

Cosa è successo nel nostro Circolo martedì 3 dicembre 2019?

di Alessandra Izzo

Martedì 3 dicembre, dalle 17 in poi, nel nostro Circolo c'è stato gran movimento: prima in pochi ma poi via via sempre più numerosi, un gran numero di ospiti ha varcato la nostra soglia. Alla fine erano quasi 200 le persone che hanno preso la strada del **Salone Gran Gala**, per la presentazione ufficiale del “**Capitolo BNI® Rosso di sera**”.

Di cosa si tratta?

Cominciamo con il dire che **BNI®** – **Business Network International**, è una organizzazione nata negli Stati Uniti (in California, per l'esattezza) quasi 35 anni fa; oggi fanno capo a BNI più di 265.000 persone, di cui 10.000 solo in Italia. Il suo obiettivo consiste nel favorire lo sviluppo degli affari tra i suoi membri, attraverso quello che viene definito il “*passa-parola strutturato*”: un metodo semplice e complesso nel medesimo tempo. Semplice, perché non c'è nulla di più semplice che aiutare chi ha un problema attraverso il “**passaparola**”, vale a dire segnalandogli il nome di un professionista o di un'organizzazione che può aiutarlo a risolvere la questione. Complesso, perché per segnalare qualcuno la prima regola che spontaneamente si segue è quella della fiducia: io segnalo i professionisti (o le organizzazioni) di cui ho fiducia.



E la fiducia – come diceva una vecchia pubblicità – è una cosa seria, che si costruisce nel tempo, attraverso una conoscenza sempre più profonda. E BNI® ha un metodo per favorire lo sviluppo di questa conoscenza e la crescita della fiducia tra le persone. E **aumentare il volume di affari**.

Per riuscire in questo intento, BNI® si è strutturata in gruppi di lavoro (si chiamano “*Capitoli*”, dall'inglese “*Chapters*”) che si riuniscono tutte le settimane. Prima dell'inizio della riunione ci sono momenti di “chiacchiere libere” (durante la colazione, visto che molti Capitoli si riuniscono alle 7 di mattina, o durante un aperitivo, come accade nel Capitolo Rosso di Sera che si riunisce presso il nostro Circolo). Sono momenti destinati anche all'accoglienza e ad una prima conoscenza degli ospiti, che regolarmente vengono invitati dai membri del Capitolo per presentarne l'attività. Ma poi inizia la **riunione** vera e propria, che si sviluppa in base ad una metodologia messa a punto nel corso degli anni. Ad esempio, durante questi incontri settimanali, tutti i membri del Capitolo hanno a disposizione 60

secondi per illustrare la propria attività e, a turno, ciascun membro di minuti, in cui può raccontarsi come meglio crede, ne ha a disposizione 10. Oltre a questo, ci sono poi i cosiddetti incontri “*uno a uno*”, in cui due membri si incontrano al di fuori della riunione settimanale e in un'ora di colloquio approfondiscono sempre di più la conoscenza. Così, con la conoscenza cresce anche la fiducia e con la fiducia cresce anche la possibilità di segnalare il nome giusto al momento giusto, favorendo così gli affari per tutti i membri del Capitolo.

Durante la presentazione del 3 dicembre è stato detto che è facile riconoscere una persona che fa parte di BNI®. Questa persona, infatti, quando sente qualcuno che accenna ad un problema ha subito pronta una domanda: “*come posso esserti utile?*”. Pensandoci, io credo che questa domanda sia il frutto di un atteggiamento che travalica ampiamente la dimensione degli affari, per approdare ad un'attenzione all'altro, ad un vero e proprio modo di pensare, ad uno stile di vita che favorisce la disponibilità ad un incontro reale tra le persone.

Per questo diamo un benvenuto più che convinto al **Capitolo BNI® Rosso di Sera**, le cui riunioni si tengono **tutti i martedì dalle 18 alle 20 presso la sala giardino del nostro Circolo**.