

Filozofia i wartości BNi

W każdej firmie o określonej skali strategia zaczyna odgrywać istotną rolę. Sposób zorganizowania firmy, kierunki rozwoju, kombinacja szans, zasobów i narzędzi to rzeczy, które są nie do przecenienia. Jako firma BNi realizuje przemyślaną, spójną i długoterminową strategię rozwoju. Wiemy jednak, że poza strategią równie istotna, a może nawet ważniejsza, jest filozofia i wartości w organizacji. Właściwie można powiedzieć, że strategia BNi wynika z wyznawanych przez nas wartości i filozofii zgodnie, z jaką działamy. Całość tych działań składa się na kulturę opartą o: wzajemne wsparcie, współpracę, pomoc innym, ciągły rozwój i właściwe nastawienie.

Założyciel BNi - dr Ivan Misner zwykł mawiać, że „kultura zjada strategię na śniadanie”. Zdanie to pokazuje wagę wartości i filozofii w BNi. Dzięki temu, że jest to organizacja oparta o zrzeszanie ludzi - budowanie społeczności wspierający się osób - wartości są tutaj widoczne nie tylko w teorii czy w materiałach sprzedażowych i marketingowych, ale również w codziennym życiu.

To właśnie filozofia BNi, oparta na pomocy innym, oraz wartości sprawiły, że ludzie na całym świecie współpracują ze sobą w ramach organizacji.

W BNi uważamy, że biznes powinien służyć też wyższym celom. Istnieje wiele elementów, które budują udaną kulturę organizacyjną, a każda organizacja posiada różne czynniki, które przyczyniają się do sukcesu jej kultury.



Givers Gain®

Nauka przez całe życie

Tradycje i innowacje

Pozytywne nastawienie

Budowanie trwałych relacji

Odpowiedzialność w biznesie

Docenianie innych

Filozofia BNi oparta jest o założenie, że pomagając innym, sami w konsekwencji osiągniemy korzyści - zarówno biznesowe - nasza firma się rozwinie, jak i osobiste - związane z naszym rozwojem czy naszymi celami pozabiznesowymi. Wierzymy, że wystarczy pomóc innym, by nasze potrzeby również zostały zaspokojone.

To właśnie zasada wzajemności oraz kultura wzajemnego wsparcia, budowania zaufania i pomocy innym leżą u podstaw naszych działań.

Trochę szerzej naszą filozofię opisuje 7 podstawowych wartości BNI opisanych poniżej.

Pierwsza wartość: „Givers Gain”

„Givers Gain” to filozofia, na której opiera się idea BNI i jedna z wartości, którą wszyscy Członkowie powinni się kierować. Bazuje ona na zasadzie wzajemności, co oznacza, że Członkowie Grup dokonują wszelkich starań, aby ułatwić prowadzenie firmy swoim znajomym przedsiębiorcom, Członkowie organizacji nie skupiają się tylko na własnych potrzebach. Takie postępowanie w naturalny sposób budzi u innych przedsiębiorców chęć odwzajemnienia się, na przykład poprzez polecenie potencjalnego klienta, podzielenie się wiedzą, która pomoże rozwinąć firmę, czy w jakiś inny istotny sposób.



Druga wartość: Budowanie relacji

Przedsiębiorcy działający w BNI dążą do tego, by budować znaczące, mocne i długotrwałe relacje. Dotyczy to zarówno relacji biznesowych, jak i prywatnych. Dzięki budowaniu trwałych i znaczących relacji oraz stworzeniu mocnej sieci kontaktów, a także dzięki rekomendacjom możemy w zorganizowany sposób rozwijać firmę.



BNI inicjuje, organizuje, przyspiesza oraz ułatwia budowanie relacji dzięki regularnym spotkaniom Grup, spotkaniom 1 na 1 (w określonej formule) oraz wielu innym elementom ułatwiającym budowanie relacji. Dzięki temu, że spotkania odbywają się regularnie, bazujemy na zaufaniu, a nasz sposób komunikacji jest oparty o partnerskie podejście i transparentność. Relacje pomiędzy przedsiębiorcami się zacieśniają, są trwałe i znaczące. Budowanie relacji wymaga czasu, wysiłku i zaangażowania, ale dzięki BNI proces ten staje się łatwiejszy. Tworzenie relacji to długotrwały proces, który właściwie nigdy się nie kończy.

Trzecia wartość: Ciągły rozwój i edukacja

Wierzmy, że w biznesie nie można się zatrzymać. Waga ciągłego rozwoju i edukacji jest nie do przecenienia. To właśnie szukanie nowych rozwiązań, innowacyjność i podnoszenie własnych kompetencji stoi za sukcesem niezliczonej ilości przedsięwzięć. W BNI podchodzimy do tego w dwojaki sposób.



Z jednej strony, zapewniamy Członkom BNI systematyczne szkolenia, warsztaty oraz dostęp do platformy e-learningowej. Co daje wgląd do aktualnej zaawansowanej wiedzy na temat rozwoju biznesu dzięki networkingowi, rekomendacjom i budowaniu swojej sieci kontaktów w świadomy sposób. BNI jako organizacja opracowała wiele narzędzi i się nimi dzieli - networking to również wystąpienia publiczne, spotkania biznesowe czy umiejętności leaderskie. Wiedzę z tego zakresu przekazujemy Członkom.

Z drugiej strony, dzięki temu, że jesteśmy największą organizacją networkingu biznesowego na świecie, mamy bezpośredni dostęp do przedsiębiorców mających niesamowite doświadczenie. Jako organizacja promujemy wymianę wiedzy oraz dobrych praktyk pomiędzy Członkami. Sprawia to, że z pomocą Członków BNI możemy rozwiązać praktycznie każde zagadnienie biznesowe.

Czwarta wartość: Tradycja i innowacje

Bazowanie na tradycji jest kluczem do sukcesu. Jeżeli coś działało przez wiele lat i nie ma przesłanek, by ten stan rzeczy miał się zmienić, warto z tego korzystać i to rozwijać. Z drugiej strony, to właśnie innowacje sprawiają, że firmy idą do przodu, wprowadzają nowe rozwiązania, które czasami zmieniają całe segmenty rynku. Nowe technologie, śledzenie i wykorzystywanie trendów czy zmiana sposobu myślenia o niektórych zagadnieniach - to tylko pewne z nich. Bez innowacji wiele tracimy.



W BNi wierzymy, że firma, która opiera się wyłącznie na tradycjach, nie będzie dobrze prosperować – musi istnieć równowaga między tradycją a innowacją.

Tradycja to kultywowanie i rozwój działających rozwiązań, innowacja – wprowadzanie nowych np. wykorzystanie nowoczesnych technologii.

W BNi bazujemy na mocnych tradycjach, ale również wdrażamy systemy czy rozwiązania innowacyjne. Warto wspomnieć o BNi Connect – pozwalającym na kontakt z przedsiębiorcami z całego świata, BNi University – zaawansowanej platformie do wymiany wiedzy pomiędzy Członkami BNi czy BNi Online – kompleksowym systemie organizacji spotkań biznesowych przez internet.

Piąta wartość: Pozytywne nastawienie

Jedną z kluczowych cech charakteryzujących przedsiębiorców działających w BNi jest pozytywne nastawienie. Do BNi należą rzetelni przedsiębiorcy, którym zależy na tym, by wzajemnie wspierać się w biznesie. Wychodzimy z założenia, że ludzie wolą robić interesy z osobami pozytywnie nastawionymi do świata. Członkowie BNi skupiają się na szukaniu rozwiązań, nie na problemach. Wierzymy, że pozytywne nastawienie pomaga w łatwiejszy sposób rozwiązywać napotkane problemy czy dostrzec szanse na rozwój.



Szósta wartość: Odpowiedzialność

Odpowiedzialność za własne działania oraz działania firmy jest jedną z fundamentalnych rzeczy w biznesie. To z ludźmi, którzy wywiązują się ze zobowiązań, dostarczają tego, co obiecali lub dają nam więcej, chcemy współpracować. Jedną z silnych stron BNi jest to, że tworzymy społeczność, opartą na relacjach oraz zaufaniu. W takiej społeczności bierzemy odpowiedzialność nie tylko za swoje słowa, ale też działania. Bez odpowiedzialności BNi nie byłoby tak silną organizacją biznesową.



Siódma wartość: Docenianie innych

Docenianie starań, działań oraz osiągnięć innych pozwala pokazać, że widzimy ich wysiłki oraz szanujemy ich pracę lub postawę. W BNi doceniamy przedsiębiorców, którzy angażują się w pomoc innym, wspierają Członków Grupy i pomagają w rozwoju samego BNi. Ceniśmy osoby ciężko pracujące, rzetelne i osiągające wyniki. Zawsze staramy się doceniać innych, ponieważ uznanie jest największą zachętą do dalszej pracy i rozwoju.



Wierzymy, że wartości BNi są uniwersalne. Można wykorzystać je nie tylko w BNi, ale również do rozwoju swojej firmy, a często także w życiu prywatnym, wspierając swoich znajomych czy najbliższych. Wychodzimy z założenia, że znając i rozumiejąc wartości, będziemy w stanie zrozumieć, dokąd zmierzamy i jak tam dojść. To właśnie te wartości stanowią siłę organizacji. Jeżeli kiedyś będziesz zastanawiać się nad tym, w jaki sposób postąpić w BNi, jaką decyzję podjąć, prawdopodobnie rozwiązanie będzie leżeć w interpretacji jednej z wartości BNi.



Historia BNI

Historia BNI na świecie

BNI funkcjonuje od ponad 38 lat. Zostało założone przez dr. Ivana Misnera w 1985 roku, by ułatwić mu pozyskiwanie zleceń do jego firmy. Wartości, zasady, sposób zorganizowania BNI oraz liderzy, którzy tworzyli inicjatywę, sprawili, że w ciągu tych lat organizacja rozrosła się do gigantycznych rozmiarów, stając się największą organizacją networkingu biznesowego na świecie. Rozwój BNI od początku do dnia dzisiejszego przebiega w głównej mierze organicznie. Ludzie biznesu, którzy natrafiają na organizację, podejmują działania, by sprowadzić ją do swojego miasta czy kraju.



Historia początków organizacji opisana jest w książce „Givers Gain”. Warto przeczytać tę pozycję ze względu na to, że nie tylko pokazuje historię organizacji, ale również pozwala zrozumieć, skąd wzięły się i dlaczego tak wyglądają niektóre zasady BNI.

Wiele opisywanych historii czy sytuacji w podobnej formie odbywa się w Grupach BNI działających współcześnie, a wypracowane rozwiązania mogą znacznie ułatwić działanie. Polskie wydanie książki uzupełnione jest o historie z naszego kraju.

Historia BNI w Polsce

BNI w Polsce rozpoczęło działania 21 lutego 2006 od otwarcia Grupy BNI Wspólna w Warszawie.

Dla ambitnych Zainteresowanych historią powstania BNI odsyłamy do:

- Książki „Givers Gain”. Opisaną są w niej początki organizacji. Książkę otrzymasz w biurze regionalnym lub w biurze BNI Polska.
- Strony o historii BNI: www.bni.com/about/history