

Кодекс лидера NL International

Принят российскими лидерами в ноябре 2010 года.

Миссия NL International

БИЗНЕС, ОТКРЫТЫЙ МИРУ®

Мы объединяем инициативных людей, предлагая им возможности для построения собственного бизнеса в партнерстве с NL International. Мы создаем и продвигаем продукты, предназначение которых – улучшать качество жизни любого человека. Мы делаем это, чтобы успешных и состоявшихся людей с каждым днем становилось больше и чтобы они – своим примером, образом жизни и своими действиями меняли мир к лучшему.

Суть бизнеса менеджера NL – это наполнение рынка товарами для улучшения качества жизни через личные продажи и построение организации, каждый участник которой делает то же самое: продвигает продукты и создает свою команду. Так рождается организация, обладающая колоссальной силой. И чем сильнее единство системы и профессиональнее ее участники, тем более цивилизованным, доходным и созидательным будет бизнес.

Что такое Этический кодекс и зачем он нужен?

У каждого из нас есть внутренние ценности, которые диктуют нам нормы поведения и отношения к жизни. Человек порой даже не задумывается, почему поступает так, а не иначе, он просто знает: это – хорошо, а это – плохо. Но люди все разные, и когда речь идет об участии многих в общем деле, то возникает необходимость озвучить корпоративные ценности, прописать и договориться им следовать.

Заявляя в ответ на какие-либо действия: «У нас так не принято», «Это противоречит духу компании» или «Это вредит нашему бизнесу» – мы опираемся на ценности, живущие в NL. Мы уверены: система тогда обретает силу, когда **ценности разделяются** всеми ее участниками, **становятся убеждениями** многих людей и начинают **руководить их поступками**.

Принятие Этического кодекса – важнейший шаг, а следование ему – внутреннее решение, дело совести каждого, кто под ним подписывается, кто готов охранять эти ценности, кто чувствует себя лично причастным к будущему системы NL International.

Каким мы видим будущее NL International

Вступая во второе десятилетие компании, мы хотим обозначить «образ будущего», являющийся для нас мотивом, движущей силой, источником вдохновения и развития.

1. Компания уважаема и публична. NL International имеет репутацию цивилизованного, честного, открытого, профессионального и социально значимого бизнеса.
2. Наши торговые марки востребованы во многих странах мира, потому что эти продукты нужны каждому человеку, независимо от возраста, национальности, образа жизни. Потому что они качественные, инновационны и эффективны.
3. Международная команда менеджеров NL говорит на разных языках. Это не мешает нам с терпимостью и пониманием относиться к культурным различиям, обогащаться опытом друг друга и делать общее дело.
4. В компании сформирован сильный, многочисленный и постоянно увеличивающийся средний класс предпринимателей, имеющих стабильный и устойчивый бизнес, ежемесячный доход от которого в 100–150 тысяч рублей является нормой. Естественно, мы приводим денежное измерение в экономических реалиях 2010 года.
5. Система NL International расширяет свое участие в значимых социальных проектах, направленных на улучшение нашего общества.

Это видение, которое будет определять нашу стратегию и наши планы. Мы готовы работать на свое будущее. Мы понимаем, что оно может изменяться в деталях, но не изменится в сути. И первым шагом на пути к нему пусть станет принятие Этического кодекса лидеров NL International.

Ценности системы NL International

Есть БАЗОВЫЕ корпоративные ценности – те, что были актуальны для системы изначально и по-прежнему определяют наши действия. И есть ВЕДУЩИЕ корпоративные ценности, особенно актуальные сегодня, их назначение – вести. Ведущие ценности могут переходить в базовые, меняться вместе с ростом системы.

Базовые ценности

1. Отношение к бизнесу

Думая о деле, думай о людях

2. Качество

Взялся делать – делай хорошо

3. Команда

Не подставляй партнера, а подставляй плечо

4. Результат

Легко быть занятым, трудно быть результативным

5. Рост

Сравнивай себя нынешнего с собой вчерашним и стремись к себе завтрашнему

Ведущие ценности

6. Репутация

Быть, а не казаться

7. Уважение

Другой – он тоже себе «Я»

8. Профессионализм

Мы создаем бизнес, бизнес создает нас

9. Единство стратегии

Мы вместе, чтобы побеждать

Базовые ценности

Отношение к бизнесу

Думая о деле, думай о людях

1. Я верю в наш бизнес. Я убежден в полезности своего дела не только для себя, но и для других людей, для общества, для государства. Суть моего бизнеса: продвижение на рынок продуктов для улучшения качества жизни и построение сильной организации, каждый участник которой делает то же самое.
2. Рыночная характеристика бизнеса – способность приносить прибыль – абсолютно необходима для его развития. Но эта характеристика недостаточна. Прибыль и поток денежных средств для бизнеса – как кислород и вода для организма: они необходимы для жизнедеятельности, но не являются сутью и смыслом.
3. Бизнес выдержит испытание временем, если он служит людям. Зачем наша деятельность? Чтобы здоровых, успешных, состоявшихся людей с каждым днем становилось больше. И чтобы эти люди своим примером, своими действиями и образом жизни – меняли мир к лучшему. Так я понимаю миссию NL, так я понимаю смысл нашей системы. Я уверен: только при таком подходе к делу бизнес будет устойчивым, растущим и доходным.
4. Стратегия успешного предпринимателя: в первую очередь думать о том, что ты отдашь людям, а не о том, что ты от них получишь. Когда, презентуя продукт, я искренне желаю человеку улучшения его жизни, – я обретаю благодарного клиента, и растут мои продажи. Когда, делюсь опытом и навыками, я помогаю другому состояться в бизнесе, – тогда растет моя команда. Чем больше людей, для которых я стал настоящим наставником, тем успешнее мой бизнес.

Качество

Взялся делать – делай хорошо

5. Высокое качество – ценность системы NL. Его не заменить яркой рекламой, и усиление качества – единственный стоящий способ конкурентной борьбы. Чтобы опережать других, нужно расти в качестве – продукции, инструментов, событий, обучения, коммуникаций с людьми... Как утверждал Генри Форд, все можно сделать лучше, чем делалось до сих пор.
6. Продать товар и обрести клиента – разные вещи. Мне не безразлична «судьба» продукта, уходящего на рынок. Я понимаю важность сопровождения клиента. Число клиентов у всех участников моей структуры – единственный адекватный показатель реальности объемов бизнеса. Качество – это когда возвращается покупатель, а не товар.
7. Подписать в бизнес и вырастить менеджера – разные вещи. Вырастить менеджера – значит научить его работать самостоятельно и эффективно, и я приложу все усилия, чтобы у новичка получилось. Если же я пойму, что у человека нет личной готовности – действовать, учиться и стремиться к результату, то не стану строить иллюзий, а буду подписывать новых людей. Я не могу отвечать за намерения и желания другого человека, за это каждый отвечает сам. Моя ответственность – создать результативную команду.
8. В деле важна скорость, но скорость не отменяет качества. Мне не нравится выбор: сделать «хорошо, но медленно» или «плохо, но быстро». Я стараюсь делать хорошо и быстро. Если же навыки еще не позволяют мне делать так быстро, как хочется, я буду наращивать скорость, но не позволю страдать качеству работы.

Команда

Не подставляй партнера, а подставляй плечо

9. Наша задача – устанавливать контакты, а не создавать конфликты. Я могу не соглашаться с партнером, но я приложу усилия, чтобы услышать его и понять. Чем больше у нас взаимопонимания и умения преодолевать разногласия – тем сильнее каждый из нас, тем сильнее наш бизнес.
10. Соревнование между менеджерами и структурами – стимул для роста. Зависть и внутренняя конкуренция – орудие разрушения. Если ты победил благодаря тому, что партнер проиграл, знай – ты проиграл тоже. Если партнер слабее и в его работе много ошибок – я не могу и не хочу этому радоваться. Я хочу, чтобы выиграли мы оба.
11. Ни при каких обстоятельствах я не позволю себе дискредитировать других менеджеров и работу других структур. Дискредитируя партнеров, я разрушаю свой бизнес.
12. Я знаю, как важно научиться искренне радоваться чужим успехам. Если мой менеджер превзойдет меня в достижениях, у меня появится дополнительный стимул для роста, повод проанализировать свои ошибки.

Результат

Легко быть занятым, трудно быть результативным

13. Дело измеряется результатом, это единственный адекватный показатель успехов. Если делаю много, а результата нет – я ищу ошибку в своих действиях, а не в системе. Я задаю вопросы, обращаюсь за помощью, но не обвиняю наставника, компанию, обстоятельства.
14. Важно быть результативным в деле, а не на словах. Прежде чем подписаться под обязательствами, я взвешиваю ресурсы и оцениваю возможности, потому что отвечать за свои слова – для меня дело чести.
15. Мне интересны только настоящие квалификации и настоящее признание. Если результат сиюминутный и ненадежный, значит, он был «ради славы», но не ради дела. Зачем мне такой результат? Каждая новая квалификация – это повод оценить, насколько я лично стал сильнее и опытнее, и насколько сплоченнее и опытнее стала моя команда.

Рост

Сравнивай себя нынешнего с собой вчерашним и стремись к себе завтрашнему

16. Рост и развитие – ценности системы NL. Бизнес, который не стремится к развитию, начинает умирать, а в наших планах – интересная и долгая жизнь системы и каждого её участника. Стратегия компании: от хорошего – к лучшему, от результата – к новому замыслу. Я хочу быть в команде людей, разделяющих эти ценности, хочу расти вместе с системой и соответствовать ее движению.
17. То, чего я боюсь и, возможно, не очень хочу делать сегодня, – я и должен делать. Потому что здесь точка моего роста, здесь скрыт новый вызов.

18. Мои успехи на фоне тех, кто сильнее, могут казаться слишком мелкими и медленными – я рискую утратить интерес к делу. Мои успехи на фоне тех, кто слабее, могут казаться великими – я рискую уверовать в свою окончательную успешность. И то, и другое – остановка роста, дорога в никуда. Надо сравнивать себя сегодняшнего с собой вчерашним, чтобы стремиться к себе завтрашнему.

Ведущие ценности

Репутация

Быть, а не казаться

19. Имидж – это то, как мы хотим выглядеть в глазах других. Репутация – это то, что о нас думают на самом деле. Имидж можно создать, репутацию нужно заслужить. Репутация NL – это актив и ресурс для моего бизнеса, это доверие моих клиентов, и она должна быть основана на открытости, честности, верности слову, уважении законов, умении вести бизнес.
20. За репутацию компании отвечаю и я лично, ведь по моему поведению судят не только обо мне, но о компании в целом. Если я вижу, что действия моих партнеров наносят урон репутации компании, я приложу все усилия, чтобы остановить разрушение.
21. Если на одной чаше весов будут лежать деньги, а на другой – репутация, моя и моей компании... Я выберу второе. Потому что удар по репутации страшнее удара по кошельку.
22. Наш бизнес для созидания, а не для разрушения. Я не хочу, чтобы мои действия порождали негатив, непонимание, несправедливость. Я хочу, чтобы мои действия прибавляли добра и взаимопонимания. Я хочу быть созидателем.
23. Если какие-то действия компании вызывают у меня вопросы, я не стану критиковать политику компании, тем более, публично. Чтобы разобраться, я задам вопросы наставникам, а если понадобится, руководству компании.

Уважение

Другой – он тоже себе «Я»

24. Я считаю уважение единственно достойной установкой по отношению к людям. Уважение помогает без конфликтов преодолевать разногласия; оно учит критиковать не человека, а действия; вместо «ты неправильно понял» говорить «я непонятно сказал»; оно помогает всегда оставаться на позиции **доброжелательности**.
25. Я уважаю чужой выбор независимо от того, сделан он в пользу нашего продукта и бизнеса или нет. Если кто-то говорит «нет» моему предложению – это не повод утратить уважение к человеку. Я стараюсь быть искренне доброжелательным в любой ситуации.
26. Показывая преимущества нашего предложения, я не стану дискредитировать собеседника: его деятельность, его доходы, его образ жизни. Чужая жизнь не лучше и не хуже моей, она другая – я не хочу ставить оценок. Я предоставляю информацию, показываю факты, предлагаю сравнивать, выбирать и принимать решения.
27. Я благодарен конкурентам уже за то, что они есть: конкуренция заставляет расти и развиваться. Показывая достоинства нашего продукта и бизнеса, я буду демонстрировать факты, но не стану унижать себя дискредитацией других участников рынка.
28. Я знаю, как важно в нашем бизнесе с уважением относиться к наставникам – людям, которые позвали меня в бизнес и научили. Я знаю, что с не меньшим уважением надо относиться к своей команде – людям, которые поверили мне и пошли за мной. Лидер, не понимающий этого, рискует утратить авторитет и влияние.

Профессионализм

Мы создаем бизнес, бизнес создает нас

29. Профессионализм – это отношение к делу, помноженное на время. В своем деле – продвижении на рынок торговых марок и построении команды – я намерен стать профессионалом, который умеет систематически, эффективно и надёжно выполнять дело в самых разнообразных условиях.
30. Я понимаю профессиональное развитие как расширение моего видения и моих навыков; как усиление моей ответственности и эффективности моей команды. Карьера и доходы – это внешние показатели, следствие профессионального роста. Мне важно, чтобы они соответствовали реальным внутренним переменам.
31. Я люблю сам этот бизнес, а не только доходы, которые он приносит. Мне интересно достигать, преодолевать, учиться новому, а не пребывать в иллюзии получить «все и сразу». Я учусь ставить новые цели и планомерно к ним идти; чем выше цель – тем больше понадобится сил и времени, но меня это

не пугает. Я уверен: не надо бояться ошибок, надо уметь их анализировать, чтобы извлекать опыт. А не ошибается тот, кто ничего не делает.

Единство стратегии

Мы вместе, чтобы побеждать

32. Все вместе мы создаем разумную и справедливую систему, и мы все ответственны за нее. Своими действиями каждый из нас усиливает бренд NL. Если я решу усиливать только себя – это дорога в никуда. Для меня, лидера NL, недопустима позиция «мне должны», я не разделяю потребительского отношения к наставникам, к компании, к системе.
33. Все лидеры и все структуры – разные. У каждого из нас может быть свой стиль работы, но ни у кого из нас не может быть отдельной стратегии, которая шла бы вразрез с теми ценностями, что записаны в Этическом кодексе.
34. Чем больше у лидеров уважения, взаимопонимания и заинтересованности в успехе друг друга – тем сильнее система. Я открыт для сотрудничества, я готов делиться своим опытом и перенимать чужой. При этом я понимаю: нужно уметь договариваться и согласовывать планы. Особенно это важно, когда мы работаем на одной территории, в одном городе.
35. В системе NL не должно быть «чьих-то» офисов, все офисы – независимые. Но оказавшись в другом городе, я не позволю себе потребительски относиться к местному офису и требовать изменить планы ради моей персоны. Я буду договариваться и встраиваться в чужие планы. Это касается и участия моих людей в событиях, организуемых другим лидером.
36. Я никогда не позволю себе умышленно переманить клиента или менеджера, потому что любой обман разрушает мой бизнес. Если такое случится по неведению, я приложу все усилия, чтобы восстановить справедливость, не сожалея при этом потраченного на человека времени.
37. За отношения с клиентом ответственность лежит на мне: клиент не обязан соблюдать корпоративные стандарты, он никогда и ни при каких обстоятельствах не может быть свидетелем «внутренних разборок». Если отношения с клиентом не сложились, это моя вина. Если клиент настойчиво предпочитает работе со мной – сотрудничество с другим менеджером, я понимаю, что лучше сохранить клиента для системы, чем совсем его утратить.

Чем сильнее единство системы и профессиональнее ее участники, тем более цивилизованным, доходным и созидательным будет бизнес. Принятие Этического кодекса – важнейший шаг, а следование ему – внутреннее решение, дело совести каждого, кто под ним подписывается, кто готов охранять наши ценности, кто чувствует себя лично причастным к будущему системы NL International. И только при таком отношении и таком подходе Этический кодекс будет помогать нам расти и развиваться, а не останется красивой декларацией.