia e
Optometria
dell'Accademia Italiana
Optometristi Contattologi

Direttore responsabile

Giuliano Bruni

Comitato di redazione

Sergio Villani, Angelo Del Grosso,
Gianfranco Fabbri, Maurizio Fabbri,
Tiziano Gottardini, Alfredo Mannucci,
Sergio Prezzi, Ivan Zoccoli

Segreteria di redazione e pubblicità

www.aiocitalia.com

E-mail: aiocitalia@gmail.com

Collaborazione comitato di redazione

Angela Finardi

Stampa

Litografia I.P. - Firenze

Numero finito di stampare il

15/2/2012

Registrazione Tribunale di Firenze
n. 2944 in data 5.6.1981

*La responsabilità per il contenuto degli articoli ricade
unicamente sugli autori*

SOMMARIO

<i>Editoriale AIOC</i>	p. 5
<i>Corsi di aggiornamento A.I.O.C.</i>	p. 7
<i>Diario del viaggio in africa del nostro collega Nicola Schiesaro: un'esperienza indimenticabile</i>	p. 16
<i>Valutazione dello spessore maculare mediante "oct spectralis" nel decorso post-operatorio di intervento chirurgico di cataratta non complicata</i> Dott De Marco U., Dott Turano G., Prof. Vingolo EM	p. 21
<i>Ortocheratologia e visual training: una combinazione vincente</i> Gianni Folletto, Ottico - Optometrista	p. 39
<i>La riabilitazione dell'ipovedente</i> Dott.ssa Sonia Buscemi, Psicologa	p. 47
<i>Consiglio direttivo A.I.O.C.</i>	p. 53
<i>Referenti A.I.O.C.</i>	p. 54

www.aiocitalia.com

Editoriale

Occhio al “feedback”!

Nell'era della comunicazione e, soprattutto, dell'informazione vorrei soffermarmi sulla differenza tra *comunicare* e *informare*.

Tutti, almeno una volta, abbiamo fatto questo distinguo anche senza accorgersene.

Ognuno di noi conscio od inconscio ha sperimentato questa differenza di esperienza a scuola, all'università, durante un congresso, ad una visita specialistica, entrando in un negozio, o tra amici.

Sicuramente avremo percepito che con alcune persone ci siamo sentiti più “sintonizzati”. Come si usa dire con questa persona “*ho provato un certo feeling*” con altri invece non aspettavamo altro che il momento di chiudere la conversazione.

Certamente notiamo che coloro che ci piacciono hanno uno stile particolare, un modo di spiegare le cose che ci intriga, che ci affascina, con un linguaggio che arriva al cuore, che riesce a coinvolgerci in modo totale.

Questi sono i comunicatori che incarnano la definizione di comunicazione termine che deriva dal latino e che significa mettere in comune; (*comunico = mettere in comune, far partecipare*).

Pertanto l'obiettivo è comunicare un messaggio con l'intenzione di farci capire e ottenere una risposta che può modificare la nostra comunicazione. Al contrario una semplice informazione è un passaggio di notizie a cui non corrisponde un feedback diretto (es: telegiornali, stampa).

E' evidente che la controprova inappellabile della comunicazione è il feedback ovvero quello che l'altro mi risponde e come reagisce.

Infatti il nostro obiettivo è quello di farci capire di far comprendere all'altro ciò che intendiamo e le cose che vogliamo dire. In comunicazione si usa affermare che:

“la responsabilità della comunicazione è nostra!”

Per questo motivo se il messaggio non “passa” la colpa è soprattutto nostra pertanto sta a noi cercare il modo di farci comprendere.

Spesso notiamo nei negozi del personale elegante,carino, spigliato tutte caratteristiche importanti perché come dice un vecchio proverbio toscano “*l'occhio vuole la sua parte*”, disse l'orbo; ma se a queste peculiarità corrisponde uno scarso successo nelle vendite

le cose non funzionano. Domandiamoci: siamo riusciti a far provare la giusta emozione al nostro cliente? ricordiamoci che vendiamo un desiderio oltre che il prodotto pertanto è necessario entrare in “empatia” con lui. Naturalmente non è così semplice acquisire queste tecniche ma è possibile grazie a corsi specifici tenuti da esperti di comunicazione.

Occorre sapere comunicare in modo efficace; nessuno può negare di avere avuto almeno una esperienza entrando in alcuni negozi dove il personale non ti sorride, non ti considera, diciamolo pure non vuole perdere tempo ; tanto qualcuno prima o poi compra ; oggi siamo nell’era dell’outlet, degli ipermercati dove ci serviamo da soli, dove, addirittura, ci facciamo il conto e paghiamo alla cassa in modo autonomo.

È un dato ormai provato che gli acquirenti preferiscono toccare la merce, provarla da soli a differenza di quando l’ottico, tirava fuori come delle reliquie, le famose “couvette” che contenevano gli occhiali “griffati”. La moda oggi è veicolata soprattutto dai media e dagli stili di vita. Naturalmente non criticiamo questi modi “moderni” di lavorare anche se è innegabile che la comunicazione “face to face” risulti penalizzata. Questa mancanza è evidente proprio oggi, che l’offerta dei prodotti è sempre più forte e omologata e dove per essere competitivi occorre personale preparato ed esperto in comunicazione interpersonale. Voglio lanciare una provocazione: siete sicuri che una vendita non riuscita sia causata solamente dal prodotto presentato che può non piacere, o dal prezzo che il cliente può ritenere troppo oneroso? O invece non possa dipendere dal nostro modo di porsi e nel non rispetto delle aspettative del cliente? Sempre un proverbio toscano dice: “*Parlar senza pensare, è come tirare senza mirare*”. Quanti di noi fanno un’analisi di coscienza o riflettono quando un cliente non compra? Molti pensano: sono bravo spigliato, professionale ho la merce giusta se non compra è lui che non sa quello che perde! Analizzando nello specifico la mancata vendita non potrebbe esserci un problema di comunicazione interpersonale? Ricordiamoci che esiste una comunicazione inconscia, non verbale, che ci può tradire in ogni momento della trattativa. Naturalmente non è giusto generalizzare e pensare di poter vendere sempre tutto a tutti ma possiamo provare a mantenere lo standard di vendite o addirittura incrementarlo attraverso una buona comunicazione. Una buona comunicazione è proporzionale all’effetto che si ottiene; nel nostro caso l’effetto è dato dalle vendite riuscite e dal successo dell’attività sia professionale che commerciale.

Pertanto occhio al feedback!!!!!!

***Il Presidente A.i.o.c.
Dott. Giuliano Bruni***

Vita dell'Accademia



CORSI DI AGGIORNAMENTO A.I.O.C.

Domenica **01 Aprile 2012** alle ore 9:30 presso la sede A.I.O.C. in Via Dello Steccuto 4 a Firenze si terrà il Corso di Aggiornamento con il seguente titolo:

“Visione, Postura, Apprendimento” .

Il relatore: **Dott. Vittorio Roncagli.**

Ottico- optometrista – Laureato in psicologia Specializzazione in Terapia del Comportamento - Perfezionamento in Posturologia, Master in Posturologia, Ha conseguito il Fellow dell'American Academy of Optometry nel 1988

E' stato nominato Miglior Optometrista dell'anno nel 1994 dall'Albo degli Optometristi.

Riveste la carica di Responsabile Italiano per l'Optometric Extension Program Foundation, Santa Ana, California.

Co-Fondatore dell'European Academy of Sports Vision ed attualmente riveste la carica di Presidente del Comitato Esecutivo.

Nel 2002 è stato il primo Italiano ad essere premiato dall'Optometric Extension Program Foundation con il “Bastien Recognition” come riconoscimento per la sua intensa attività didattica internazionale.

Ha lavorato come Special Consultant presso l'Olympic Vision Centre durante le Olimpiadi di Albertville (1992), di Barcellona (1992), di Atlanta (1996)

Ha lavorato come Chief Consultant per l'Olympic Vision Centre durante le Olimpiadi di Lillehammer (1994).

Svolge l'attività presso l'ambulatorio Visus - Sports Vision di Cervia (RA)

ABSTRACT:

Nel contesto di integrare conoscenze neurofisiologiche e operatività è stato avviato il programma “Visione, Postura, Apprendimento”, rivolto a tutte le famiglie, agli insegnanti e agli operatori del settore oftalmico e finalizzato alla prevenzione dei disturbi visivi associati ai problemi posturali.

Questo programma nel corso del tempo è stato presentato in decine di incontri informativi e formativi ed ha già coinvolto oltre un migliaio di persone, risvegliando vivo interesse .

“La visione non è una funzione indipendente o separata. Essa è profondamente integrata con il totale sistema di azione del

 care™



CIBA VISION
Shared Passion for Healthy Vision and Better Life



schalcon
CLEAR VISION



CooperVision
SEE BEYOND THE ORDINARY

by **VISION**
LA CURA COMPLETA
DELLA VISIONE





Vita dell'Accademia

bambino, la sua postura, le sue capacità manuali e la sua coordinazione, le sue abitudini motorie, la sua intelligenza e perfino tratti della sua personalità. La visione è talmente integrata con la totalità del bambino che noi non possiamo comprendere le sue economie e la sua igiene senza studiare tutto il bambino stesso" (Arnold Gesell, 1959).

Lo scopo di questo incontro è quello di informare gli operatori di settore delle necessità e delle possibilità implicite nel programma stesso, al fine di sensibilizzarli ad un intervento di prevenzione e, dove occorra, di correzione delle problematiche intercorrenti tra visione, postura e apprendimento.

Domenica 25 Marzo 2012 alle ore 9:30 presso la sede A.I.O.C. in Via Dello Steccuto 4 a Firenze si terrà il Corso di Aggiornamento con il seguente titolo:

"Prevenzione ed Alimentazione: l'importanza di una sana alimentazione, nell'apporto di alimenti naturali, integratori ed antiossidanti, utili alla funzione visiva" .

agente di ASSICURAZIONE

*Coperture specifiche
per la polizza
responsabilità civile
professionale*

Assicurazioni

In tutti i rami con le più importanti compagnie italiane ed estere per garantire la Vostra tranquillità

Investimenti

In Italia e all'estero con aziende italiane ed estere per garantire capitali e interessi

Fondi pensione

Per garantire un futuro a te e ai tuoi figli

Leasing

Immobiliare e strumentali per finanziare la tua impresa con le maggiori aziende italiane

Mutui

A tasso fisso e variabile. Rinegoziazioni senza aggravii per non rischiare di vedere svanire i sogni di una vita

Carte di credito

Con VISA e MASTERCARD sia a saldo, sia con pagamenti rateali



*Il nostro obiettivo?
La Vostra tranquillità*

38100 Trento
via Piave 22
Tel. 0461 392397
Fax 0461 392545
ag1880@axa-agenzie.it



Il relatore: **Dr. Ivan Zoccoli**

Durante il corso verranno affrontate le problematiche inerenti alle conseguenze, sull'apparato oculare, di una non corretta alimentazione, e di come, mediante l'utilizzo di prodotti disponibili in natura, si possano prevenire o addirittura evitare piccoli problemi dell'apparato visivo. Seguiranno prove pratiche a dimostrazione di quanto detto. Esposizione di casi occorsi durante la pratica quotidiana e loro osservazione. L'interazione possibile tra ottico/contactologo e omeopata.

Scopo del corso è fornire a tutti i professionisti della visione un valido supporto nella pratica quotidiana, utilizzando prodotti direttamente disponibili in natura, mirando al consolidamento delle difese naturali attuate dal corpo umano, mediante l'ausilio di corrette abitudini alimentari e di un parallelo buon funzionamento epatico. Non si intende assolutamente prescrivere diete di alcunché tipo, ma solo far conoscere meglio gli alimenti naturali che possono influire sul meccanismo visivo.

Per noi contattologi, che lavoriamo a stretto contatto con il tappeto corneale, è fondamentale sapere che esistono prodotti direttamente disponibili in natura, in grado di aiutarci nella prevenzione delle affezioni visive.

Questo ha spinto il relatore a frequentare un corso di formazione sui metodi omeopatici e a collaborare con l'erboristeria della città.

Sono in corso inoltre ricerche su prodotti naturali che possono essere utili alla ns professione.

Analizzeremo prodotto per prodotto durante il corso, al fine di portare a conoscenza del singolo alimento, delle sue proprietà e delle sue caratteristiche, del suo potenziale e in che modo può esserci utile nella pratica quotidiana all'interno dei ns centri di applicazione lenti a contatto e realizzazione occhiali.

Seguiranno esercitazioni pratiche con possibilità di valutare le varie reazioni all'utilizzo degli elementi naturali sul tappeto corneale, consentendo all'ottico applicatore di poter indagare sul terreno su cui ha la lavorare (lacrimazione, eventuali problematiche legate a situazioni allergiche, ridotta o scarsa produzione e qualità del film lacrimale e possibili soluzioni naturali).

Verrà anche data la possibilità di osservare i fenomeni con

Vita dell'Accademia



strumentazione di utilizzo quotidiano (lampada a fessura, shirmer test ecc.)

L'esperienza pratica del sottoscritto, effettuata a contatto con l'omeopata dell'erboristeria della mia città, può essere portata idealmente come esempio di integrazione professionale, nello stimolo ad una sempre più stretta collaborazione tra figure professionali, al fine di donare ai nostri clienti il benessere visivo.

Domenica 15 Aprile 2012 alle ore 9:30 presso la sede A.I.O.C. in Via Dello Steccuto 4 a Firenze si terrà il Corso di Aggiornamento con il seguente titolo:

“Corso base di ipovisione”

Obiettivi dell'evento:

Illustrare il fenomeno ipovisione unendo nozioni teoriche a quelle tecnico-pratiche in tema di ausili.

Far migliorare le capacità relazionali nel rapporto ottico/cliente.

Qualifica dei relatori :

Dott. **Giuliano Bruni** **Optometrista - Sociologo**

Dott.ssa **Irene Carlini** **Ortottista**

Assistente di Oftalmologia

Abstract dell'evento (teorico/pratico):

Questo corso nasce in virtù del fatto che il fenomeno ipovisione è in aumento e necessità di professionisti sanitari e tecnici sempre più preparati ad affrontare le esigenze di un paziente/cliente che si trova a convivere con questa condizione.

Si illustreranno al partecipante le cause più comuni di ipovisione in Italia ed all'estero; verrà fornita una classificazione delle minorazioni visive; si evidenzieranno le motivazioni ed aspettative del cliente con conseguente scelta tecnica dell'ausilio visivo più opportuno.

Verrà fornita la legislazione e normativa che regola la vendita dell'ausilio (nomenclatore tariffario) e la presentazione dei sistemi elettronici per ipovedenti.

I partecipanti avranno altresì la possibilità di esercitarsi praticamente nel calcolo degli ausili per ipovisione.

Al partecipante verranno mostrati gli esercizi che l'ortottista esegue per la riabilitazione del paziente ipovedente.

Integratori per il film lacrimale

OPTOsol®

Multidose da 10 ml



Reinnervazione del tessuto corneale

OPTOsol® è costituito da una soluzione oftalmica sterile contenente:

Acido ialuronico ed estratto di **Ginkgo biloba** che hanno lo scopo di proteggere le cellule corneali, lubrificare la superficie oculare, stabilizzare e reintegrare il film lacrimale.

Contiene inoltre **N-IG ed EDTA**, un conservante di nuova concezione che grazie alla sua attività antimicrobica esercita un'efficace azione ed è privo di effetti negativi.



OPTOsol® stimola la lacrimazione, normalizza il pH della mucosa e accelera fino a 4 volte la riepitelizzazione della cornea.



assistenzaclienti@optox.it
02 36 63 58 82
06 56 19 60 09

www.optox.eu



benessere per i tuoi occhi

Vita dell'Accademia



Domenica **21 Ottobre 2012** alle ore 9:30 presso la sede A.I.O.C. in

Via Dello Steccuto 4 a Firenze si terrà il Corso di Aggiornamento con il seguente titolo:

“Come vendere di più con le tecniche di P.N.L.”

Relatore :

Dott. GIULIANO BRUNI

– Optometrista – Sociologo - Master in Programmazione Neuro Linguistica (P.N.L.).

ABSTRACT :

Il corso serve a migliorare il rapporto con gli altri e in particolare nel settore vendite. Offre ; infatti suggerimenti e tecniche a tutti coloro che sono interessati al commercio .Il percorso di studio si basa su una metodologia di comunicazione quale è la Programmazione Neuro Linguistica (P.N.L.) . Frequentando il corso aggiungeremo alle capacità di vendita e di

Imago Contact presenta le lenti a contatto
"Custom" CS.G6 di terza generazione
in materiale Benz G4X (hioxifilcon D)

Imago
contact

IMAGO CONTACT s.r.l.

Viale Dante 300

38057 Pergine Valsugana (Tn) Italy

Tel. 0461-530784 Fax 0461 533 574

e-mail : imago@imagocontact.com

E' una lente che ha un campo di applicazione molto ampio e nel contempo può essere prescritta in molti parametri. Ancora, il materiale con il quale è costruita è il top esistente in termini di tollerabilità organica e comfort; le "performances" strutturali e geometriche della lente consentono una lunga durata di porto. Rappresenta anche la soluzione per quegli ametropi, già portatori da tempo, con intolleranza alle lenti a contatto, oppure per i novizi che desiderano un prodotto di alta gamma e disposti a spendere qualcosa in più. E' un prodotto certamente di "elite", che offre, tra le altre prerogative, anche un' ottima manipolabilità.

Per consentire una più facile evidenziazione in ambiente extraoculare, la lente è lievemente cerulea con intensità variabile in rapporto diretto all'importanza dell'ametropia.

Ulteriori informazioni nell'area riservata del sito ufficiale www.imagocontact.com.



www.imagocontact.com

Vita dell'Accademia



relazione già acquisite un importante bagaglio tecnico sperimentando nuove forme di “rapport” ovvero di fiducia con il cliente. L’Obiettivo è passare dal “sapere “ al sapere fare “ la vendita attraverso esercizi pratici.

MODALITA' : il corso è strutturato con lezioni frontali e una forte parte esperienziale composta da simulazioni ed esercizi personalizzati . Il corso è modulato per il settore ottico ,pertanto è indicato per tutti i professionisti , i collaboratori e tutto il personale dei negozi di ottica.

Il corso ha la durata di 8 ore (9.00-13.00/ 15.00-19.00) numero massimo di partecipanti : venti persone.

PROGRAMMA:

Verranno trattati i seguenti argomenti :

- Elementi di base di Programmazione Neuro Linguistica
- Costruzione del clima di “fiducia” nella di vendita
- Tecniche per le domande e gestione delle obiezioni
- Conclusione della vendita

Quota di partecipazione

per i studenti	25,00 €
per i SOCI A.I.O.C.	90,00 €,
per i NON SOCI	130,00 € + IVA.

L'importo può essere versato alla Segreteria A.I.O.C. attraverso un assegno non trasferibile o un vaglia postale ordinario intestato ad A.I.O.C. – Firenze, o attraverso bonifico bancario c/o CRSM Ag. 6 – Firenze

IBAN: IT 32 Q 06300 02804 CC1270003781

Pertanto qualora tu fossi interessato a partecipare Ti invitiamo a darne conferma tramite:

e-mail: aiocitalia@gmail.com

Per prenotare il posto bisogna compilare la scheda di iscrizione e mandarla ad AIOC via fax o e-mail

o Tel /fax: 055/280161 dal lunedì al venerdì dalle 10.00 alle 13.00



Vita dell'Accademia

Scheda di Iscrizione al Corso di Aggiornamento

Titolo: _____

Data: _____

Logo di svolgimento: FIRENZE, via Dello Steccuto 4

Il/La sottoscritto/a _____

Codice Fiscale _____

residente in Via/Pzza _____ n. _____ cap _____

città _____ Prov _____ Tel _____ / _____

cell _____ / _____ Fax _____ / _____ e-mail _____

In possesso del titolo di Ottico Ortottista Laurea Ottica e
Optometria

(Barrare la casella corrispondente)

(dichiarazione rilasciata sotto la propria responsabilità ai sensi del D.P.R.
n 445 del 28/12/2000)

chiede di essere iscritto/a al corso di aggiornamento

il _____

e allega copia di attestazione dell'avvenuto pagamento dell'iscrizione al
corso attraverso bonifico bancario al numero IBAN: IT 32 Q 06300 02804
CC127 0003781

costo del corso : € 90,00 per i soci A.I.O.C.

€ 130,00+ iva per i non soci

Fatturare a

Nome/ Rag.Sociale _____

Indirizzo fiscale _____

P.iva/Cod. Fiscale _____

Informativa D.Lgs 196/2003: i dati forniti saranno utilizzati dall'A.I.O.C. solo
per fini istituzionali, ai sensi del D. Lgs 196/2003, gli interessati potranno
avvalersi di quanto previsto dal D. Lgs 196/2003. Esprimo il consenso al
trattamento dei miei dati personali secondo quanto specificato.

***Il corso sarà rimandato ad altra data qualora non sia raggiunto il nu-
mero minimo dei partecipanti, per coloro a cui la nuova data non
vada bene è previsto il rimborso del costo del corso.***

Data _____

(firma)

**(da inviare compilato in ogni sua parte al Fax n° 055/280161 o e-mail
aiocitalia@gmail.com)**



DIARIO DEL VIAGGIO IN AFRICA DEL NOSTRO COLLEGA NICOLA SCHIESARO: UN'ESPERIENZA INDIMENTICABILE

Esistono molti modi di entrare a far parte del volontariato: attraverso la collaborazione con l' AIOC ho avuto la possibilità di affrontare questa indimenticabile esperienza.

Un momento va dedicato sicuramente ai precursori, i Salesiani del Don Bosco e le Suore del Santa Rosa Venerini, i quali permettono quotidianamente ai volontari di operare in libertà e sicurezza.

Per quanto mi riguarda tutto è iniziato un po' per caso leggendo il periodico della nostra Accademia nel quale si cercava un ottico-optometrista che potesse recarsi ad Ebolowa, piccola cittadina del Camerun, per insegnare ad alcuni ragazzi del posto le nozioni fondamentali di laboratorio.

Non avevo mai preso in considerazione la possibilità di affrontare un'esperienza del genere ma in quel momento mi sono sentito chiamato in causa...

Dopo mesi di preparativi tra documenti, vaccini e recupero



*I "nostri"
studenti*

Vita dell'Accademia



Il nostro laboratorio ottico in Camerun

delle attrezzature necessarie al mio lavoro, con non poche difficoltà, sono riuscito a partire.

Il viaggio ha inizio il 15 di agosto e se lo dovessi sintetizzare in una parola lo definirei assolutamente pittoresco.

Da subito mi è stato chiaro che dove mi recavo, avrei trovato qualcosa di molto lontano dalle mie abitudini.

Sapevo che ad attendermi ci sarebbe stato un altro volontario veterano del posto, il dott. Costi (per gli amici Maurizio) conosciuto solo telefonicamente per organizzare il viaggio.

L'unica cosa che speravo era che dopo 11 ore d'aereo avrei potuto riposare, almeno giusto il tempo di riprendere le forze, invece ho scoperto sulla mia pelle che in Africa il tempo a volte sembra non passare mai ma allo stesso tempo passa troppo in fretta.

Una pessima notizia mi attende all'arrivo: lo smarrimento

Vita dell'Accademia



Uno studente all'opera

dei bagagli (persi nello scalo a Casablanca), importantissimi, visto il contenuto di lenti e montature.

Dopo tutte le scartoffie varie per il recupero, eccomi catapultato sulla realtà del posto; su di una vecchia jeep in direzione opposta rispetto alla mia meta : la prima missione consiste nel recuperare la mola spedita un mese prima.

Maurizio durante il tragitto mi istruisce, mi consiglia e mi rende partecipe delle sue passate esperienze: tutto serve in ambiente così ostile.

Dopo 5 ore di strade più o meno buone, arriviamo all'aeroporto di Duala per ritirare il pacco.

Se in Italia questa è una operazione di pochi minuti in Camerun

Vita dell'Accademia



è una vera odissea.

Abbiamo perso tutta la giornata tra incartamenti e uffici vari.

Riusciamo a ritrovare di nuovo il nostro entusiasmo alla notte, nella via del rientro per Ebolowa, dove dopo 24 ore dal mio arrivo mi attendeva un meritato riposo.

Alla mattina di buon ora vengo accolto dalle suore come un componente di questa grande famiglia e inizio subito il mio lavoro.

Mi mostrano lo spazio dove sarà possibile impiantare il laboratorio e dove io potrò vestire i panni "dell'insegnante" e già mi immagino come sarà tutto completato.

Ma partiamo da zero: la stanza vuota ha bisogno di tutto: energia elettrica, acqua, scarichi e soprattutto un piano di lavoro..

Il tempo stringe, in 10 giorni (9 oramai...) va completato nel migliore dei modi...

Cerco di organizzarmi con gli operai del posto, per come devono essere svolti i lavori...cimentandomi il piu' delle volte in interpretazioni e mimi per capirsi il piu' possibile... qui conta piu' che mai l'arte dell'arrangiarsi...

Nel frattempo conosco i ragazzi che mi seguiranno in quest'avventura scelti come futuri tecnici di laboratorio: Armand, Florant e Destin.

Ragazzi favolosi pieni di voglia d'apprendere, molto motivati e malgrado i problemi di comunicazione cominciano subito



Fasi di montaggio di un occhiale

Vita dell'Accademia



a far vedere il loro interesse.

Comincio a credere che sia tutto semplice finchè non si presentano i primi problemi pratici, l'energia elettrica in Africa è un bene prezioso e altalenante, in tutti i sensi.

Si passa infatti dai momenti di mancanza assoluta, agli sbalzi consistenti e si sa gli strumenti sono delicati... ed ecco che in men che non si dica abbiamo bruciato il centratore e la mola proprio non ne vuole sapere di funzionare correttamente.

Nello stesso momento anche gli operai dovevano essere seguiti, ma sdoppiarsi non è affatto facile.

Vi posso garantire che in quei momenti lo sconforto prende piede e credetemi la voglia di arrendersi è dietro l'angolo, fortunatamente l'elettricista ha risolto il problema ma non è stato lavoro facile.

Tutto in Africa è di difficile reperibilità.

Noi in Italia siamo abituati che qualsiasi cosa ci occorra basta cercarlo nel posto giusto, lì per una sciocchezza si fermano i lavori.

Poco tempo per insegnare ai ragazzi e poco tempo per completare il tutto, ma alla fine i risultati che potete osservare in foto sono magnifici.

Il laboratorio è stato completato dopo 8 giorni di duro lavoro, con appena il tempo di mangiare un boccone.

I ragazzi erano al settimo cielo e solo nel vederli così presi ed emozionati mi dava una carica indescrivibile.

Nei ritagli di tempo cercavo di effettuare qualche controllo, ma in poco tempo si era già sparsa la voce: a quel punto avrei dovuto fare solo quello, vista la fila fuori della porta.

Così, tra un esame visivo e un'occhiata al nuovo laboratorio, esce il primo occhiale eseguito interamente da loro: una soddisfazione unica.

I miei ragazzi erano pronti.

Questo mi indicava che avevamo raggiunto il nostro obiettivo, ovvero la possibilità di fornire un servizio alla gente del posto ed allo stesso tempo di permettere ai miei amici (ora collaboratori) di rimanere lontani dalla strada.

E' passato solo qualche mese dal mio rientro ma il mio pensiero rimane sempre là, in quel piccolo puntino su di un Africa così magica fatta di gente con voglia di apprendere e di crescere, e di persone come noi, come il dott. Maurizio ed il dott. Mauro, Suor Maria Josè e molti altri, instancabili tuttofare che, sempre a disposizione per ogni evenienza oltre al loro lavoro erano pronti ad aiutare anche me.