

RÊVE *Interview*

## Astenersi divulgatori di illusioni (estetiche)

A tu per tu con **l'Estetista Cinica**, che ha fatto di sincerità e ironia in termini di bellezza i propri punti di forza

di Alessia Ferri

**CRISTINA È UNA DI QUELLE PERSONE CHE NON TI ILLUDE:** no,

nemmeno con tutta la ginnastica del mondo o con trattamenti di ultima generazione si può ambire a un lato B come quello di Belen Rodriguez, se non in rarissimi casi supportati da un ottimo DNA di partenza. E proprio questa sua schiettezza, rara nel mondo del beauty, le ha ispirato il nome **Estetista Cinica**, con la quale è conosciutissima sia online che offline e apprezzata anche da numerose celebrities italiane. Partita con l'apertura del centro estetico Bellavera a Milano, vanta ora anche una linea di prodotti skincare e body care, un giro d'affari complessivo pari a 6,8 milioni di euro l'anno, un blog seguitissimo, un borsino social di circa 340.000 follower su Instagram e 185.000 su Facebook e tante novità in progress. Prima tra tutte l'imminente inaugurazione di un monarca.

**Torna per un attimo con la mente al 2009, quando hai aperto il tuo centro estetico, cosa vedi?**

Una ragazza entusiasta ma molto spaventata, che da Brescia arrivava a Milano per avviare un'attività in un ambiente dove non conosceva nessuno.

**Avevi già allora in mente che avresti voluto fare di più o l'ispirazione per la nascita di ciò che è venuto dopo è arrivata**



**strada facendo?**

Tutto si è evoluto in corsa e senza premeditazione, per questo dico sempre che spesso è la vita a scegliere, mentre a noi resta solo di giocare la carta migliore tra quelle che ci capitano in mano.

**Come è nato il nome Estetista Cinica?**

Anche quello casualmente, cercavo qualcosa di originale per abbellire le pareti del centro estetico quindi mi sono rivolta a Veronica Benini, esperta di comunicazione web conosciuta online

come La Spora, che si è inventata delle vignette con protagonista il mio alter ego, un'estetista dall'approccio basato sull'onestà e a volte un po' spietata. Se mi chiedi cosa fare per le borse sotto gli occhi mi viene più spontaneo dire mettiti gli occhiali piuttosto che proporre maschere fintamente miracolose.

**E le clienti come prendono tanta franchezza?**

Bene perché in questo modo si instaura un immediato rapporto di fiducia ed è possibile suggerire un trattamento

REVEBEAUTY.IT





## Spumone

Detergente schiumogeno soffice e delicato, da massaggiare sul viso bagnato prima di risciacquare. Adatto a tutte le pelli che lascia pulite e idratate. 12€

piuttosto che un altro, dire fino a dove sia possibile migliorarsi e dove invece ci si debba fare serenamente una ragione che le cose resteranno così.

### Chiami affettuosamente fagiane le donne che ti seguono, ma chi sono?

Giovani lavoratrici sempre attive e auto ironiche, non certo gatte morte. Noi donne siamo capaci di ridere di noi stesse molto più degli uomini. Dopo anni di vita in un centro estetico posso assicurare che le volte che ho pianto dal divertimento per storie improbabili di peli, cellulite o altro non si contano. L'ironia è un'arma fondamentale e meno male che la possediamo, altrimenti sarebbe impossibile sopravvivere in una società che ci carica di aspettative enormi e ci vorrebbe sempre perfette, aggraziate, ben vestite e pettinate, ma allo stesso tempo più competenti dei maschi e, se ci sono figli, madri impeccabili.

### Che rapporto hai con i social?

Direi sano, la persona Cristina Fogazzi non pubblicherebbe mai un selfie su Instagram, avrebbe un profilo di paesaggi e non racconterebbe nulla di sé; mentre l'Estetista Cinica segue alcune dinamiche oggi inevitabili, sapendo però che si tratti solo di un aspetto lavorativo. Faccio stories in cui rispondo alle domande che mi arrivano e documento parte della mia giornata ma con raziocinio anche se non manca giorno in cui mi scrivano che mi sto perdendo parte della vita postando così tanto. La cosa paradossale però è chi lo fa spesso è una persona con un lavoro che non lo richiederebbe affatto ma che, magari per vantarsi di potersi permettere determinate cose, posta più di me.



### Ogni tanto ti scontri con qualche utente su Instagram, soprattutto sul concetto di bellezza, quanta strada dobbiamo ancora fare perché l'estetica venga giudicata in quanto tale e non come valore assoluto?

Credo che ognuno di noi dovrebbe impegnarsi a cambiare il proprio setting mentale, per prima cosa smettendo di giudicare una donna dall'aspetto fisico piuttosto che per le proprie capacità. Solo così poco per volta le cose si evolveranno.

### Quando e perché hai deciso di iniziare a produrre prodotti tuoi?

Nel momento in cui mi sono accorta che, nonostante mille prove, nessuno di quelli già esistenti rivolti ai professionisti mi piacesse davvero. Ho avviato quindi una piccola produzione a marchio VeraLab, pensata inizialmente per essere usata nel mio centro ma che poi ho messo in vendita online sul sito [www.veralab.it](http://www.veralab.it)

### Il mito beauty più difficile da sfatare e la richiesta più ricorrente?

Le richieste più ricorrenti riguardano la cellulite mentre le leggende da demolire

sono almeno una al mese visto che il mercato sforna costantemente novità che si dicono risolutive, ma che io stronco spiegando come il miracolo non l'abbiano ancora inventato.

### Esistono must have imprescindibili per la cura della pelle?

La detersione è un pilastro per tutti anche se spesso trascurato, sul quale basare la skincare routine. Per prima cosa quindi si deve pulire e detergere bene la pelle, soprattutto se, come la maggior parte delle persone, la si ha mista e si vive in zone urbanizzate.

### È vero che stai per aprire un monomarca?

Sì, a dicembre a Milano. Non si può ancora dire nulla ma sarà pazzesco.

## Luce liquida

Lozione illuminante anti impurità, adatta a chi ha pelle mista e soggetta a pori dilatati e impurità. 20€

