



Home > Giardinaggio > Il Convegno Aicg 2024 fa leva sulle "emozioni ambientali"

Giardinaggio

Il Convegno Aicg 2024 fa leva sulle "emozioni ambientali"

Di **Elena Tibiletti** 24 Gennaio 2024

E-magazine

Tecniche, prodotti e servizi dalle aziende



Catalogo Aziende e Prodotti

Un modo semplice per cercare un'azienda o un prodotto!

Cerca adesso

L'Esperto risponde

I consigli di Terra e Vita agli agricoltori

Cerca adesso

Padre Natale Brescianini, monaco e coach, è stato fra i relatori del convegno Aicg 2024.

Il convegno Aicg che si è tenuto a Roma il 17-19 gennaio ha fornito importanti spunti di riflessioni sui comportamenti e sugli strumenti pratici per superare la crisi

Ci sono situazioni in cui è proprio vero che chi non c'è stato, non sa che cosa si è perso: è il caso del convegno annuale Aicg – Associazione italiana centri giardinaggio, svoltosi a Roma la scorsa settimana. perché ogni anno l'evento è una sorta di coaching motivazionale impregnato di forti consigli pratici per ottimizzare l'attività dei gardenisti, anche in questi tempi di corse a ostacoli.

Emozioni ambientali

Il titolo 2024, "Emozioni ambientali" si riferiva ai sentimenti suscitati dall'operare in mezzo alle piante, come portavoce della Natura, ma anche alle sensazioni provocate dai passaggi generazionali, e alla cura del personale addetto, per terminare con l'attenzione al cambiamento climatico.

Così **Paolo Crepet**, noto psichiatra e scrittore, ha sferzato i partecipanti – circa 300, attentissimi – affinché facciano cose che escano dalla normalità alla ricerca della vera creatività: uscire dalla “comfort zone” per riprendere a pensare e a progettare.

Non da meno, **Andrea Sales**, altrettanto noto psicologo, psicoterapeuta, docente universitario e formatore aziendale, ha spinto a riflettere sul significato delle emozioni, che vanno riconosciute per essere accettate, a partire dalla noia che si dice attanagli i giovani odierni. In realtà sono travolti da mille offerte, tutte apparentemente facili, e nell'indecisione si paralizzano. Gli adulti, i titolari di garden center ormai alle soglie della pensione, anziché ascoltarli, li pongono di fronte a “non scelte”: «O fai questo o fai quest'altro», ottenendo l'effetto contrario a quello del passaggio del testimone. Perché “avere aspettative” non significa “cosa io mi aspetto da te”, bensì “cosa tu ti aspetti da me”!

Spazio ai giovani

A volte però il passaggio riesce bene: lo hanno raccontato **Emanuele Simeoli** di Simegarden e **Sebastiano Guarisco** de Le Georgiche, due giovani che si sono ritagliati un posto al sole nell'azienda familiare grazie ai social, attraverso i quali sono arrivati al grande pubblico e hanno potuto realizzare lo shop online incrementando i guadagni aziendali.

Certo, i giovani arrivano al timone e cambiano uno status quo consolidato da generazioni: lo ha raccontato **Dominga Cotarella**, Ceo dell'azienda vitivinicola Famiglia Cotarella che, insieme con le cugine-sorelle, come prima cosa ha cambiato il nome all'insegna. Da Falesco a Famiglia Cotarella, un nome già conosciuto in tutto il mondo per la qualità della produzione vinicola umbra. Per poi avviare il primo corso italiano di alta formazione per cameriere di sala, la fattoria didattica, il Progetto Lilla in cui famosi chef e cuochi contadini stimolano i ragazzi affetti da disturbi dell'alimentazione...

Dipendenti o collaboratori?

Ascolto e interazione sono le basi delle relazioni fra le persone, quindi anche fra titolare e dipendenti ("coloro che dipendono da") o, molto meglio, collaboratori ("coloro che collaborano, lavorano con"). Ma il collaboratore – secondo Sales – è motivato se viene reso importante, se gli viene trasmessa la stessa passione, se viene ascoltato in un confronto sereno, se si sente partecipe del bene comune, cioè quello dell'azienda per la quale lavora.

Un concetto simile a quello espresso da **Padre Natale Brescianini**, monaco benedettino camaldolese, formatore, coach Acc Icf: «Lavorare è un rendere grazie a Dio e alla Vita!» a intendere che, se non si è felici di fare il proprio lavoro, il rendimento sarà pessimo e la voglia di scappare perenne. Il gardenista rischia così di perdere i propri collaboratori non motivati. E fra le motivazioni migliori non c'è il contratto o lo stipendio, bensì il patto, l'alleanza che l'imprenditore deve "stipulare" senza scriverle con i dipendenti. Ritorna il bene comune, una moltiplicazione dei fattori e delle risorse in gioco che, intessuta di relazioni, permette di partecipare al progetto complessivo. Per ottemperare alla formula della sostenibilità, data dalle 3 P: people, planet, profit, delle quali oggi giorno solo l'ultima viene tenuta in considerazione. Ai gardenisti la possibilità di ribaltare i pesi, per fare interagire le 3 P fra di loro e moltiplicare il bene comune!

**Gli articoli integrali di resoconto del convegno Aicg saranno pubblicati
sui n. 1 e 2/2024 di AgriCommercio & Garden Retail**

TAG AICG garden center