



## La Ri(e)voluzione

di Nicola Morocutti

Da qualche giorno si è conclusa la Conferenza Nazionale BNI 2024, la più grande di sempre in Europa, con più di 1200 imprenditori e professionisti presenti al Padova Congress. Siamo stati la Region BNI più rappresentata, con oltre 130 persone presenti, ma a parte i numeri, che comunque testimoniano come il senso di appartenenza e l'entusiasmo di fare networking siano parte di noi, la cosa che mi ha colpito maggiormente sono i volti delle persone e i feedback ricevuti. Tanta energia e tanta voglia di fare e di crescere umanamente e professionalmente, lo stupore di trovare così tante persone che condividono il nostro metodo, la gioia di conoscersi e incontrarsi per creare qualcosa di nuovo insieme. Sono stati giorni frenetici e ricchissimi di stimoli e approfondimenti, illuminati, a mio modesto parere, anche degli interventi di Paolo Mariola e Paolo Borzacchiello che hanno dato quel tocco in più ad una stupenda Conferenza. Un grazie anche ai nostri colleghi di Region che si sono messi in gioco, in pieno spirito Givers Gain, dando agli altri supporto, formazione e aiuto, permettendoci un moto d'orgoglio per quanto stiamo facendo e un po' di emozione nel vedere "i me tosi" sul palco nelle giornate dedicate agli AD e agli ambassador. Ci vediamo l'anno prossimo in Sardegna.

## Il Successo

**Successo è una parola che deriva dal latino e dalla parola succedere che significa "avvenimento", "buon esito".**

Non possiamo, però, fare a meno di notare che in italiano il sostantivo Successo coincide con il participio passato del verbo "succedere" e significa cosa già avvenuta, accaduta... Quindi passata... come a ricordare a tutti che il successo non è ora, non è domani, ma è ieri, un anno fa, un'ora fa, non importa quando ma non oggi! ... quando volete ma nel passato. Eh già... bizzarro! Ma quanto mai vero! Il Successo quando c'è passa... ieri eri il primo della classe, eri in prima fila, toccavi la vetta. Oggi sei di nuovo "nessuno". Oggi devi ricostruire da capo il tuo Successo del domani. Tutto così effimero e labile.

Che poi, voglio dire, anche il concetto di Successo è un concetto estremamente relativo: il significato che ha il Successo per me non è detto sia lo stesso significato che ha per Voi. Ognuno misura il suo successo e la gara è soltanto con sé stessi! Successo vuol dire avere una bella macchina? Una bella casa?... Io non credo! Beh .... Avete mai sentito dire ad un funerale durante l'omelia dal prete: "ah... era una grande persona! Aveva proprio una bella macchina... una bella casa!". Direi di no! E direi anche "per fortuna! Si sa che ciò che conta davvero è l'essere stati una persona capace di amare, di rispettare gli altri, di aiutarli... aver saluto lasciare un segno



**di Rolf Trevisan**  
Assistant Director  
Region TV/BL

della nostra presenza. Saremo ricordati per la nostra lealtà, onestà e per la nostra umiltà. Credo e spero che anche mia figlia quando parlerà di me ai suoi figli (se mai ne avrà) non si cimenti e non si preoccupi di raccontare se il nonno aveva o meno una bella casa o se si era potuto permettere una vita agiata. Credo ricorderà con affetto le volte in cui l'ho saputa guidare, ascoltare, comprendere.

WayneHuinzenga era un uomo d'affari americano,

segue in terza pagina

## 50 Sfumature di Infomeeting

Il titolo potrebbe richiamare qualcosa estremamente eccitante, infatti prepararsi per un incontro informativo, di qualunque business si tratti, implica un certo grado di adrenalina, pensare alla sala che avremo di fronte, pensare alle persone che conosceremo, a quali piaceremo e a quali no, a chi incontreremo quel giorno che magari ci cambierà totalmente la vita... E invece... molti proprio non ci pensano.

Molte persone credono di poter improvvisare, molte persone credono che nelle relazioni si riesca ad ottenere risultati senza conoscere l'altro, giustificando un proprio insuccesso pensando magari che la persona che non sono riusciti a conquistare semplicemente non faceva per loro. Purtroppo non è così, ci siamo allora

interrogati su quale sia la sfumatura giusta da dare alla propria presentazione commerciale per avere risultati relazionali

segue in quarta pagina



**di Andrea Costa**  
Area Director  
Region TV/BL



**VI ASPETTIAMO IN SEDE PER UN 121**

**AUTO DAVANZO**  
dal 2017 è in BNI  
e oggi è presente in:

- BNI GHEPPIO (San Dona')
- BNI 2 MULINI (Portogruaro)
- BNI VI.VE. (Vittorio Veneto)

Caorle #autodavanzo

**SERVICE & RELAX**  
Finchè sistemiamo l'auto, tu rilassati in spiaggia o con le nostre e-bikes

**SERVICE MULTIBRAND**

**MANUTENZIONE**  
auto anche in garanzia casamadre

**AUTONOLEGGIO**

**AUTO NUOVE KM 0 USATO**

**ACQUISTO AUTO USATE**

**LEASING**

**NOLEGGIO BREVE E LUNGO TERMINE**

**NOLEGGIO USATO STOCK**

**NOVITÀ 2024!**

**auto DAVANZO 1975**

VENDITA - OFFICINA - NOLEGGIO

AUTORIZZATO SPECIALIZZATO

ENTRA NEL NOSTRO TEAM

RATA IBRIDA

Michela Amadio - Area Director Region TV/BL

# Crescita e risultati raggiunti in BNI

Uno sguardo da questo osservatorio: il capitolo BNI Marca

di **Carlotta Bernardi**  
Bni Marca



Ogni capitolo BNI è una squadra di lavoro con la sua storia e i suoi punti di forza e si compone di varie professionalità che collaborano reciprocamente. Vi voglio presentare il capitolo di cui faccio parte, il capitolo BNI Marca lanciato il 4 ottobre 2022.

Lasuastorianascedametà2021 caratterizzandosi da subito per una forte vocazione nell'edilizia. Ancora oggi può contare sulla presenza dell'agenzia immobiliare, dell'impresa edile, dei giardinieri, dell'arredamento, dell'arredo bagno, degli impianti elettrici e fotovoltaici, ma parla anche la lingua dell'architetto, dell'ingegnere strutturista, del consulente in tema di efficientamento energetico e assistenza nelle pratiche di bonus edilizi, fino a giungere alla più recente impresa di pulizie.

Il capitolo si caratterizza anche per una vasta attività di consulenza, ai privati e alle aziende, in vari ambiti come quello del commercialista, del consulente del lavoro, degli investimenti

finanziari e della finanza agevolata e infine ambiti assicurativi e legali (diritto immobiliare e fallimentare, commerciale e nuove tecnologie, recupero del credito e finanziamento del contenzioso, penale, immigrazione e cittadinanza).

Non è sfornito nemmeno il settore del benessere alla persona, rappresentato dal dentista, dalla psicologa e psicoterapeuta, dal fisioterapista e dall'assistenza domiciliare. E, perché no? Star bene vuol dire anche far visita al negozio di gioielleria, e anche questa c'è!

Non manca infine uno sguardo al futuro e a settori innovativi e comunicativi, infatti ci sono una fotografa documentarista, un'azienda di digital marketing e una piattaforma digitale che facilita la vita al mondo dei serramentisti.

BNI si muove in un'ottica di economia collaborativa e non competitiva, e questo aspetto ne caratterizza le storie di successo dei

membri: ogni professionista può trovare, grazie alla cooperazione anche con altri capitoli, l'aiuto per affrontare le sfide quotidiane e sviluppare nuovi progetti. In Bni Marca, sono molte le storie che hanno visto una grande opportunità per i membri: abbiamo Daniele, entrato in BNI come geometra, vi ha trovato le giuste sinergie per rilanciare l'impresa edile di famiglia, fondata dal nonno. In un percorso (potremmo dire) curiosamente inverso, Massimiliano ha messo a frutto l'esperienza maturata nell'azienda di famiglia (fornitura di serramenti) per lanciarsi nel futuro creando una piattaforma innovativa che si propone a quel mercato: in un perfetto spirito BNI che fonde i valori di tradizione e innovazione. Ed ancora Roberto, ex arbitro di calcio di serie A, è stato cercato da un capitolo di Roma che voleva contattare uno specifico giocatore... lui non aveva il numero ma, grazie a questa conoscenza, diverse imprese del territorio sono state accolte a

Dubai per sviluppare il loro business!

Il capitolo è sempre aperto a conoscere nuove professioni per collaborare in tutte le aree e settori. Il punto forte della squadra sono la cooperazione e la coesione, che permettono importanti risultati, ma anche l'atteggiamento positivo e il divertimento, che tutti riconoscono quando vi fanno visita. Siete invitati a condividere con noi la vostra storia, vi attendiamo a conoscerci, il martedì mattina al Filo Eventi di Conegliano dalle 7.15 alle 9.00.

Carlotta Bernardi

## Il movimento Business Voices cresce

Lunedì 25 marzo, il capitolo BNI Pantheon ha inaugurato il suo primo progetto Business Voices in collaborazione con l'Istituto Comprensivo Ippolito Nievo di Cordignano

di **Michela Amadio**  
Area Director  
Region TV/BL



2

Durante un incontro di due ore, i membri BNI hanno condiviso le loro storie professionali con gli studenti di seconda media. Abbiamo affrontato temi come la scelta della professione, gli ostacoli superati e i cambi di rotta. I



ragazzi hanno avuto l'opportunità non solo di porre domande, ma anche di esprimere i loro sogni e talenti, confrontandosi con i professionisti presenti. L'energia di questa mattinata ha lasciato grande ispirazione a tutti! Dopo un paio di settimane la seconda puntata del progetto, nella sede di Orsago dell'istituto Nievo. Qui i membri della casa degli Dei in un ambiente più ravvicinato hanno avuto modo di condividere le loro esperienze e ascoltare le domande curiose dei ragazzi, che hanno condiviso con noi e con i loro compagni di scuola i loro sogni, scoprendo anche molte cose in comune tra di loro che ancora non conoscevano. Cristina Gnan, attuale presidente di Pantheon:

"Ho sempre desiderato trasmettere ai miei figli l'importanza di seguire le proprie passioni e di impegnarsi per trovare un lavoro che generi soddisfazione nel proprio percorso di vita. Avere il privilegio di intervenire nel progetto Business Voices è quindi per me un modo ulteriore di pensare ai ragazzi che come i miei figli si trovano in un momento di crescita e offrire loro spunti per ascoltarsi,

conoscersi e confrontarsi per orientare le proprie scelte e schiarirsi i dubbi che li accompagnano diventando grandi. Questi ragazzi a scuola rappresentano un grande stimolo per noi, come speriamo di essere noi professionisti ai loro occhi, in questo bel progetto di restituzione al territorio!"

Daniela Moliterno, altro membro di Bni Pantheon dice: "È stata una mattinata davvero interessante e molto produttiva sia per i ragazzi ma anche per noi professionisti... Devo dire che parlare a dei ragazzi della mia attività è stato molto stimolante e mi ha dato anche molti spunti per quanto riguarda il mio lavoro."

Questi incontri portano gioia ed energia sia ai membri BNI che agli studenti, insegnanti e referenti: i feedback ricevuti nei giorni seguenti sono stati per noi motore e propulsione per spingere su



nuovi progetti! E infatti questo progetto in due puntate ha solleticato l'interesse anche di altri Istituti che ci hanno contattati per avviare da loro un nuovo progetto di Orientamento Business Voices. Oltre a questo gran primo progetto, la primavera è stata molto proficua e ha portato anche un nuovo progetto Mercoledì 17 aprile, per i capitoli BNI Vi.Ve e BNI Cima, che hanno di nuovo unito le forze per una collaborazione



Business Voices. Gli studenti delle classi quarte dell'Istituto IIS Vittorio Veneto hanno avuto l'opportunità di ascoltare i professionisti presenti e di condividere le loro idee per il futuro.

Il mio personale ringraziamento speciale va ai due "angeli" Business Voices che mi hanno supportata nel condurre e portare avanti questi progetti: Yari Barbaresco e Alan Ceschin, che si adoperano per rendere ogni incontro con i ragazzi altamente divertente per tutti e assolutamente memorabile. Quest'anno grazie a loro mi sono sentita cantare "Buon Compleanno" in classe... non c'è modo migliore per iniziare un giorno speciale se non con un progetto speciale che porti nel cuore. Business Voices è tutti noi, e attendiamo le vostre idee!



Durante la conferenza nazionale, abbiamo scattato la prima foto del team Business Voices Italia. I referenti di Region, i coordinatori di capitolo e i membri volontari di Business Voices insieme al team nazionale si sono uniti a Graham Weihmiller, CEO di BNI e membro del Board della BNI Foundation. Questo progetto, voluto da Elisabeth Misner, ha preso il via con grande entusiasmo in Italia alcuni anni fa grazie a Monica Passini, madrina nazionale ed è arrivato nel nostro territorio

meno di due anni fa, grazie al lavoro di Michela Amadio, Yari Barbaresco, Paolo Amadio e Alan Ceschin che hanno fortemente voluto i primi progetti e che attualmente si occupano di incontrare i Dirigenti Scolastici. Michela è la Referente del movimento nella nostra Region e punto di riferimento per nuovi progetti e per i coordinatori di capitolo. La collaborazione tra professionisti e giovani continua a crescere, portando ispirazione e opportunità per tutti.

# Riconoscimenti Trimestrali BNI



di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL

Miglior Networker Primo trimestre 2024		n. referenze	ospiti	1 to 1
Bni Prosecco	Francesco Pregel	22	0	9
Bni Cima	Veronica De Bona	19	2	14
Bni Piazza del Grano	Denis Pistellato	13	3	12
Bni Belluno Dolomiti	Elena Zanin	42	5	23
Bni Vi.Ve.	Aurora Tormena	21	6	4
Bni Col di Dante	Francesco Parolin	32	3	42
Bni Virtus	Michela Primo	15	2	9
Bni Montello	Luca Buffon	26	0	5
Bni Opera	Marco Vescovi	25	2	9
Bni Marca	Giorgio Feletto	16	1	12
Bni 3cento	Cristian Bergamo	43	4	4
Bni 2 Rocche	Barbara Pontello	11	2	18
Bni Pantheon	Daniela Moliterno	29	2	48
Bni Giorgione	Cinzia Scarparo	25	2	9
Bni Pianezze	Cristina Coppe	30	1	8

Il riconoscimento trimestrale sta diventando un elemento chiave per Connessioni. È già un anno che riportiamo i dati dei nostri capitoli e che leggiamo i gradi risultati che vengono generati. Si tratta quindi di un reportage di grande interesse che indica quanto possa essere significativo e impattante per i propri obiettivi personali e di capitolo, raggiungere i risultati sperati e soprattutto che questi risultati siano destinati agli altri, ciò che potremmo definire il nostro "darsi". L'analisi del primo trimestre rimescola le carte rispetto ai precedenti e mette in evidenza

sempre di più la presenza femminile. Spicca il lavoro di Daniela Moliterno, che conosceremo quindi meglio nel prossimo numero di Connessioni, e che segue Monica Giove, eletta la scorsa volta e prescelta tra i migliori networker, che avremo modo di conoscere meglio nelle pagine di questa edizione di Connessioni.

Un grande riconoscimento va a tutti i networker che, con dedizione, stanno confermando che migliorare è possibile e che lo spirito del Giver Gain® è un costante punto di forza nella nostra region.

## Il Successo

Successo è una parola che deriva dal latino e dalla parola succedere che significa "avvenimento", "buon esito".

... SEGUE DA PAG. 1 di Rolf Trevisan - Assistant Director Region TV/BL

tra l'altro cofondatore di Blockbuster... Ecco... a proposito del Successo, Blockbuster è proprio un ottimo esempio di quanto sia labile il successo: idea grandiosa, grande mercato di videocassette e DVD... poi sono arrivate le piattaforme streaming e, cara videocassetta, Ciao! Wayne Huizenga un giorno ha detto: "Alcune persone sognano il successo, mentre altre si alzano ogni mattina e lo fanno accadere". Io non lo so se Voi vi alzate ogni mattina con questo intento e con questo scopo. Io ve lo auguro davvero, ma ciò che è certo è che in una timida mattinata di un maledetto venerdì di marzo, vi siete alzati alle sei del mattino, siete venuti qui alle sette a raccontare cosa fate, come lo fate, il vostro perché e cosa cercate. Siete venuti qui senz'altro a costruire il vostro Successo. Lo fate perché credete in ciò che fate, lo facciamo, fondamentalmente, perché ci appassiona quello che facciamo. È la passione

a muoverci, l'amore per il nostro lavoro ed io ogni volta che partecipo ad una riunione BNI, respiro questa passione, questo vostro amore per il vostro lavoro. Nel 1999, quando ho iniziato il mio lavoro (io sono un avvocato) il mio mentore professionale mi ha detto: "Ricordati che questo lavoro (ndr: ed io aggiungo: "come ogni lavoro") lo devi fare con amore e per passione e poi i soldi arrivano! Se inverti l'ordine di questi fattori fai solo un gran casino..." E aveva ragione! Credetemi, io al denaro ci tengo assai, ma non ho mai invertito l'ordine di questi fattori! I soldi poi sono arrivati? Sì sono arrivati, se ne sono andati, sono tornati. I soldi vanno e vengono come il Successo, la passione invece, se c'è, resta! E quella è l'unica cosa che potremo e dovremmo trasmettere quando parliamo del nostro mestiere. Circa un anno fa, ad un colloquio con i genitori di classe del liceo (e c'era anche mia figlia presente

come capoclasse) la professoressa di italiano (che abbiamo scoperto, poi, non avere grande simpatia per gli avvocati), mi ha detto: "Ah lei è il papà di Rebecca, Lei fa l'avvocato, giusto?". Io le ho detto: "io...non la metterei proprio su questo piano", mi ha guardato storto, "intendo... non darei questa definizione, credo non si tratti esattamente di questo". Mi guardava e non capiva! "Io preferisco dire che sono un avvocato... e Lei, mi dica, fa la professoressa o è una professoressa?". Mia figlia, ahimè, mi maledice ancora per quella uscita e credo ne stia pagando ancora le conseguenze, ma credo di averle insegnato a dire sempre quello che pensa senza paura e a difendere sempre la propria dignità, quella personale, ma anche quella professionale. A dodici anni ho deciso che avrei fatto l'avvocato e non ho mai più cambiato idea. Badate bene, non ne sto facendo un vanto. Credo davvero, come dice qualcuno, che le persone di maggior successo siano quelle che a quarant'anni non sanno ancora cosa fare della loro vita, ma tant'è! Io a dodici anni avevo deciso e forse soprattutto per pigrizia non ho mai cambiato idea e dopo 25 anni che lo faccio, sento di essere un avvocato, di esserlo dentro di me in modo viscerale e allora sì cari signore e signori sono un avvocato e non lo faccio.

Ogni volta che sento le presentazioni dei membri BNI, sento quella stessa passione che li muove e che è stata uno dei miei "perché" per i quali ho deciso di farne parte.

Ascolto Alberto e come parla dei suoi impianti, ascolto Pierluigi e come parla delle sue creazioni e sento la loro viscerale passione ...

Allora io credo che Luca non faccia il produttore di arredi, io credo che sia un produttore di arredi, peraltro visionario, così come credo che Gianluca

sia un dentista e non faccia il dentista e Liam sia un organizzatore di eventi e Mauro sia un pittore edile e che nessuno di loro faccia il proprio mestiere ma che sia quello che fa!

Non importa quanto tempo avete per la vostra presentazione (60 secondi, 45 secondi?) fossero anche solo 30 secondi... quello che dovrebbe sempre trasparire è la nostra passione. Ci sono multinazionali che hanno fatto la loro fortuna e si sono quotate in borsa grazie a spot pubblicitari di 15 secondi... a noi si chiede, in fondo, soltanto di dire chi siamo e di tramettere un pezzo di quella passione, un pezzo del nostro sogno, di riuscire a far trasparire l'amore che ci mettiamo.

Io credo davvero che se anche uno solo dei nostri colleghi membri, sarà riuscito a percepire l'amore che mettiamo nel nostro lavoro e e quella passione, se anche uno solo dei membri avrà visto chiaro e cristallino il nostro sogno, lo avrà sentito così vivido e reale, tanto da sentire la voglia di farne parte, di volerlo condividere anche solo per un momento e avrà sentito forte l'impulso di aiutarci in qualche modo a realizzarlo...

Ecco... allora, secondo me, se questo accadrà potremo dire di aver già raggiunto un buon punto della strada che vogliamo ci porti al nostro SUCCESSO.



rosanatale  
casa tua, casa di BNI

RO  
sana  
Tale

casa tua

Prosecco Superiore  
DOCG

Dalle colline  
di Colbertaldo  
a casa tua...

rosanatale.it

Marco: 340 065 1952  
Ilania: 351 601 9004



# 50 Sfumature di Infomeeting

È un'espressione di sé

... SEGUE DA PAG. 1 di **Andrea Costa** - Area Director Region TV/BL

migliori, partendo dall'infomeeting BNI, il nostro strumento informativo.

Per prepararsi è importante innanzitutto conoscersi, conoscere il proprio stile comportamentale, il proprio carattere, le cose che sono veramente bravo a fare e come affronto ognuno dei contesti, senza questo nulla può avvenire strategicamente, questo può avvenire tramite esperienza e ripetute prove negli stessi contesti, oppure con il supporto di un coach o un consulente.

Fatto questo la cosa più difficile è sapere perché le persone reagiscono diversamente a stimoli diversi, perché ognuno si fa illuminare da situazioni, parole, atteggiamenti diversi, per prepararsi in questo non c'è altra possibilità che utilizzare al meglio il marketing referenziale!

Le persone che devo incontrare in questo incontro informativo sono sicuramente

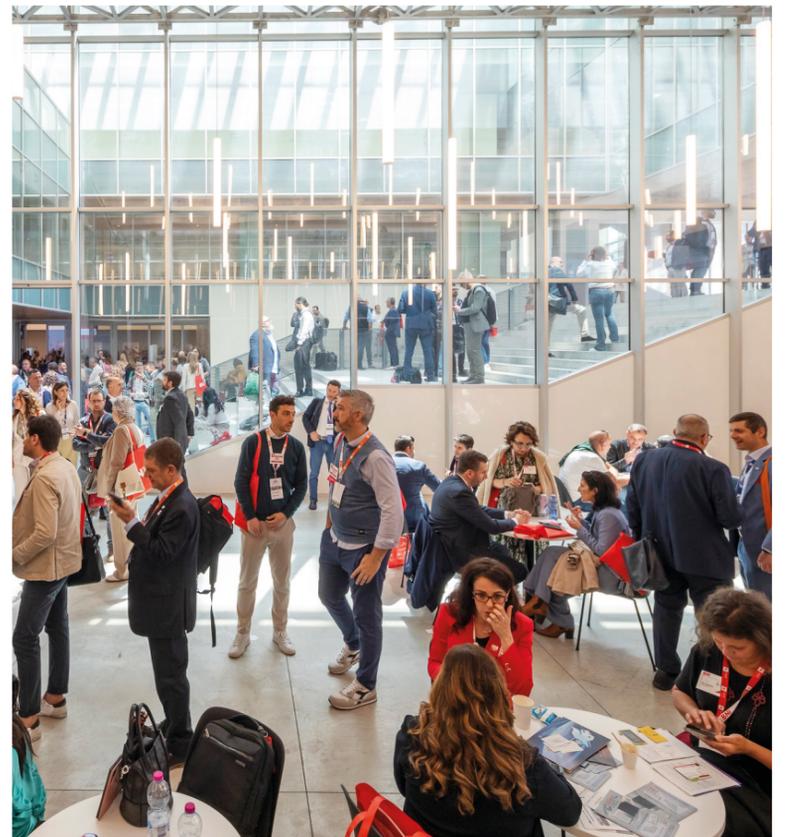
persone che in qualche modo sono arrivate lì. Salvo che siano arrivate per chiamate o pubblicità a freddo, mi sarà certamente possibile informarmi da chi le ha fatte arrivare in quella sala, per scoprire come ognuna delle persone che ho di fronte vuole essere trattata per sentirsi a suo agio, non è infatti importante che, per forza, scelgano me, ma che memorizzino l'esperienza come positiva e colleghino quella positività al brand che rappresento.

In conclusione conoscersi e conoscere la persona che deve venire a vedere una mia presentazione mi garantisce di sbagliare meno possibile nella relazione, di mantenere un ricordo positivo legato al brand che rappresento e certo avere maggiore possibilità che la persona salga a bordo.

Se vuoi approfondire, chiama Costa.



4



Immagini della Conferenza Nazionale di Padova  
da sinistra in alto: Graham Wehmiller - Momenti di connessione - Paolo Mariola - Federica Mariola



# Cambiamo il modo di fare business nel mondo?

Insegnamenti tratti dalla conferenza nazionale BNI a Padova

Cambiare il modo di fare business nel mondo sembra una frase utopistica finché non si frequenta una conferenza nazionale BNI: infatti, dov'altro è possibile trovare quasi mille e cinquecento imprenditori e professionisti che ti accolgono con un sorriso, che sono molto propense a conoscere il tuo lavoro e che, soprattutto, durante l'incontro ti chiederanno, credendoci veramente, "come posso esserti d'aiuto?"

Eppure, in sostanza, questo è quello che mi è successo centinaia, migliaia di volte durante tutta la conferenza: infatti, dal momento in cui ho messo piede nell'ente fiera di Padova, mi sono subito sentita circondata da gente che fremeva di conoscere gli altri, di scoprire attività diverse dalla propria; una curiosità non prettamente associabile alla finalità consumistica, ma di vera gioia della condivisione e apertura verso l'altro. Mi sono sentita avvolta per ore da una folata di energia positiva, da sorrisi contagiosi, provenienti da

imprenditori da tutta Italia.

È stato un susseguirsi di:

"Alice, posso avere il tuo biglietto da visita?"

"Ma che bel lavoro che fai: organizziamo un 121?"

"Ci vieni a trovare nel nostro Capitolo?"

"Ti posso presentare un imprenditore che potrebbe essere interessato a ciò che vendi?"

E la magia, che si ripete da oltre quarant'anni, è che questo sistema funziona, fa aumentare la ricchezza e gli scambi di lavoro, in ogni singolo Capitolo, ogni settimana.

Faccio parte di BNI da qualche anno, eppure quest'energia positiva, questo dare più che ricevere, questa disponibilità, mi sorprendono ancora e mi commuovono.

Poi, nella seconda parte della conferenza, ho avuto il piacere e l'onore di ascoltare le personalità di rilievo del mondo BNI, che con le loro parole mi hanno dimostrato che il nostro modo di fare business nel mondo ha fondamenta solide, un mondo in cui

professionisti di alto livello si impegnano affinché tutto fili liscio e sia sempre in costante miglioramento.

Infine, ciliagina sulla torta, c'è stato l'intervento di Paolo Borzacchiello, un professionista che stimo molto e che seguo da qualche tempo sui social: come sempre, ha fornito dei suggerimenti molto utili sul potere delle parole e su come esse influenzino il nostro stare e vivere.

Quindi, la conferenza di BNI mi ha dimostrato ancora una volta che noi, migliaia di imprenditori sparsi in tutta Italia, non ci troviamo ogni settimana soltanto per fare business, ma perché crediamo sia possibile fare soldi seguendo un'ottica di condivisione con l'altro e per l'altro e questo è un sistema che funziona, con basi solide.

Credo perciò che non vi stupirete se vi dico che sto già guardando i voli per andare in Sardegna, sede della conferenza del prossimo anno.

di Alice Bergamin  
BNI Col di Dante TV/BL



# Voglio cambiare il mondo!

Ri(e)voluzione imprenditoriale.

"Che bimba carina che sei! E dimmi, cosa vuoi fare da grande?" lo alzavo la testa e dicevo: "Voglio cambiare il mondo!"

Ridevano. Capivo che non mi prendevano sul serio, ma non mi interessava. Il tempo passa. Cresco, imparo, vivo, divento business coach, conosco BNI, ci entro.

Alla prima riunione parlano di BNI Padova 2024. Riunione nazionale, centinaia di imprenditori. Ma sì, Sara... è un mondo in cui ti riconosci. Vai.

Così mi sono detta. Ed ecco arrivare una mail: puoi scriverci la tua referenza dei sogni, dicono. La mia referenza dei sogni? Sorrido, mentre leggo la mail. Io credo che tutti abbiamo il diritto e il dovere di sognare, e di sognare in grande. Perché chi sogna in grande cambia le cose, cambia il mondo.

Quindi ho scritto. Voglio diventare speaker al TEDx. Voglio cambiare il mondo e voglio trovare persone che lo cambino con me. Chiudo il PC e quasi me ne dimentico.

Arrivo a Padova, il 10 maggio, e resto senza fiato. 1200 persone che interagiscono tra loro, tutte con lo stesso obiettivo: crescere, imparare e condividere. Immaginate le connessioni, le coincidenze, l'energia.

Mi sono guardata attorno e ho pensato... Sono nel posto giusto!

E quando credi di essere già al top, arriva il momento della referenza dei sogni. Improvvisamente compare la mia foto sul display. La mia richiesta di referenza ideale è stata letta di fronte a un pubblico di 1200 persone. È stato come condividere un sogno segreto. Poi qualcuno ha alzato le mani. Qualcun altro ha mandato messaggi. E il



di Sara Garau  
BNI 3Cento Region TV/BL

sogno, non solo non è più segreto, ma non è più solo un sogno.

Credo fermamente che ogni azione, per quanto piccola, come rispondere a una mail, possa avere un impatto positivo e duraturo. Sognare in grande non è solo un diritto, ma un dovere verso noi stessi e chi verrà dopo di noi.

Il viaggio verso questo traguardo è appena iniziato: BNI non è solo stata una tappa fondamentale, è il tessuto dorato in cui questo sogno sta prendendo forma. Ora mi resta solo da fare una cosa. Volare più in alto.

5

# La diversità non si dice, si fa!

Ri(e)voluzione imprenditoriale.

Conferenza Nazionale BNI Italia 2024

Immagina una sala con oltre 1200 imprenditori, ognuno con il proprio bagaglio di esperienze e idee. Un grande mosaico, dove ogni tessera rappresenta una relazione, un'opportunità e una connessione. Il 10 maggio scorso a Padova è stata una giornata straordinaria rendendo la Conferenza Nazionale BNI Italia 2024 la più grande conferenza europea di sempre. È stato un momento di crescita personale e professionale, dove l'impegno, il sogno e la dedizione si sono intrecciati con l'obiettivo comune di costruire relazioni solide e durature. Ma cosa ha reso questa giornata così speciale?

La mattinata è iniziata con l'Evento Gold Member, dedicato a coloro che hanno portato almeno sei nuovi membri in BNI, una vera dimostrazione di passione e impegno verso gli altri.

La giornata è poi proseguita con una serie di attività di business matching strutturato e incontri One to One, un'occasione preziosa

per costruire connessioni significative e scoprire nuove opportunità di business. Chi era curioso di saperne di più sul ruolo del Director ha avuto l'opportunità di partecipare a un incontro dedicato con Andrea Costa, Launch Specialist BNI. La mattinata si è conclusa con un pranzo conviviale, un momento perfetto per confrontarsi e conoscere altre persone, ampliando così la propria rete di relazioni.

Il cuore della conferenza è stato scandito dagli interventi illuminanti dei grandi protagonisti sul palco. Morris Serafin, Executive Director BNI Padova Rovigo, e Laura Rossato, Area Director e Assistant Director, hanno condotto con maestria l'evento.

Federica Mariola, National Director BNI Italia, ha aperto le danze parlando di come le relazioni solide siano la chiave per la felicità e la crescita personale.

Graham Weihmiller, CEO di BNI Global, ci ha aggiornato sui numeri globali di BNI,

sottolineando l'importanza di mettersi in gioco e di costruire ponti tra le persone.

Paolo Mariola, Fondatore di BNI Italia, ci ha ispirato con la sua storia in cui come l'atteggiamento e una visione chiara possano renderci dei veri visionari. Ha introdotto anche il concetto di "Whakapapa", il principio Maori che ci invita a pensare al nostro lascito per le generazioni future.

Stephen Schwartz, CTO di BNI Global, e Robert Gorecki, Senior Director e Product Team Lead, hanno presentato i progetti e cambiamenti che stanno rivoluzionando l'ecosistema BNI, dimostrando come tradizione e innovazione possano convivere armoniosamente.

E non sono mancate le celebrazioni: compleanni delle Region, nuovi capitoli e festeggiamenti vari hanno aggiunto un tocco di gioia e unione alla giornata.

L'intervento di Paolo Borzacchiello, autore ed esperto di Intelligenza Linguistica,

è stato il culmine dell'ispirazione. Ci ha guidato attraverso un percorso di ascolto delle nostre parole, spiegando come il linguaggio possa trasformare il nostro presente in qualcosa di più significativo. Ha sottolineato l'importanza dell'empatia cognitiva per migliorare i legami e l'ascolto autentico. La diversità non si limita alle parole, ma si manifesta attraverso le nostre azioni quotidiane.

Questa conferenza è stata un potente richiamo all'azione. Ogni giorno, possiamo fare passi concreti verso i nostri obiettivi, con dedizione e metodo. Che sia attraverso la formazione, la costruzione di nuove connessioni o semplicemente impegnandoci con passione in ciò che facciamo, ricordiamoci che la diversità è un'azione, non solo una parola. E tu, cosa farai oggi per rendere il tuo sogno una realtà?

di Matteo Martinazzo  
AD, Team Formazione  
Region TV/BL



## I BAMBINI DELLE FATE

Sito: [www.ibambinidellefate.it](http://www.ibambinidellefate.it)

Facebook: [i Bambini delle Fate](#)

Instagram: [ibambinidellefate](#)



I Bambini delle Fate, nata nel 2005 da Franco Antonello papà di Andrea, una Onlus che si occupa di assicurare sostegno economico a progetti e percorsi di inclusione sociale gestiti da realtà del terzo settore, rivolti a ragazzi e famiglie con autismo e altre disabilità. Fonda i propri principi su tre pilastri: continuità, territorialità e trasparenza e da ben 18 anni garantisce progettualità a ragazzi speciali,

tramite un metodo innovativo. Ogni sostenitore si impegna a finanziare un progetto del proprio territorio e ha la possibilità di vedere e toccare con mano in qualsiasi momento il frutto del proprio sostegno. Il metodo infatti funziona come le adozioni a distanza, ma a noi piace chiamarle adozioni a vicinanza. Per garantire la maggiore trasparenza possibile a coloro che desiderano ricevere informazioni sulle nostre iniziative, inseriamo nelle comunicazioni i riferimenti delle associazioni con cui collaboriamo e delle figure commerciali.

Ad oggi, dal Nord al Sud d'Italia, isole comprese, i Bambini Delle Fate coinvolgono più di 100 associazioni, che ogni anno ricevono fondi per sviluppare diverse attività come: prove



"Speranza cresce con noi. Io mai smetto di pensare che il destino possa cambiare."

Andrea

di avviamento per il "dopo di noi" in case o appartamenti, laboratori propedeutici per futuri inserimenti lavorativi, progetti di avvicinamento allo sport, percorsi più tradizionali come terapie one to one e tanto altro. Ad oggi gestiamo su tutto il territorio nazionale tre iniziative:

**CON LE AZIENDE:** Attraverso la nostra rete di incaricati, coinvolgiamo imprenditori e aziende che con un contributo regolare e costante, garantiscono la realizzazione di progetti di inclusione sociale nella propria area geografica.

**CON LE ATTIVITA' COMMERCIALI:** è la nostra campagna di raccolta fondi rivolta alle attività commerciali. Piccoli versamenti regolari e costanti per il sostegno di progetti locali seguiti, assistiti e controllati dalle nostre ambasciatrici nel territorio: le Fate!

**CON LE SCUOLE:** amicizia, cultura ed educazione sociale. Un progetto che unisce ragazzi con disabilità a ragazzi normodotati in un percorso settimanale guidato, assistito e continuativo. Progetto strutturato: gestito da un operatore specializzato che coordina tutte le attività dei ragazzi durante l'anno. Crediti formativi



riconosciuti dagli istituti scolastici, Borse di studio che i Bambini delle Fate assegnano ogni anno Amicizia per ragazzi disabili, quasi sempre soli, in un percorso che porta a relazioni destinate a durare per tutta la vita.

## Una cena con delitto: l'occasione perfetta per lavorare in team

Cosa ci fanno tutti insieme in una serata: miss Marple, il commissario Maigret, Jessica Fletcher e tanti altri?

6

Certamente, direte voi, ricercano un assassino. Ma la Cena con Delitto organizzata da Monica Giove per il Capitolo Belluno-Dolomiti, ha creato un lavoro di team-work appassionato e scherzoso che oltre all'investigazione ha trovato ben altro. Come cita l'ottavo core

value, il divertimento è un collante potente che crea legami e con essi consolida la fiducia; così durante la serata il clima creato non ha portato solo alla conclusione delle indagini, ma soprattutto all'inizio di un nuovo lavoro di coesione tra tutta la squadra BNI che si è lanciata con entusiasmo alla ricerca di indizi e particolari. Cosa ci insegna quindi il lavoro di ricerca sollecitato dalla compagnia teatrale? Sicuramente ad individuare i tanti "particolari" che vanno oltre l'ambito

professionale ed ai nostri 60 secondi settimanali, ad innescare quella capacità di ascolto attivo che dovremmo mettere in campo per comprendere maggiormente i nostri colleghi, intercettarne il "non detto", avviando quel processo di fiducia che è vettore potente per condividere contatti e clienti, ma anche per smussare eventuali irrigidimenti, andando oltre i nostri pregiudizi ed indagando le persone con entusiasmo, al netto dei nostri preconcetti mentali.

di **Francesca Bianchi**  
BNI Dolomiti TV/BL



Ecco quindi l'indizio perfetto suggerito dalla Cena con Delitto: esplorare i nostri colleghi con la stessa passione ed entusiasmo che mettiamo nel nostro lavoro, per creare rapporti autentici fondati sulla fiducia.

## Best Networker: Monica Giove

di **Monica Giove** - BNI Dolomiti TV/BL

### My BNI experience and more...

Chi è Monica Giove: mi sono sempre ritenuta cittadina del mondo, la vita mi ha portato a studiare le lingue (ne parlo e scrivo 4) a viaggiare e a vivere in paesi diversi, europei ed extraeuropei anche per lunghi periodi.



Non mi piace accontentarmi, mi piace spostarmi, muovermi, non restare ferma nello stesso luogo e nella stessa situazione. Fondamentalmente mi piace crescere e rinascere a ogni cambiamento che la vita mi prospetta. Rinascere come solo poche donne e pochi uomini sanno fare. Reinventarsi, rimettersi in gioco, sempre. Accettare sfide e sostenere il cambiamento. Ripartire. Sono il libro che i miei capitoli precedenti hanno

raccontato, visto e conosciuto. Tutte le esperienze che facciamo servono a costruire il noi in cui siamo approdati oggi. Non bisogna affrontare le cadute come fallimenti, ma come insegnamento e maggiore spinta alla risalita. In BNI mi hanno definita un "ananas": duro, spinoso e coriaceo fuori, ma con un cuore dolce e morbido. Colorato e solare, succoso e gustoso, ma solo per chi decide di arrivare fino al cuore. Il mio ruolo non è di leader, ma di gregaria, lo dimostrano i risultati in BNI: accettare e fare mie le regole che mi aiutano a dare un ordine alle cose. Il lavoro è metodico, sistematico, tenace, perseverante, lo deve essere se si vuole raggiungere oltre che l'efficienza, anche l'efficacia. BNI è tutto questo. BNI mi ha dato metodo, competenze, conoscenze, nuovi contatti con clienti, fornitori, conoscenti, ma anche amici con cui fare un tratto di strada assieme e non sentirsi soli (come mi ha insegnato la mia amica Francesca Bianchi, WG Comunicazione - BNI Belluno-Dolomiti). Chi fa parte di BNI dà e riceve, incontra clienti, ma anche fornitori affidabili. Si impara e si cresce con una formazione di livello, potendo contare su una visione a 360 gradi. Abbiamo avuto la prova che circondarci di persone che si vogliono mettere a disposizione ci aiuta a interpretare diversamente la realtà con cui ci interfacciamo. Siamo stati premiati per i nostri risultati: settimanali, mensili, trimestrali,

e possiamo agire da stimolo per tutti. Ma soprattutto, ci siamo divertiti in questo grande gioco "da grandi", perché prendere la vita e quello che si fa con divertimento e con un pizzico di leggerezza, contribuisce a percepire il proprio lavoro come una parte di noi con cui essere in sintonia. Bni è creare relazioni e non solo: quello che il metodo ha potuto rafforzare nel mio percorso in capitolo

e farmi crescere ancora di più sono la voglia di aiutare, referenziare e fare rete, che in una parola posso riassumere in Givers Gain® e sono grata di questo grande ricevere che mi è stato ritornato.

Monica Giove Mf Design con la collaborazione di Francesca Bianchi - WG Comunicazione Bni Belluno Dolomiti

**MARPRESS**  
tipografia digitale

Con noi vai oltre al **CMYK!**

Stampiamo  
**oro, argento, bianco,**  
**vernice trasparente e**  
**fluorescente.**

Via Sottotreviso 12, 31047 Ponte di Piave (TV)  
Tel. **0422 80 76 45** - WA **349 171 97 31**  
info@marpress.net - www.marpress.net

WhatsApp, Facebook, Instagram icons

# SPAZIO AL TERRITORIO

**BNI**  
ITALIA

di Elena Rossi - Area Director RegionTV/BL

Scoprire il proprio territorio è una delle attività che possiamo fare durante la bella stagione che viene avanti. Possono essere iniziative di famiglia, amicizia e anche di capitolo: la voglia di aprirsi e condividere assieme esperienze e interessi comuni.

È per questo che in questo numero, i suggerimenti che vi portiamo sono differenti rispetto al solito, più centrati all'intera stagione estiva, proponendo una serie di siti da consultare che offrono maggiori possibilità di stimoli, scoperte e visite.

## Parco dello Storga a Treviso ogni sabato mattina

Park run Treviso  
(<https://www.parkrun.it/treviso/>)

Partiamo dall'ambito sportivo: abbiamo scoperto che esiste la possibilità di unirsi a un gruppo perpetuo di runner, che ogni sabato mattina percorre per 5 km il Parco dello Storga a Treviso. L'unica cosa da fare è iscriversi al sito <https://www.parkrun.it/treviso/> e aprirsi a nuove reti e conoscenze. Sicuramente un buon modo per unire attività fisica alla condivisione di passione, una sorta di run-working!



## Ciclabile Treviso - Ostiglia

Ciclabile Treviso-Ostiglia  
(<https://www.ciclabile-treviso-ostiglia.it/it/cosa-vedere#/punti-di-interesse>)

Per quanto riguarda il connubio eventi, cultura e natura, vi proponiamo l'esplorazione della Treviso - Ostiglia, la famosa pista ciclabile nata dal recupero della vecchia via



ferroviaria che collegava le due città. In questa pagina ci sono tutti i punti di interesse che si possono incontrare lungo il percorso: <https://www.ciclabile-treviso-ostiglia.it/it/cosa-vedere#/punti-di-interesse>.

## Canova Quattro Tempi dal 20 aprile al 29 settembre

Canova Quattro Tempi  
([www.culturaveneta.it](http://www.culturaveneta.it))



Ed infine, una panoramica musico-culturale può essere ispirata dal sito [www.culturaveneta.it](http://www.culturaveneta.it). A noi ha colpito la mostra fotografica di Luigi Spina, "Canova Quattro Tempi" dal 20 aprile al 29 settembre presso il Museo Gyptotheca Antonio Canova di Possagno (TV), luogo che ospiterà anche il nostro evento di riconoscimento dei comitati.

# michieletto

GRAFICA

la stampa a 360°

SU CARTA, CARTONE, MATERIALI SPECIALI, GADGET AZIENDALI

[info@michielettografica.com](mailto:info@michielettografica.com)

Tel. + 39 347 9730667

TUTTA LA NOSTRA ENERGIA  
AL TUO SERVIZIO

Richiedi la tua consulenza

ALESSANDRO TAMIGIO  
347 625 7848

PAOLO DE TUONI  
347 367 1290



SEDE LEGALE  
Via Castello, 163  
SERNAGLIA DELLA BATTAGLIA (TV) 31020  
Tel. 324 011 3432 [contratti@prosolution3.it](mailto:contratti@prosolution3.it)

SEDE OPERATIVA  
Piazza Duomo, 5  
SAN DONA' DI PIAVE (VE) 30027

promo  
**caldaia**

-24 Kw  
-Crono termostato wifi, alexa, google  
INCLUSO  
-10 ANNI DI GARANZIA  
-150€ BUONI CARBURANTE/AMAZON  
-DETRAZIONE DEL 65%

a partire da

**68€** /mese



## Dicono di noi..

di Elena Rossi - Area Director Region TV/BL



Anche in questo numero vi portiamo a scoprire il nome BNI nelle testate giornalistiche nazionali e internazionali. Nel mese di maggio siamo apparsi nella rubrica "Orizzonte" di Medianordest, il recente intervento che ci ha visto protagonisti alla conferenza nazionale a Padova, dal 9 al 11 maggio.

È Federica Mariola che apre l'intervista confermando i numeri della nostra nazione: sono più di 12.000 gli imprenditori che fanno parte di BNI in Italia, e alla conferenza nazionale abbiamo superato le 1200 presenze, un record a livello europeo per quanto riguarda gli eventi BNI. La nostra National Director ci parla poi di questi giorni a Padova, di come la mission nell'organizzare l'evento sia stata mossa dal desiderio di portare più persone possibili oltre i confini del proprio capitolo, a generare nuove relazioni che possano portare a una svolta professionale e anche personale.

Segue poi l'intervento del CEO BNI Global, Graham Wehmiller, che esalta la grande energia che si riceve da giornate come quelle delle conferenze BNI. Pone poi la sua attenzione al grande beneficio che l'economia generata da chi ha aderito in tutto il mondo a capitoli, porta al proprio territorio, in quanto è basata sulla collaborazione. Questo comporta la generazione di un business sostenibile e di successo a lungo termine, nel divertimento e che possa quindi portare poi ogni membro a trovare un significato nel proprio agire.



Link della rubrica "Orizzonte" di Medianordest

<https://reteveneta.medianordest.it/78084/orizzonte-17-05-2024/>

8

## Ancora tu

di Diego Buccì  
BNI Palladio  
Region Vicenza



L'inizio di un nuovo semestre è accompagnato, come sempre, da molti cambiamenti, eppure il titolo della formazione di oggi ci riporta a qualcosa che non cambia, o che non dovrebbe mai cambiare, nella nostra esperienza in questo gruppo.

Se ci pensiamo, durante la nostra permanenza in Bni Palladio, ognuno di noi ha vissuto dei cambiamenti, ad esempio:

- le persone, che sono entrate a fare parte del gruppo, o che hanno fatto altre scelte;
- gli obiettivi individuali;
- il modo di porsi verso gli altri: a volte -specie all'inizio- timido e pauroso, e poi sempre più

coraggioso nell'essere sé stesso ed esprimere le proprie potenzialità. Per potere permettere al progetto di essere vincente, vero e duraturo, però, ci devono essere dei punti fermi. Uno di questi, imprescindibile, è la scelta di dare sé stessi e, così, mettere il proprio tassello in un mosaico di relazione - professionali e umane - che siano autentiche, leali, affidabili, senza inutili apparenze, vuote promesse, egocentrismi e narcisismi distruttivi.

Ancora meglio, la definirei come la scelta di costruire un luogo, che non sia solo la sala riunioni di un hotel, ma uno "scrittoio" che custodisce la preziosità di quelle relazioni.

Il luogo da cui partire, per andare a fare rete, con gli altri e per gli altri, ed il luogo in cui ritornare, non tanto e soltanto per "fare business" o perché "devo farlo, è il mio ruolo", ma perché identifichiamo noi stessi, la nostra storia professionale e umana, con i valori che quel luogo racchiude; perché lo sentiamo come il nostro luogo, la nostra "casa".

Se teniamo fede a questa scelta, quel "Ancora tu" non è una domanda retorica, in stile "Ancora tu?!!", ma è un'affermazione convinta, dal cuore, che si può declinare in un "Sì, sei ancora tu, perché -ora come allora- sei un parte di me".

## Chi non si forma si ferma

di Alan Ceschin - AD Team Formazione RegionTV/BL



"In usi fig., riferiti allo sviluppo psicofisico e intellettuale della persona, o, con senso attivo, all'educazione civile, spirituale e morale, o alla preparazione e all'addestramento specifici."

Questa una delle tante declinazioni che si trovano nella Treccani al significato della parola **FORMAZIONE** riferito appunto ad un concetto di assimilazione delle informazioni, informazioni che vengono apprese, sedimentate e stratificate proprio come si formano le rocce per cui il termine formazione in geologia trova forse il suo collocamento maggiore.

Ce lo insegna la natura umana che non prevede nessuna fase di stand-by né per il nostro fisico né per la nostra mente, la nostra struttura dalla nascita alla crescita post pubertà è un continuum di elementi formativi che termina attorno al 25° anno di età. Da lì

in poi inizia il deterioramento che per ovvie ragioni è impercettibile nei primi anni e si farà via via (complici molti fattori quali stile di vita e genetica) sempre più importante arrivando [!!allarme spoiler!!] alla fine del ciclo vitale. Concetto simile per la nostra mente che metabolizza informazioni, creando sinapsi e connessioni nel nostro cervello ogniqualvolta glielo venga proposto (il serbatoio è molto più grande della "benzina" che ci mettiamo dentro), lasciando cadere nell'oblio ciò che invece non serve.

Vi sarà capitato di leggere un libro e rileggerlo a distanza di tempo apprezzandone delle sfumature non colte alla prima lettura o di vedere un film e comprenderne alcuni passaggi solo alla re-visione del film stesso. Così anche nella formazione dobbiamo accettare che alcuni concetti ascoltati in prima istanza possano essere integrati

a fondo solamente se ri-assimilati in un secondo momento dopo aver esperenziato, sperimentato e creato un proprio database, sul quale si potranno appunto stratificare nuovi elementi o semplicemente incarnare i fondamentali precedentemente appresi.

Oggi giorno la curva di attenzione è ridotta ai minimi storici, basti pensare che con 5-6 scrollate al monitor di uno smartphone il nostro cervello è costretto ad analizzare almeno una decina di post, reel, story ed ancora foto, testi ecc. ecc. scremando i punti di interesse. Tale attività è eccezionale per la sua capacità di allenare la nostra attenzione, ma ha altrettanto un aspetto negativo ponendoci in difficoltà qualora il focus di attenzione sia richiesto per un lasso di tempo prolungato. Possiamo quindi presupporre che quando ci formiano avremo dei coni di vuoto che meriteranno di essere colmati con una ribattuta successiva,

momento durante il quale il sistema avendo già appreso parte delle informazioni porterà l'attenzione solo su quello che sentirà "per la prima volta".

Non solo l'attenzione, ma anche lo stato d'animo fa la differenza nell'apprendimento in fase formativa e a quello spesso non si comanda. Come diceva Eraclito "nessun uomo può fare il bagno due volte nello stesso fiume, poiché il fiume non è più lo stesso e egli non è più lo stesso uomo"