

Prevenire il crimine nel punto vendita

Per prevenire le rapine serve anche la psicologia? On line un opuscolo informativo.

Nello scorso week end il presidente di Confcommercio Sergio Billè ha presentato insieme con il ministro dell'Interno Giuseppe Pisanu, il progetto "Negozio sicuro - diffusione della legalità per lo sviluppo del commercio", realizzato da Confcommercio in collaborazione con il ministero dell'Interno - Dipartimento della Pubblica Sicurezza.

L'iniziativa mira a dare risposte concrete alle esigenze di legalità e sicurezza delle strutture commerciali attraverso uno strumento, un manuale, contenente "nozioni, riferimenti e suggerimenti per difendersi dai fenomeni di micro-criminalità e diffondere, al tempo stesso, la conoscenza delle moderne tecnologie e della normativa in materia."
"Tutto quello che può e deve fare un commerciante sta innanzitutto nel concetto di prevenzione."

Il manuale presenta ai commercianti all'utilizzo di dispositivi di sicurezza efficaci come il collegamento elettronico alle Questure.

"Le finte telecamere, i finti segnali di allarme servono a poco. [...]. La prevenzione è meglio farla davvero, anziché minacciarla mentendo."

Per la prevenzione Confcommercio ha reso inoltre disponibile on line un opuscolo, "Prevenire il crimine nel punto vendita", nel quale sono illustrati alcuni comportamenti del gestore che possono scoraggiare il rapinatore. Atteggiamenti che allo stesso tempo possono risultare graditi ai clienti e scoraggiare i rapinatori.

Se non ci sono clienti nel punto di vendita, è bene stare lontano dalla cassa. "È dimostrato che l'eventuale rapinatore è molto preoccupato dall'idea di non sapere esattamente dove si trova il proprietario."

Un negozio pulito e ordinato scoraggia i malviventi. "Un negozio ordinato ha un proprietario, che si occupa di tutto, che è attento, che vigila: meglio andare in un altro meno presidato, dice il delinquente." Deterrente per le rapine è anche una buona illuminazione e una buona visibilità dall'esterno (es. porta a vetri).

Il commerciante è bene che sia attivo nel punto di vendita. "Prima di effettuare una rapina, il malvivente dà un'occhiata, spesso più occhiate.

L'ideale è avere una persona passiva, mezzo addormentata, vicino alla cassa. Entrando può contare su un forte effetto-sorpresa che è sempre l'arma più efficace.

Ma se il titolare si muove, è attivo, spolvera e spazzola; beh non sa dove cercarlo, non sa cosa ha in mano, non sa quanto è pericoloso."

Nel "marketing contro la rapina" viene consigliato di salutare tutti cordialmente e di essere solleciti verso il cliente (un consiglio che per i commercianti dovrebbe essere superfluo, ma...).

"Il rapinatore preferisce restare nell'ombra, uscire in fretta, intascare e volarsene letteralmente via.

[...]

Saluta tutti quindi, con grande espressività, perché non puoi sapere se e quando verrà il colpo inatteso.

Chi ti saluta allegramente è anche uno attento ed energico.

Chi ti saluta cordialmente è sveglio e pronto a riconoscere e a ricordare.

Chi ti saluta cordialmente potrebbe riconoscerti all'occorrenza: tutti aspetti graditissimi al cliente ma per niente graditi a chi vuol rapinare.

"Sono da lei in un attimo"

Queste, dette ad alta voce e con sicurezza, sono parole magiche. Secondo l'esperienza di centinaia di casi, sono state in grado di far cambiare idea al malfattore."

E se il commerciante subisce una rapina?

"Quando il rapinatore è in azione, - consiglia l'opuscolo - la strada migliore è sempre assecondarlo. A quel punto, non ci sono cose intelligenti che puoi fare se non assecondare. Anche "resistere" è una cattiva idea.

Allungare il tempo di una rapina in atto vuol dire allungare le probabilità che un evento drammatico accada."

L'opuscolo è consultabile [qui](#).

I contenuti presenti sul sito PuntoSicuro non possono essere utilizzati al fine di addestrare sistemi di intelligenza artificiale.

[**www.puntosicuro.it**](http://www.puntosicuro.it)