

Successo questione di credibilità e umiltà

scritto da Fabio Piccoli | 29 Novembre 2019



In perfetto stile americano, Tom Cochran ha spiegato di essere relatore a wine2wine perché convinto da sua moglie: “Perché non fai qualcosa di serio e dai un tuo contributo al mondo del vino?”. Divertente, se non fosse che Cochran è stato uno dei principali protagonisti nel rendere possibile l’elezione di Barack Obama alla Casa Bianca. Tom Cochran, infatti, è uno dei più autorevoli esperti al mondo in Digital Transformation ed è stato impegnato per oltre quattro anni nell’amministrazione Obama come deputato presidenziale e Digital Leader, contribuendo a portare avanti le direttive dell’open government del Presidente.

Con umiltà incredibile è arrivato a Verona per tenere una relazione al wine2wine cercando di spiegare come un “sogno” può diventare realtà attraverso una serie di azioni, di scelte.

Ma il presupposto fondamentale per il successo, ha spiegato Cochran, può essere sintetizzato in questa frase: “Accrescere la credibilità con umiltà”.

Essere credibili e umili, questa è la “ricetta” di Cochran. E non deve apparire, a nostro parere, un facile o demagogico slogan perché credibilità e umiltà sono due “impegni” straordinari non facili da rispettare da chiunque, in particolare da parte di chi ha responsabilità e ambizioni importanti.

Ci aspettavamo da Cochran un inevitabile endorsement al potere della tecnologia digitale “ma ben più importante di questa ” ha detto il consulente di Obama ” vi sono le persone”.

Ed è stata questa forte consapevolezza che ha portato Obama alla Casa Bianca, un fatto di una straordinarietà unica di cui tutt’oggi non si è completamente consci del valore di quell’evento.

“Hope and Love”, speranza e amore altre due parole molto utilizzate da Cochran “in un’epoca nella quale i social media invece di avvicinare le persone hanno incentivato la parte più “cattiva” dell’umanità”.

Ma cosa c’entra tutto questo con il vino? A nostro parere moltissimo. Innanzitutto oggi le aziende del vino, tutte, nessuna esclusa, sono di fronte a sfide nuove e difficilissime. Vi sono poi realtà oggi sconosciute, con brand tutti da far scoprire, appartenenti a denominazioni senza nessuna visibilità che stanno affrontando una sfida straordinaria, di estrema complessità.

Avere consapevolezza dei propri mezzi, costruirsi una credibilità senza arroganza è la sola via possibile per poter archiviare dei successi.

È fondamentale certo avere il senso del limite “ma senza assumersi dei rischi ” ha detto Cochran ” è impossibile poter diventare imprenditori o manager vincenti”.

“Quando sento dire “non possiamo fare questo” ha proseguito Cochran ” è perché non l’hanno mai fatto”.

Parole preziose quelle di Cochran in una fase storica rivoluzionaria per tutta la filiera vitivinicola, non solo per le aziende del vino.

Non accettare oggi il “Change” di Obama che tu sia un produttore, un export manager, un enologo, un ristoratore, un

sommelier, un giornalista del vino, un wineblogger e così via, significa entrare inevitabilmente nella categoria di coloro che difficilmente potranno rimanere o diventare utili e competitivi all'interno di questa straordinaria filiera.

Per questa ragione abbiamo trovato gli stimoli di Tom Cochran non solo interessanti, perché vissuti concretamente da un uomo che ha potuto vivere di persona la realizzazione di un sogno, ma perché così oggi attuali per il nostro comparto.

Chiudiamo questo nostro editoriale riprendendo un concetto come l'umiltà che oggi sembra una delle virtù ritenute quasi obsolete dalla nostra società.

Essere un'azienda, un manager, un giornalista "umile" non significa nascondersi, abbassare la testa, non apparire, ma avere coscienza della propria identità senza bisogno di esaltarla con arroganza. Significa avere rispetto degli altri e solo così si può, ad esempio, comunicare in maniera efficace, senza pregiudizi e prevaricazioni, ma con il sano e giusto piacere di farci conoscere per quello che siamo. Autenticamente.