Il cacciatore: scegliere il momento giusto per agire

scritto da Lavinia Furlani e Alessandro Rinaldi | 4 Agosto 2020



Immaginiamo le nostre aziende del vino come dei piccoli villaggi.

Perchè ogni gruppo di lavoro che si trova a conviverci, anche in modo transitorio, è una piccola comunità, con i suoi abitanti e le sue figure caratteristiche e riconoscibili. Sapere quali sono le competenze che ci servono in un team, capire cosa dobbiamo saper fare ci può dare spunti innumerevoli per progettare il presente e il futuro delle nostre aziende del vino.

Chi sono quindi i “personaggi” di THE VILLAGE? Che cosa rappresentano?

Oggi vi presentiamo il Cacciatore, un ruolo fondamentale di ogni azienda del vino.

Colui che **affronta situazioni sempre diverse con la capacità di trovare soluzioni mentre insegue la preda in ambienti sempre differenti**. Sa **adattarsi**, perché ne va della sua caccia e della sua efficacia. Riesce a trasformare elementi e oggetti recuperati casualmente in risorse fondamentali e ha la pazienza di scegliere il momento giusto per agire. È dunque la figura che più di ogni altra è in grado di risolvere problemi apparentemente insormontabili in contesti non standardizzati.

Pensiamo a quante situazioni impreviste viviamo all'interno delle nostre aziende del vino, sia nelle attività interne sia durante le presentazioni durante fiere o incontri internazionali.

Vini serviti a temperature sbagliate, spedizioni che non arrivano, presentazioni da fare in contesti diversi da come si immaginava, insomma tutte quelle situazioni in cui ci verrebbe voglia di fermare tutto e non proseguire…E'proprio in questo contesto che emerge il cacciatore.

Un suo punto di forza è l'adattabilità al variare del contesto. Sa che ogni situazione va apprezzata per la sua unicità e alle regole generali, troppo astratte, preferisce il piacere di lasciarsi assorbire dalla situazione. Il Cacciatore legge gli indizi, coglie i segnali deboli, rispetta il contesto ed è consapevole che la relazione risonante con l'ambiente può rendere più efficace la sua azione.

Il Cacciatore attende per ore il momento giusto, che per definizione non si può pianificare. Vive il tempo nella situazione, quindi per lui può essere dilatato o compresso a seconda delle esigenze del momento.

Il Cacciatore esperto esegue spontaneamente le fasi tipiche di una buona caccia**: lo studio del terreno e la creazione del piano d'azione.** Lo studio, per il Cacciatore, consiste nell'analisi del terreno di riferimento e nell'identificazione delle informazioni rilevanti. Raccolte tutte le informazioni

disponibili, le organizza in una gerarchia di importanza, confrontandosi anche con esperti della materia, in modo da tracciare un quadro ben preciso dal quale emergono le informazioni rilevanti che caratterizzano e fondano l'intero sistema. Dalla moltitudine di informazioni vengono pian piano focalizzate solo quelle veramente importanti e fondamentali. Questo processo quasi alchemico di distillazione delle informazioni è l'aspetto fondamentale della fase dello studio.

Pensiamo all'apertura di un nuovo mercato, che spesso viene improvvisata. Serve invece un cacciatore che studi e prepari il piano d'azione.

Le informazioni rilevanti sono le fondamenta su cui il Cacciatore basa le azioni significative che gli consentiranno di raggiungere l'obiettivo. In un processo interno di simulazione, il Cacciatore si rappresenta tutte le possibilità di azione e ne verifica i possibili esiti. Tali simulazioni gli consentono di definire il piano d'azione e così di farsi trovare pronto nel momento in cui dovrà agire.

A differenza di altre figure orientate all'azione, il Cacciatore può stare in una condizione di immobilità e di stasi, ma non dobbiamo giudicarlo, saprà agire senza disperdere la sua energia perché **conosce il "momento perfetto" della caccia.**

Se la prima capacità del Cacciatore è lo **studio del terreno** e la seconda è la predisposizione del **piano d'azione,** la sua terza capacità è **l'adattabilità**. Il Cacciatore crede ciecamente nel suo piano d'azione, ne conosce ogni passaggio e ogni significato, ma è pronto a cambiarlo in ogni momento.

E tu ti senti un po' cacciatore? Chi sono le persone nella tua azienda che incarnano questa energia? Le valorizzi a sufficienza?