Professione barista - Conosci te stesso per soddisfare il cliente

78376180-b2ed6c0b

C’è un segreto per fare bene il barista: conoscere se stessi, i propri gusti e i prodotti che si devono proporre ai clienti

Insisto particolarmente sull’importanza di dare il giusto valore alla professione di barista.
Avete mai visto una parrucchiera con i capelli in disordine? Un venditore di auto alla guida di un “vecchio relitto”? Un cuoco anoressico? Una truccatrice sciatta? Ogni professionista che ha successo nella sua attività, ama profondamente l’oggetto che vende, e questo amore esisteva a priori, prima della decisione di farne il proprio lavoro. Quando ami una cosa, ogni volta che ne vieni in contatto provi un’emozione così piacevole e totale, che porta un benessere profondo non solo a te stesso, ma anche a tutto l’ambiente che ti circonda, in maniera molto simile a quando butti un sasso in uno stagno e le increspature dell’acqua si propagano fino a grande distanza.
Se desideri svolgere la professione di barista in maniera efficace e soddisfacente, devi amare i prodotti che normalmente vengono venduti in un bar. Devi amare il caffè, devi avere un buon rapporto con il cibo, non dovresti essere astemio. Conoscendo bene te stesso, e i tuoi gusti, puoi già indirizzarti verso la ricerca di quegli esercizi pubblici che valorizzano il prodotto che tu preferisci.

Analisi preliminare
Oggi, soprattutto nelle grandi città, c’è una ricerca della specializzazione nell’ambito della ristorazione; chi dà maggior risalto alle colazioni con a volte annessa pasticceria, chi fornisce un servizio di ristorazione veloce per la pausa pranzo, chi si concentra sulla preparazione di happy hours o aperi-cene, o dopo cena con organizzazione di eventi e musica dal vivo fino a tarda notte.
Per alcuni esercizi è obbligatoria una divisa, altri lasciano spazio all’espressione della personalità.
Questa autoanalisi preliminare di aspetti caratteriali e tecnici, consente di ottenere il massimo rendimento con il minimo sforzo, e tutti ne ottengono un beneficio, anche il titolare e il cliente, la cui soddisfazione determina il buon andamento economico dell’attività.

Un esempio: il mio rendimento fisico è al massimo al mattino, amo il caffè in tutte le sue forme, amo il contatto con il pubblico, ma la musica ad alto volume mi innervosisce e non mi piacciono particolarmente le feste... Allora oriento la mia ricerca lavorativa verso quei bar specializzati nelle prime colazioni.
Questa considerazione è valida anche per il gestore e spesso è solo il desiderio di raggiungere un benessere economico che spinge alcuni a diventare titolari di un esercizio pubblico.
“Fai quello che ti piace, e non dovrai lavorare mai un giorno nella tua vita”.

Silvia Sophioa Ferretti
Naturopata specializzata in Lettura del Corpo e Psicosmatica.