

INTERVISTA A BRIGIDA STOMACI

a cura di Nennella SANTELLI

a Lecce a Milano, dal Liceo artistico a Brera, il senso estetico, l'amore per l'arte e il bello, hanno guidato Brigida Stomaci. Dopo la "bottega-scuola" presso il salone di coiffeur diretto dalla sorella, frequenta e si diploma al C.F.P. di Milano, si specializza in un centro professionale al "Make-up Studio" con Romualdo Priore e Diego dalla Palma, cominciando così la sua "cultura estetica". Inizia l'attività di Estetista presso un Salone prestigioso: "Rubertelli", in Via Vincenzo Monti a Milano, presso cui inaugura il Centro estetico "Nirvana", favoloso di nome e di realtà. (Ricordate il mio secondo film, concernente le cure estetiche per l'uomo? Bene, era ambientato lì, oltre che presso "Severgnini"). Una autentica brillante carriera. Brigida gestisce da tre anni il proprio Centro (7 tavole per trattamenti, 9 Estetiste operative), ha trasformato ultimamente dalla gestione in proprio, alla formula del *franchising*, le sue attività alla catena dei "Portofinos Club".



D. Vorrei che mi tracciassi il tuo "percorso-vita": hai fatto il Liceo Artistico, quindi avevi fin da giovanissima una vena artistica, una certa tendenza al bello e all'arte?

R. Sì, ho frequentato il Liceo a Lecce e mi sono diplomata nel 1976. Mi hanno sempre affascinato molto la pittura e la scultura in particolare.

D. Poi hai incontrato sulla tua



strada qualcuno che ti ha introdotto nel campo dell'estetica senza che fosse una tua scelta...

R. È stato un inizio casuale. Nel settembre del '76, dopo essermi diplomata, sono venuta a Milano per iscrivermi all'Accademia di Brera: se non che scopro che avrei dovuto iscrivermi sei mesi prima e sostenere le prove d'ammissione ai corsi. Così ho perso l'anno scolastico. Nel frattempo ho iniziato a collaborare con mia sorella e mio cognato nel loro negozio di parrucchiere e di estetica e sono rimasta con loro sino al 1980.

D. Ti sei accorta che potevi già modellare una testa, un viso?

R. Potevo esprimere la mia vena artistica anche in questo modo. Infatti allora mi interessava in particolare il discorso dell'acconciatura.

D. Per fare la parrucchiere e per truccare, ad ogni modo, è necessario frequentare appositi corsi. Occorre imparare le basi del taglio, del colore...

R. Per quanto riguarda il trucco ho frequentato, in quegli stessi anni, uno dei primi corsi di Trucco Professionale presso il Make-up Studio, tenuti da Romualdo Priore e Diego Dalla Palma, acquisendo con loro alcune esperienze di lavoro. Non ho fatto invece scuole per parrucchiere: mio cognato mi ha insegnato benissimo taglio e piega, mentre successivamente, presso Rubertelli, ho imparato le tecniche d'acconciatura.

D. Da Rubertelli sei però andata più tardi?

R. Sono arrivata nell'80 e per quattro anni ho lavorato presso di lui svolgendo anche l'attività di

parrucchiera-truccatrice per servizi fotografici o sfilate. Nell'84, dopo aver frequentato la Scuola di Estetica regionale ed aver ottenuto l'attestato di qualifica, ho assunto la gestione del reparto di estetica femminile nel negozio di Rubertelli in via Vincenzo Monti.

D. Hai assunto la gestione a tuo nome perché lui non aveva la licenza per l'Estetica?

R. Rubertelli aveva una cabina appena messa a posto, ma non aveva chi potesse gestirla seriamente per cui ne ho assunto io la gestione completa.

D. Questo centro però non era ancora "Nirvana Uomo"?

R. No, solo successivamente il negozio di via Monti si è ampliato con l'apertura di un reparto anche per l'uomo.

D. Parliamo degli anni in cui hai gestito le cure estetiche per uomo. Si trattava allora di una novità: alcune Estetiste la praticavano già limitatamente ai mariti o ai figli, delle loro clienti ma non era ancora un'istituzione delle loro clienti come sarebbe poi diventata quella del Centro "Nirvana".

R. Esatto, la novità è stata proprio questa: aprire un centro specificamente maschile.

D. Quello dove io realizzai nell'85 il film "Le cure estetiche per l'uomo", dal quale emerse molto chiaramente che anche gli uomini sentono molto il bisogno di





menti lavoro nei vari reparti istituto.

curare i propri inestetismi e si sottopongono alle cure con convinzione, non solo per provare qualcosa di "strano" o di nuovo.

R. Certamente; considera che ho un cliente di Lecce che si era sottoposto a cure estetiche presso il nostro centro durante un periodo in cui si trovava a Milano, ed anche ora, dalla Puglia, mi richiede costantemente prodotti e consigli.

D. Descrivici in particolare le reazioni dell'uomo di fronte alle cure estetiche.

R. Non ci sono mai state situazioni "strane". La molla che spinge un uomo ad andare dall'Estetista è sicuramente la pelle sporca.

C'è anche però chi viene per altri motivi quali problemi di rughe, di disidratazione; molto frequenti sono i casi di uomini con pelli sensibili, quindi con problemi di arrossamento e ipersensibilità, soprattutto dopo la rasatura, causati anche dall'uso di prodotti poco indicati, come può essere ad esempio un dopo-barba altamente alcolico.

In questi casi abbiamo cominciato a iniziarli al discorso "pelle" in modo ragionato, puntando sulla prevenzione del problema mediante l'uso di creme o

gli importanti per un uomo. Anche agli occhi della propria compagna un prodotto specifico lo giustifica meglio nella sua ambizione.

D. Come mai dopo tanti anni hai deciso di lasciare Rubertelli. C'è stata un'evoluzione, la tua ambizione era quella di aprire un centro tutto tuo in cui lavorare indipendentemente?

R. Il mio obiettivo non era quello di lavorare da sola. Credo molto in un team collegato, ed essere insieme a un bravo parrucchiere come Rubertelli a me andava benissimo.

Si è creato un piccolo problema di spazio. Non era più possibile lavorare agevolmente...

D. Perché c'era una maggior richiesta di lavoro ed un conseguente aumento della clientela?

R. Il problema ha due aspetti: da un lato, come dici tu, l'aumento della clientela, dall'altro la conseguente necessità di dover offrire più servizi. Volevo aprire un bagno-turco, qualche cabina in più; volevo rendere il lavoro di piccola Estetica che facevo presso Rubertelli più accurato, più specialistico, e in fondo c'ero quasi riuscita, ma la struttura non lo consentiva: le cabine erano strutturate in modo tale che non potevo fare massaggi neurodistensivi; c'era inoltre un continuo andirivieni di persone durante il lavoro.

D. È vero, il trattamento estetico richiede un'atmosfera calma strutturata in ogni particolare per dare un rilassamento totale, e forse l'impostazione mentale del parrucchiere non può essere compatibile con quello che è il lavoro dell'Estetista.

R. Certamente, tuttavia se avessi avuto uno spazio maggiore avrei potuto portare avanti questa collaborazione.

D. Occorrono forse due piani differenziati: uno per l'Estetista e l'altro per il Parrucchiere, in cui le due mentalità siano completamente indipendenti e nel contempo comunicante se necessario.

R. C'era stata infatti l'idea di aprire insieme a Rubertelli un altro centro "ex novo", ma poi il progetto non è andato in porto. Eppure avere due attività (Parrucchiere ed Estetica) nello stesso ambiente è la formula giusta, soprattutto per le clienti che hanno poco tempo: infatti subito dopo che l'Estetista ha applicato la maschera al viso, la cliente può scendere a fare la permanente, l'Estetista poi ridiscende per fare ad esempio la manicure. Un tipo di lavoro così combinato faciliterebbe molto e sarebbe l'ideale.

D. Dopo aver lasciato Rubertelli cosa hai fatto?

R. Nel '90 ho preso questo locale, in Milano, in cui c'era un ampio la-



lità della articolazioni, la funzionalità dell'apparato cardio-circolatorio; dall'altro prevede la rilevazione dei dati antropometrici (altezza, peso, dimensioni e rapporti degli arti e del tronco), nonché la composizione corporea nei suoi distretti (percentuale di massa magra e di massa grassa).

Con i valori raccolti dalle varie fasi di diagnosi si elabora un piano di lavoro integrato che si svilupperà in TRATTAMENTI ESTETICI ed in LEZIONI DI GINNASTICA INDIVIDUALI.

Le lezioni sono così mirate alle personali esigenze del cliente: ad un lavoro di *stretching* per la colonna vertebrale, il collo, il trapezio; ad un lavoro di potenziamento per gli addominali. Questo è il senso della ginnastica individuale, che prevede anche esercizi su misura in base alle fasce d'età.

D. Che nome hai dato al tuo Istituto?

R. Il Centro si è chiamato prima BACKSTAGE, poi dal '91 si è trasformato in *Portofino's*, ampliando sia la gamma dei servizi sia l'equipage.

D. Perché hai sentito l'esigenza di affrancarti ad un franchising?

R. Sono sempre stata molto sensibile ad un lavoro di *marketing* ed ho sempre cercato di farlo anche da sola. Ma era molto dispendioso sia a come spese tecniche (grafica, stampa, etc...) sia come tempo. La *Portofino's*, disponendo di mezzi e di uno staff di grafici qualificati, mi ha offerto la possibilità di una affiliazione e di una promozione pubblicitaria a costi inferiori a quelli che dovevo sostenere da sola. Del resto io, che usavo già i loro prodotti ed operavo nel medesimo settore con le stesse modalità, non ho fatto altro che avvalermi anche della consulenza che potevano offrirmi.

boratorio a pian terreno ed un grande seminterrato. L'idea prima è stata quella di aprire un grande Centro, con attività e apparecchiature relative al *Fitness*, anche se il tutto non sarebbe stato sotto la mia gestione. Però non ho trovato successivamente la collaborazione giusta ed allora ho aperto solo il reparto estetico. Ora abbiamo anche una palestra "individuale" in cui forniamo lezioni singole al cliente: questa è la novità che spinge molte persone, pigre o restie nei confronti della ginnastica di gruppo, a frequentare i nostri corsi.

D. Come operate praticamente?

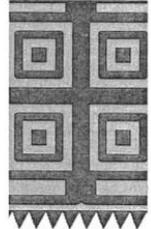
R. Prima di ogni programma di ginnastica, una mia collaboratrice diplomata ISEF esegue il *Fitness Check* in cui valuta le singole capacità fisiche.

Il *Fitness Check* ha due scopi ben precisi: da un lato si propone di valutare il tono muscolare nei diversi distretti corporei, la mobi-



prodotti che non fossero i soliti dopobarba. L'*handicap* maggiore è stato quello di non avere a disposizione una linea di prodotti preparata appositamente per l'uomo.

Adesso ci sono diverse linee specifiche per l'uomo (RVB, MATIS, EKSTAIN) che ancora non erano sul mercato, e vendere ad un uomo un tonico decongestionante usato anche dalla moglie, magari con il fiorellino o la roselina sulla confezione, era problematico. Sono più indicate confezioni di colore grigio o tabacco: si tratta di detta-



D. Hai notato un maggiore afflusso di clienti dopo questa affiliazione?

R. In questo senso sono stata aiutata, in quanto i *Portofino's* hanno fatto un esame della mia zona e dei miei clienti per poter meglio rispondere alle loro esigenze. Da questo punto di vista sono stata stimolata: se avessi lavorato

to impegnativa. Non senti tuttavia la mancanza del rapporto diretto con la cliente?

R. Sì molto. Comunque ho clienti mie che seguono personalmente per continuare ad avere questo rapporto diretto che indubbiamente serve. Entrare in cabina permette di accorgersi di tante piccole sfumature: un conto è

getto di allontanarmi di più dal negozio.

D. Hai qualche trattamento specifico che ritieni di aver ideato, che non rientra cioè nei trattamenti usuali della *Portofino's* né nelle normali metodiche, e che ti dà particolari soddisfazioni?

R. Al di fuori di quelli usuali, ho ideato alcuni trattamenti di preparazione che comunque ora rientrano nella linea *Portofino's*. Si tratta di un lavoro di preparazione della pelle a qualsiasi altro trattamento, per il quale mi avvalgo di oli essenziali per disintossicare e ripulire il tessuto in profondità. Penso comunque che sia un trattamento di cui non ho l'esclusiva, praticato anche da molte altre colleghe.

D. In che cosa consiste esattamente?

R. È un trattamento per pelle dismetabolica (esiste in un cofanetto già pronto) ed ha lo scopo di ristabilire il metabolismo cellulare, fornendo enzimi ed acidi al derma. L'effetto è di eliminare le tossine e

il corpo, ad esempio faccio prima un impacco di oli essenziali e poi il bagno turco.

Anche per il viso, in base al problema, è utile il bagno turco.

Ho notato che come trattamento di prevenzione dell'acne è utilissimo. Fra l'altro sostituisce con ottimi risultati l'estrazione di comedoni e pustole, che è, a mio avviso, un mezzo da evitare assolutamente, perché rischia d'infectare e irritare la pelle. Il bagno turco, aprendo i pori e favorendo l'uscita degli accumuli di grasso, idrata e decongestiona la pelle. Dopo il bagno turco i clienti vengono lasciati in assoluto *relax* e gli eventuali trattamenti (al viso, al corpo, etc.) si fanno durante il *relax*.

D. Fammi un percorso di trattamento snellente.

R. Il cliente vi si sottopone un paio di volte alla settimana. Se è un ciclo d'urto iniziamo subito con un massaggio circolatorio, abbinato al bagno turco o all'idromassaggio. In seguito si passa al trattamento modellante con un tipo specifico di massaggio abbinato all'applicazione di alghe, di fiale specifiche che coadiuvano l'eliminazione di ristagni metabolici presenti nel tessuto e poi di creme, di oli essenziali. Al massaggio e a questi impacchi viene a volte alternata anche l'elettrostimolazione localizzata o un Linfodrenaggio. Abbiamo in dotazione una macchina che assolve allo scopo con vari programmi. Uno di questi permette la stimolazione del muscolo che oltre a contrarsi sprema anche un po' i liquidi in eccesso, aiutando a perdere centimetri in poco tempo, per cui svolge un'azione di Linfodrenaggio.

D. Il tuo centro offre anche nuove prestazioni sulle unghie lavorate e decorate?

R. Per quanto riguarda le prime si, invece per la decorazione non c'è molta richiesta.

D. E se lo proponeste?

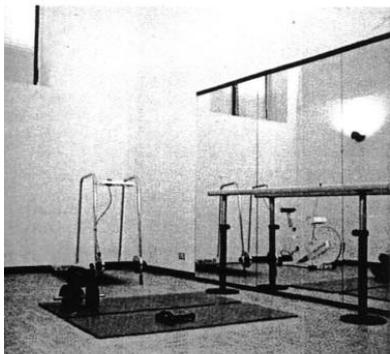
R. Il centro ha il servizio, ed abbiamo provato anche a proporlo, ma non è ancora richiesto con frequenza. Per la nostra clientela, ma anche più in generale, il discorso di immagine dell'unghia variopinta o accurata, va poco. È un tipo di immagine che non tira, come invece succede in America.

Invece è richiesta molto di più la cura delle mani.

D. Anche l'uomo, soprattutto con l'avanzamento della terza e quarta età, tiene molto alla cura delle proprie mani, unitamente a quella del piede. Non è solo un problema estetico, ci sono problemi più seri (calli, taglio dell'unghia onde evitare il pericolo dell'unghia incarnita) che lo spronano alla *pedicure* curativa. Per questo motivo, a mio avviso, occorrerebbe seguire con particolare attenzione questa fa-



Settore corpo e strapaeristica naltica.



da sola non avrei avuto né parametri né uno sprone. In questo modo invece devo tener sotto controllo tutte le promozioni, di servizi e di vendita, ed i relativi ritorni. Le promozioni che più funzionano sulla mia clientela sono quelle a carattere un po' meno commerciale. Un esempio è stato quello degli auguri a Natale, semplici cartoncini d'auguri con tutte le nostre firme.

D. Non hai mai riscontrato se una cliente, abituata al tuo nome, alla tua immagine personale, si sia trovata un po' disorientata di fronte al fatto di non vedere più la denominazione del tuo centro, ma un'altro nome?

R. No, perché se sono cambiati il nome, l'ambiente, la grafica pubblicitaria, non è cambiata l'essenzialità del lavoro. La direttrice sono sempre io, lo *staff* è lo stesso, così come i prodotti.

D. All'interno del tuo centro hai cercato di delegare alla tua *équipe* tutte le attività esecutive per poter dedicare più tempo alla gestione, che per un centro grosso e complesso come questo è ora mol-

verificare dall'esterno - in qualità di supervisore - il rapporto tra la cliente e l'operatrice oppure il grado di agio della cliente; tutt'altra esperienza è quella di entrare in cabina e di operare direttamente e tecnicamente. È un modo più diretto di rapportarsi, la cliente stessa si lascia andare di più. Mi piace quindi continuare questo tipo di lavoro.

D. Nell'arco di una giornata quante clienti riesci a trattare?

R. Due o tre appuntamenti di lavoro tecnico al giorno li ho.

D. Ci sono trattamenti che esegui unicamente tu in prima persona?

R. Sì, le modifiche del maquillage (sopracciglia, bocca, tracciato semi-permanente) le faccio solo io.

Ho comunque una ragazza che sto formando perché ho in pro-

rendere la pelle più elastica. Questo è solo un lavoro di base, successivamente inizia il trattamento vero e proprio più elasticizzante o più idratante a seconda dei casi.

Un'altra attenzione particolare l'ho sempre avuta nei confronti di trattamenti più trascurati come quelli alle mani e ai piedi. La fatica è sempre stata quella di trovare i prodotti adatti ed ero costretta ad usare, ad esempio, prodotti per il viso. Le clienti però hanno sempre accettato di buon grado.

D. Ora comunque alcune estetiche hanno preparato trattamenti specifici per i piedi a base di mucillagini, paracromo e altre sostanze adatte, ho filmato per i nostri Congressi...

R. Penso che ormai non ci siano più ritrovati che qualcuno usa senza che siano conosciuti da tutti. Un'altro strumento che utilizzo tantissimo per trattamenti di qualsiasi tipo è il bagno turco. Per



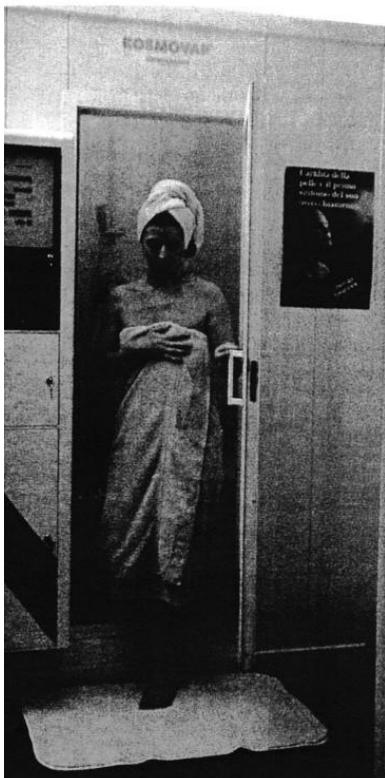
scia di mercato, soprattutto oggi che l'imperativo estetico è sempre più capito e accettato.

R. In effetti il *pedicure* curativo è richiesto dal cliente stesso che ne avverte l'esigenza. Per quanto riguarda invece il *pedicure* estetico penso che ci troviamo di fronte ad una generazione restia ad accettare questo tipo di discorso.

D. Non hai provato sistemi diretti del tipo "a Natale, per il compleanno, le offriamo un trattamento..."

R. Guarda, abbiamo il "Fisio-lift", una nuova macchina per curare problemi di questo genere, ma la risposta è bassa.

ettore
una e
aggio.



D. Non è forse meglio un approccio diretto al posto della macchina, che so, un massaggio? A una certa età un mezzo meccanico non si accetta facilmente.

R. A parte questo discorso, è anche la *forma mentis* che non sprona questi clienti a una terapia estetica. Si tratta di una generazione che ha lavorato sodo tutta la vita per la famiglia, per i figli e non s'è mai abituata a pensare a sé.

D. Prova ad invitare specialisti (Estetiste, Medici, etc.) che parlino delle loro esperienze lavorative in questo campo e vedere cosa succede.

A me è capitato di partecipare ad una tavola rotonda di questo tipo ed è stata un'esperienza validissima. Torniamo a te, dimmi come hai conciliato la tua vita di donna con quella di *manager* e di imprenditrice.

R. È stato abbastanza faticoso. Devi sempre ricordare a chi ti circonda che sei una donna e una imprenditrice oltre che moglie e madre. Ho però la fortuna di avere un marito che è sempre stato ed è molto comprensivo, che mi aiuta moltissimo moralmente (aprendo il Centro ho dovuto affrontare parecchie difficoltà ed ho passato momenti duri), ma anche materialmente, ad esempio nella gestione dei programmi al computer.

D. Avere un figlio come ha inciso e cosa comporta quotidianamente per te?

R. Mio figlio è nato nell'87 ed io ho lavorato in quel periodo anche in gravidanza fino all'ottavo mese. Ho però sempre avuto collaboratrici valide che hanno saputo sostituirmi, sia durante l'ultima fase della gravidanza sia dopo il parto per i primi mesi. Nei confronti del bambino ho soprattutto sensi di colpa: io rientro verso le otto di sera e lui, durante il giorno, passa dall'asilo, alla *baby sitter*, alla nonna e mi vede poco.

D. Sei giovanissima, hai solo trentatré anni ed una grande carriera davanti!

R. Sì, ma vorrei cambiare mestiere. Pur restando nel campo dell'Estetica vorrei svolgere un tipo di attività diversa, ad esempio



l'insegnamento. Ci sono possibilità incredibili nel nostro lavoro, ma spesso non sappiamo gestire le nostre capacità. Oppure mi interesserebbe un lavoro di consulenza presso Aziende Estetiche.

D. Potresti farlo alternativamente alla tua attuale attività.

R. Avevo già iniziato due anni fa l'esperienza di consulente in un centro "Portofino's" in cui mi recai un paio di volte alla settimana. Il momento però non era ancora maturo perché mi allontanassi dal mio centro appena avviato.

D. Secondo te la formula del *franchising* funziona?

R. Basta saperla prendere nel modo giusto. Spesso chi prende il *franchising* non ha le capacità per far rendere la propria attività e crede di risolvere il problema appoggiandosi ad altri. Questo è un grosso errore: il *franchising* offre degli strumenti validissimi, ma poi la protagonista del mio lavoro sono sempre io.

D. Il nome è l'involucro, l'anima è la conduttrice...

R. Sì certo, io sono molto aiutata, ma per il resto sono io a dover lavorare. Il nome, il marchio, la pubblicità sono importanti per richiamare il cliente, ma poi è importantissimo chi lavora nel centro.

D. La cliente è un giudice infallibile, puoi conquistarla o perderla. Tu sai che le previsioni economiche per il prossimo anno, almeno per i primi mesi, sono dure per l'Estetica. Cosa ne pensi?

R. Secondo me è possibile migliorare l'Estetica ampliando e aumentando la clientela, in quanto c'è una larga fascia di potenziali clienti che ancora non è stata acquisita. Però ho notato anch'io che al di fuori delle mie clienti abituali, la gente in generale è accorta nello spendere. Quindi per forza di cose la crisi si fa sentire.

D. Crisi economica o di fiducia?

R. Crisi economica esclusivamente. Mogli di imprenditori mi dicono di essere costrette a stare attente a come spendono perché la ditta non è in un periodo florido. La crisi economica che affligge il Paese a livello più generale si ripercuote anche su un'attività come la nostra ritenuta spesso purtroppo "superflua". Allora per noi è importante far capire che il nostro lavoro non è tale, proprio perché il massaggio o la depilazione non sono superflui.

D. Io avevo coniato lo *slogan* "Il massaggio è medicina", perché un buon massaggio salva dalle medicine, "il massaggio è prevenzione".

R. Infatti è così. Ma bisogna far capire alle persone questo concetto. Allora la clientela potrà cercare di risparmiare su una manicure facendosi da sola, ma alle cure fondamentali come il massaggio o il trattamento al viso tornerà sempre. Magari sottoponendosi ogni dieci giorni piuttosto che due volte alla settimana.

D. Pensi che la professione di Estetista abbia acquistato più prestigio agli occhi della gente o che vi sia ancora una certa diffidenza?

R. Dipende dai livelli. C'è una fascia di persone consapevoli della validità e della serietà dell'attività dell'Estetista: del resto le scuole specializzate stanno diplomando persone più preparate rispetto ad anni fa. C'è però un'altra fascia

che reputa l'attività d'Estetista poco seria.

D. Sai come purtroppo il problema della prostituzione si sia spesso celato dietro ad annunci pubblicitari che proponevano "massaggi", "cure estetiche del corpo"...

R. A questo proposito devo dirti che ogni volta che viene chiuso uno di questi "centri", arrivano uno o due clienti uomini nuovi a fare i massaggi e dopo la prima volta non tornano più. Non ho ancora capito se si tratti di ex clienti di quei centri che vengono a verificare cosa facciamo noi, oppure di qualcuno della polizia che sta svolgendo indagini.

D. Tu hai uomo e donna indifferentemente o con appuntamenti in fasce orarie differenziate?

R. Nel mio centro non sussiste il problema della promiscuità. Molti clienti abituali sono mariti o figli. Fra l'altro casualmente si ritrovano in certe fasce orarie in cui ci sono solo loro, ad esempio al sabato pomeriggio.

D. Fino a che ora lavorate? Non pensi che si dovrebbe poter offrire l'opportunità alla gente di curarsi anche la sera?

R. Noi lavoriamo sino alle 19,30. Io però sarei favorevole ad una liberalizzazione dell'orario, come ho proposto ad un recente convegno sindacale.

D. A conclusione della nostra bella chiacchierata, vuoi esprimere un'ultimo tuo pensiero?

R. Spero solo che la categoria sia più unita e che collabori di più. Con il fatto che abbiamo il nome "Portofino's" che ci lega, sto cercando di legarmi e discutere più intensamente con altre colleghe che hanno lo stesso nome in altre città. Bisogna solo che qualcuno cominci. Siamo una categoria che tende ad essere isolata ed individualista. Se insistiamo nella direzione giusta riusciremo ad evitare l'eccesso di competitività che esiste tra noi.

D. Come vedi le nuove generazioni che frequentano le scuole di Estetica?

R. Le vedo con positività. Sono più convinte e sono passionante a quello che fanno ed inoltre sono più preparate anche come studi di base.

D. Dato che l'anno '91 sta per finire, non mi resta che augurarti, cara Brigida per il 1992 di proseguire il tuo cammino con l'amore e il culto del "bello" che ti hanno portato ad intraprendere la bella professione di Estetista.