



Akuna® **ZDROWY BIZNES**

nr 1(1) lipiec 2006
ISSN 1896-3331
Cena 15,00 zł



W NUMERZE



8 Detoksykacja i profilaktyka
Rozmowa z dr. Sohrabem Khoshbinem, twórcą preparatu Alveo



18 Wspólna idea porywa ludzi
Jeżeli to, co robimy, pasuje do naszego wnętrza, jeżeli działamy z pasją i przekonaniem, nie może nie wyjść – mówi Cezary Bednarkiewicz, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta

22 Bądź hojny, a staniesz się bogaty
Praca zawodowa w narzuconym z góry systemie nie zawsze jest zgodna z naszymi zasadami. Jan Brykczyński, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta, ma pod tym względem ogromne szczęście – pracuje w zgodzie z wyznawanymi przez siebie wartościami. Akuna jest jego zajęciem, pasją i przyjemnością. Jest drogą do realizacji marzeń, ale i zrealizowanym marzeniem samym w sobie.



30 Uczciwe zasady
To jest najważniejsze – podjęcie decyzji i bycie konsekwentnym. I nie bójmy się marzeń, bo marzenia wyznaczają nam cel w życiu – mówi Marek Wawrzeńczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.



34 Życ wśród wolnych ludzi
Zawsze pytam moich partnerów biznesowych: „O czym byś marzył, gdybyś już wszystko miał? I nie byłbyś w stanie wydać zarobionych pieniędzy?” Wtedy każdy opowiada o wolności – mówi Leokadia Gabryniowska, w Akunie na pozycji Vice Presidenta.



42 Biznes XXI wieku na dwa głosy

Akuna to biznes partnerski oparty na rzetelnej informacji i dobrych relacjach międzyludzkich. Widziany oczami Haliny Mielczarek-Szynczewskiej, w Akunie na pozycji Vice Presidenta i jej męża – Jana Szynczewskiego, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.



50 Co to znaczy decydować?

Za pojęciem „decyzja” kryje się wiele aspektów – mówi Ryszard Cybulski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta – między innymi naszkicowanie planu działania, umiejętność przewidywania skutków i odpowiedzialność za konsekwencje swoich działań



Szanowni Państwo

Wolność. Wolność jest wtedy, gdy budzisz się bez lęku, że zwolnią cię z pracy. Wolność to też swoboda finansowa. Czujesz ją na przykład, gdy patrzysz na swoje dziecko i wiesz, że możesz spełnić jego marzenia. Wolność to także czas. Czas, który należy do ciebie. Ale wolność to też odpowiedzialność. Za siebie, swoją rodzinę i tych, z którymi pracujesz. Akuna zapewnia wolność. Tu pracują ludzie odpowiedzialni, szczęśliwi i zdrowi. Bo Akuna to zdrowy biznes, nic dziwnego, skoro produkt, który daje ludziom jest czystym zdrowiem. A zdrowie to siła, to szansa, to nadzieja i plany. I napęd do działania, jeśli tylko będziesz chciał działać. Działanie w Akunie opiera się na zdrowych zasadach. I jest tu miejsce dla każdego, czy chce oddać firmie cały swój czas, czy po prostu pić zioła. Ale to jest też wolność. Wolność wyboru. Gdy nie musisz podejmować drastycznych decyzji. Tu wszystko jest możliwe. Bo każdy, kto do nas przychodzi, sam określa swoje cele, swój zakres działania i czas, którym chce dysponować. I w każdej chwili może wszystko zmienić! Ta świadomość też daje wolność. Akuna to biznes wolnych ludzi. O wszystkim decydujesz sam. Tu nikt nad tobą nie stoi, nie pogania. Trzeba samemu się zmotywować, ale pamiętać, że nicnierobienie nie przynosi efektów. Najważniejsze, kiedy ktoś mówi: „chcę”. To daje siłę.

Ale to TY decydujesz – z kim pracujesz, co robisz i kiedy. Oto nasze nowe pismo „Zdrowy biznes”. To, co często podkreślają bohaterowie artykułów, to fakt, że pracując w Akunie, trzeba się uczyć. Ale to wyjątkowa edukacja, która przede wszystkim wynika z doświadczenia i jest tym owocniejsza, im masz lepszych partnerów. Wtedy możesz się uczyć nie tyle na swoich błędach, co na ich sukcesach. Praca w Akunie polega na tym, by uczyć ludzi, jak uczyć innych. I bardzo trzeba kochać ludzi, by być mądrym nauczycielem... „Zdrowy biznes” niech będzie zatem promocją zdrowego stylu życia, zdrowych zasad między ludźmi i pasji, bez której wszystko to nie byłoby możliwe.

Tomasz Kwolek
Prezes Akuna Polska

Nasza okładka

Tomasz Kwolek (po prawej) – prezes Akuna Polska Sp. z o.o.
Bogusław Dudzik (po lewej) – wiceprezes Akuna Polska Sp. z o.o.

54 Wolność to czas

O tym, że można pracować i jednocześnie czuć się wolnym, o czasie, którego jest się panem, a nie niewolnikiem, o wolności wyborów, jaką daje Akuna, mówi Grzegorz Rutkowski



58 Nauczmy się pracować dobrze
Nie wolno wyręczać innych, bo będziemy musieli ciągle za nich pracować. Zamiast tego powinniśmy nauczyć ich samodzielności – mówi Julian Kowalski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.



60 W Akunie liczy się zaufanie

Akuna ma genialny plan marketingowy. Jest on prosty, bardzo czytelny, nie ma żadnych zagrożeń, może go realizować praktycznie każdy, możliwości awansu wręcz nieograniczone i do tego bezpieczeństwo oraz stabilność – mówi Józef Palejczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.



SPIS TREŚCI

3 Słowo wstępne

6 Najlepszym lekarstwem jest zapobieganie chorobie
wywiad z dr. Jaromirem Bertlikiem

8 Detoksykacja i profilaktyka
wywiad z dr. Sohrabem Khoshbinem

11 Praca. Pasja. Czas.
wywiad z prezesami firmy Akuna Tomaszem Kwolkiem i Bogdanem Dudzikim

14 Forma jest w modzie
reportaż o branży wellness

16 Serce za serce
współpraca z Funduszem Rozwoju Kardiologii

18 Wspólna idea porywa ludzi
wywiad z Cezarym Bednarkiewiczem

22 Bądź hojny, a staniesz się bogaty
wywiad z Janem Brykczyńskim

27 Dokonałem słusznego wyboru
wywiad z Andrzejem Konopczyńskim

28 Morze uczy pokory
wywiad z Romanem Roczeniem

30 Uczciwe zasady
wywiad z Markiem Wawrzeńczykiem

32 Zapomnieć o klasycznym biznesie
reportaż o Katarzynie i Marku Dziurach

34 Życ wśród wolnych ludzi
wywiad z Leokadią Gabryńską

36 Prosto w oczy
wywiad z Januszem Gabryńskim

38 Stabilizacja finansowa to drugie dobro preparatu
reportaż o Dorocie Stalińskiej

40 Praca bez stresu
wywiad z Lucyną Fota

42 Biznes XXI wieku na dwa głosy
wywiad z Haliną i Janem Szynczewskimi

46 Dbamy o nasze życie
reportaż o Leszku Dobroć

48 Jak odżyły marzenia?
reportaż o Halinie i Jacku Kochanieckich

50 Co to znaczy decydować?
wywiad z Ryszardem Cybulskim

- 54 Wolność to czas
wywiad z Grzegorzem Rutkowskim
- 56 Sama jestem swoim szefem
wywiad z Anną Rutkowską
- 58 Nauczmy się pracować dobrze
wywiad z Julianem Kowalskim
- 60 W Akunie liczy się zaufanie
wywiad z Józefem Palejczykiem
- 64 Rodzinna firma na dwa sposoby
reportaż o rodzinie Cieślaków
- 66 Obudź w sobie olbrzymia
wywiad z Jolantą i Krzysztofem Opalą
- 72 Trzymaj się własnej drogi, czyli jak zmienić porażkę
w sukces
wywiad z Dorotą i Romanem Stasiczami
- 76 Ważne jest, by aktywnie działać, ale samo
przekazanie informacji też dużo daje
reportaż o Annie Jareckiej i Joannie Stankiewicz
- 78 To nie jest sprzedaż
wywiad z Grażyną Sarnecką
- 82 Grunt to iść w dobrą stronę
reportaż o Małgorzacie Charaszkiewicz
- 86 Dlaczego warto współpracować z Akuną
wykład Krzysztofa Napiórkowskiego
- 90 Osiągnięcia Akuny
- 92 Szkolenia i gale Akuny
reportaż
- 94 W korporacji taniej
informacja o ofercie firmy Era dla Akuny
- 96 Każdy go może mieć
samochód z Akuny
- 98 Kuba spełniona
reportaż
- 102 Dominikana, kraj szczęśliwych ludzi
reportaż
- 106 Biuro
- 107 Wydawnictwa Akuny



- 66 Obudź w sobie olbrzymia
O budzeniu uśpionego
w nas ducha
przedsiębiorczości
i o pokonywaniu barier
opowiadają Jolanta
i Krzysztof Opalą

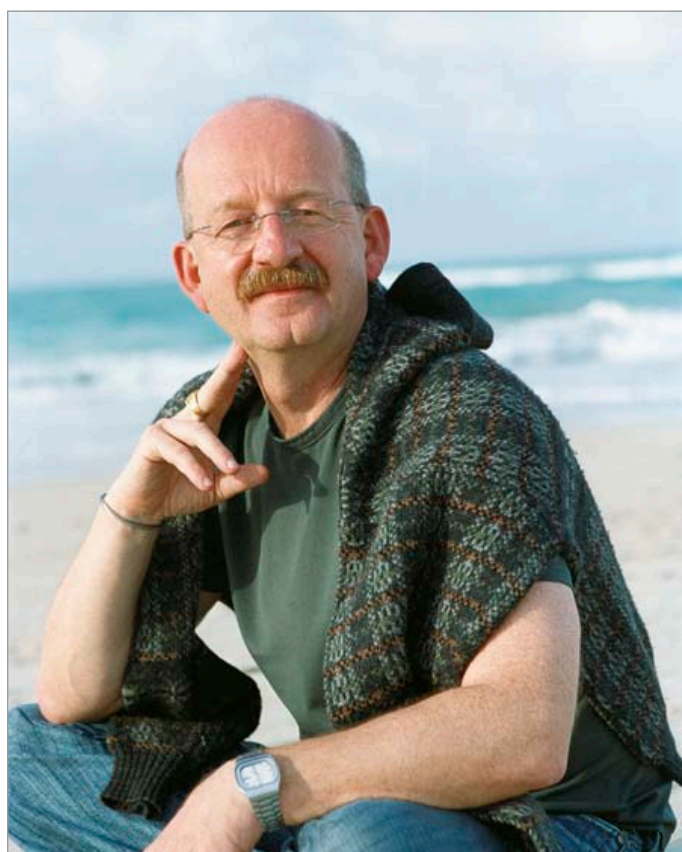
- 72 Trzymaj się własnej drogi, czyli jak zmienić porażkę
w sukces
Akuna to odpowiedzialność za drugiego człowieka – mówią
Dorota i Roman Stasiccy z Jasinia. Od trzech lat w Akunie.
W firmie oboje na pozycji Vice Prezydentów. To drugie takie
małżeństwo na świecie.



- 78 To nie jest sprzedaż
Grażyna Sarnecka –
w Akunie na pozycji Vice
Presidenta – przez osiem
lat pracowała w sprzedaży
bezpośredniej. Gdy
rozpocząła współpracę
z Akuną, najtrudniej
było jej zmienić nawyki
z poprzedniej firmy.



Najlepszym lekarstwem jest zapobieganie chorobie



O dobrym samopoczuciu, sposobach jego utrzymania i profilaktyce zdrowotnej mówi dr Jaromir Bertlik

700.000 pacjentów umiera w wyniku leczenia medycznego. To są dane opublikowane przez „New England Journal of Medicine” i Centers For Disease Control (Centrum Kontrolowania Chorób). Raporty medyczne nazywają leczenie powodujące chorobę „epidemią” i rzeczywiście tak jest. Od 1981 AIDS zabiło mniej niż 40.000 osób. Leczenie medyczne zabiło blisko 4 miliony. Powodem tej tragedii nie jest medycyna, lecz to, czego nam brakuje. A brakuje nam filozofii zdrowia.

Skąd wziął się kierunek wellness? Czy zainteresowanie zdrowiem to trend, który z jednakową siłą rozwija się na całym świecie? Czy Polska odbiega pod tym względem od innych krajów?

Wellness według słownika oznacza stan dobrego samopoczucia lub bycia w dobrym zdrowiu. W ostatniej dekadzie widzieliśmy olbrzymią zmianę naszego systemu leczenia. Profesjonaliści, urzędnicy rządowi i zwykli obywatele zaczynają się coraz bardziej intere-

sować medycyną prewencyjną i terapią naturalną. Obserwujemy to zjawisko we wszystkich krajach, również w Polsce. Medycyna ziołowa zdobywa niespotykaną popularność i staje się coraz bardziej wiarygodna. Niestety, niektórzy lekarze konwencjonalni po ukończeniu studiów medycznych nadal nie mają chociażby podstaw wiedzy o odżywianiu. Wchodząc w XXI wiek powinniśmy koniecznie wypełnić tę lukę informacyjną. Chociaż wysoko zautomatyzowana medycyna i chirurgiczna interwencja może być spektakularna, pozostaje nieosiągalna pod względem finansowym dla większości ludzi. Przecież koszt 50.000\$ (w USA) za operację ominięcia tętnicy wieńcowej może stać się zbyt wysoki dla szybko starzejącego się społeczeństwa. To samo można powiedzieć o konwencjonalnej terapii raka, leczeniu cukrzycy, czy sposobach leczenia chorych na AIDS itd. Dlatego właśnie zapobieganie chorobom i stosowanie naturalnych suplementów mają większy sens, są także o wiele bardziej efektywne i w dodatku związane z mniejszymi efektami ubocznymi, w przeciwieństwie do niektórych konwencjonalnych leków.

Skąd się bierze taka liczba chorób? Jak trzeba dbać o zdrowie?

W obecnych czasach spożywamy zbyt wiele obcych substancji, które zmieniają normalne funkcjonowanie naszego organizmu. Cztery biliony komórek (4000 miliardów) naszego ciała jest zmuszonych do walki z wciąż rosnącą ilością śmieci z naszego środowiska. Ciało ludzkie jest zaprojektowane tak, by rozpoznawać tylko związki naturalne i jest zagubione,

Dlaczego trzeba dbać o swoje zdrowie?

Studiowałem różne odmiany medycyny przez przeszło dwadzieścia pięć lat i już bardzo dawno temu przyszło mi do głowy następujące pytanie: „Dlaczego w dzisiejszych czasach młodzi zapadają na choroby, które zazwyczaj nękają ludzi o dwadzieścia lat starszych; dlaczego chorują, a nawet umierają dekady przed swoim czasem?” Jestem pewien, że nie jestem jedynym, kto zastanawia się nad tym faktem. W końcu doświadczają tego wszyscy wokół. Takie przypadki widuję codziennie w mojej klinice, wśród najbliższych

przyjaciół i nawet w mojej rodzinie. Nasze ciało rozwija się do dwudziestego, dwudziestego piątego roku życia. Po tym okresie, stopniowo zaczyna tracić niektóre z funkcji i jakość tkanki zaczyna się stopniowo pogarszać. Możemy się czuć dobrze aż do pięćdziesiątki, ale potem pojawiają się problemy ze zdrowiem. Są one efektem gromadzenia w naszym organizmie przez trzydzieści lub czterdzieści lat toksycznego materiału. Dlatego niezbędne jest, abyśmy dołożyli wszelkich starań, by organizm utrzymał tak czystym, jak tylko możliwe. Każdego roku około

kiedy pojawiają się związki sztuczne, wytworzone przez człowieka. Będąc cudownie prężnymi organizmami, możemy stawiać opór olbrzymiej ilości zanieczyszczeń, ale właściwie jaka jest tego granica? W jakim punkcie się załamamy?

Rozwiązaniem jest oczywiście ZAPOBIEGANIE! Bieżący system leczenia, prezentowany przez naukową społeczność, zawodzi nas na wiele sposobów, dlatego to jest czas na odpowiedzialność za zdrowie i na przesunięcie jej z czysto naukowego do bardziej opiekuńczego stosunku. Nie jest powiedziane, że nowoczesna medycyna jest kompletnie nieefektywna lub że każdy powinien leczyć się sam. Raczej chcę powiedzieć, że przyszedł czas, abyśmy poczuli odpowiedzialność za nasze własne zdrowie, zamiast pasywnie oddawać się w ręce lekarzy.

Jakie są zalety terapii opartych na naturalnych składnikach, które stanowią integralną część branży wellness?

Naturopatia ma wszechstronne podejście do poprawiania zdrowia i leczenia chorób. Naturalne leki i terapie, kiedy są odpowiednio stosowane, generalnie są mało inwazyjne i rzadko powodują efekty uboczne. Fundamentem

Thomas Edison powiedział kiedyś: „Lekarz przyszłości nie będzie dawał leków, ale interesował swoich pacjentów opieką nad ludźmi, dietą i zapobieganiem chorobie”.

naturopatycznej medycyny jest filozofia „Vis Medicatrix Naturae” – uzdrawiającej mocy natury. Stosowanie Vis Medicatrix Naturae jest oczywiście zależne od potrzeb pacjenta. Idealnie, jeśli obejmuje to tylko użycie terapii, która pozwala wrodzonemu systemowi uzdrawiania organizmu pracować bardziej efektywnie. Ale można też uniknąć użycia leków lub zabiegów, które kolidują z naturalnymi funkcjami i mają szkodliwe efekty uboczne. Naturalne leki i terapie są dlatego preferowane, gdyż użyte odpowiednio i w odpowiednich okolicznościach są najmniej szkodliwe, najmniej inwazyjne i są w stanie najlepiej współpracować z naturalnymi procesami uzdrawiania.

Dosłowne greckie tłumaczenie słowa doktor to: nauczyciel. Thomas Edison powiedział kiedyś: „Lekarz przyszłości nie będzie dawał leków, ale interesował swoich pacjentów opieką nad ludźmi, dietą i zapobieganiem chorobie”. Jest zrozumiałe, że to wymaga dużych zmian naszego systemu opieki zdrowotnej. Oczywiście, nie należy rezygnować z pomocy chirurgów i leczenia w szpitalu, używania leków, takich jak antybiotyki, kiedy jest to konieczne, ale nie powinno się zapisywać leków tylko po to, by zmniejszać symptomy choroby. Mogę powiedzieć, że dobre zdrowie pochodzi raczej z farmy niż z apteki; niestety nawet to stwierdzenie wymaga dalszych modyfikacji, ponieważ większość dzisiejszych produktów z farm jest zanieczyszczonych hormonami wzrostu, płci, antybiotykami i pestycydami.

Jaką rolę w branży wellness odgrywa Alveo?

Ze statystyk wynika, że większość 40-letnich osób ma od dwóch do czterech

kilogramów masy toksycznego materiału w jelitach. Ta masa jest rezultatem zalegania niestrawionego odpowiednio pożywienia. Alveo ma łagodne właściwości oczyszczające i detoksykujące; oczyszcza jelita i system trawienny, jak również wspomaga oczyszczające działanie wątroby, która jest największym organem filtrującym ludzkiego ciała. Kiedy nasz układ trawienny i wątroba są oczyszczone z odpadów i toksyn, jesteśmy w stanie funkcjonować odpowiednio, a poziom naszej energii automatycznie wzrasta.

Skoro zapobieganie jest tematem mojego artykułu, ALVEO odgrywa tutaj główną rolę. Pomaga utrzymać organizm w zdrowiu, pomaga przedłużyć „wellness”, rozwiązuje wiele problemów z zachowaniem naszego zdrowia. Po prostu najlepszym lekarstwem jest zapobieganie chorobie! Z biegiem lat pojawiają się choroby cywilizacyjne, których nigdy wcześniej nie spotkaliśmy. I to my, ludzie, będziemy ponosić ich konsekwencje, ponieważ medycyna częściej skupiała się na obronie lub działała po fakcie, zamiast działać prewencyjnie. I jeśli to prawda, że tylko ci, którzy się dostosują, przetrwają, sugeruję wam wszystkim, młodszym pokoleniom: bądźcie świadomi tych faktów, myślcie dzisiaj, stosujcie natychmiast środki ostrożności.

Jeśli nie jesteście pewni lub ciągle się wahacie, dam wam jeszcze jedną radę: otwórzcie oczy, rozejrzyjcie się dookoła, zacznijcie w swojej rodzinie, w waszym najbliższym gronie przyjaciół i zapytajcie sami siebie, czy wszyscy dookoła są zdrowi. Wtedy zaczniecie myśleć inaczej, zaczniecie być świadomi swego zdrowia.

Jaromir Bertlik

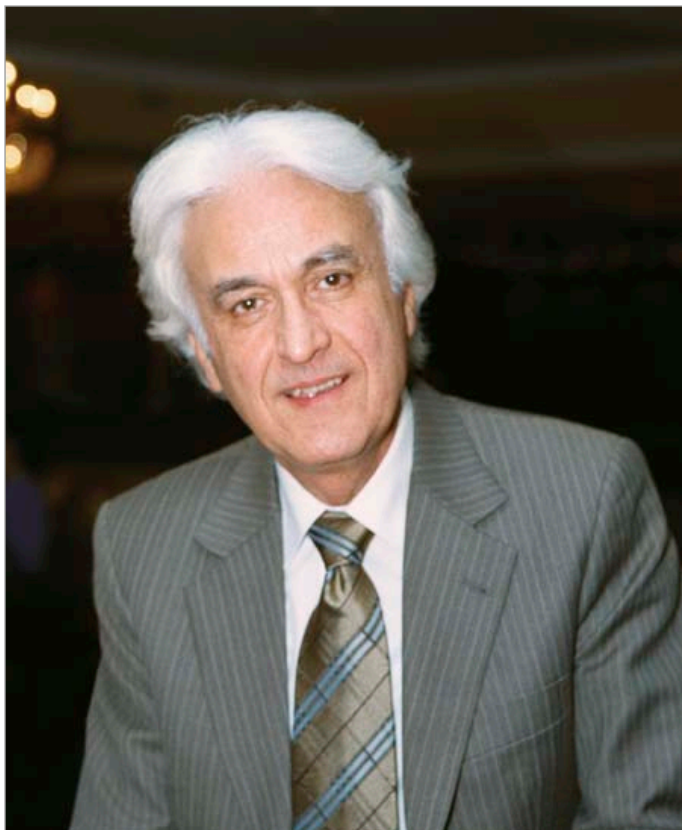
jest absolwentem medycyny Uniwersytetu Palackiego w Olomuńcu w Czechach. Przed emigracją do Kanady w 1985 r. pracował w miejskim pogotowiu ratowniczym, następnie jako lekarz oddziału ginekologicznego i położniczego w szpitalu w Teplicach. W Kanadzie pracował w laboratorium EEG, jako asystent badawczy w Sunnybrook Medical Centra. W tym okresie współpracował z dr. A. J. Lewisem. Pracował w zespole zajmującym się badaniem noworodków w kanadyjskim Sick Childrens Hospital.

Pod koniec lat 80. ukończył studia w Instytucie Medycyny Naturalnej (College of Naturopathic Medicine) w Toronto, uzyskując tytuł doctor of naturopathy. Prowadzi własną klinikę medycyny naturalnej w okolicach Toronto. Poświęca się badaniom nad leczeniem chorób nowotworowych. Pracuje jako czynny doradca w dziedzinie odżywiania i zdrowego trybu życia. Równocześnie jest ekspertem w dziedzinie medycyny biologicznej, tradycyjnej medycyny chińskiej i medycyny naturalnej oraz homotoksykologii. Jest wykładowcą w Instytucie Medycyny Naturalnej w Toronto.

Nie wahaj się, to jest odpowiedni moment, a ty jesteś właściwą osobą! TY jesteś osobą, która musi głęboko rozważyć koncepcję profilaktyki zdrowia. Zacznij małymi krokami, drobne zmiany po upływie kilku miesięcy przyniosą nadspodziewane efekty. I pamiętaj, że Alveo wszystkiego za ciebie nie załatwi. Trzeba przestrzegać zasad diety, pić odpowiednią ilość wody, zadbać o ruch i odpoczynek i najważniejsze: żyć w dobrych relacjach z ludźmi i w zgodzie ze sobą.

■ Rozmawiała Kamila Król

Detoksykacja i profilaktyka



Rozmowa z dr. Sohrabem Khoshbinem, twórcą
preparatu Alveo

Jakiego typu zagrożenia niesie ze sobą przemysłowa cywilizacja? Jak możemy łagodzić jej skutki?

Nowoczesna cywilizacja zmieniła tempo naszego życia, nie chodzi tylko o budowę miast i środki transportu, ale chodzi również o sprzedaż owoców i warzyw; wyprodukowanie ich zajmuje bardzo dużo czasu, dlatego zrywa się owoce niedojrzałe, które dojrzewają podczas transportu w sposób sztuczny, poprzez podgrzewanie, przez to są pozbawione cennych substancji i minerałów. Człowiek wierzy, że kupując takie owoce i warzywa uzupełnia

brak substancji odżywczych w pożywieniu.

Drugim problemem jest chemia, której używa się na co dzień. Przy uprawie owoców i warzyw stosuje się pestycydy i środki odchwaszczające, które zawierają dużo chemii. Przykładem może być pomarańcza. Dojrzewając w naturalnych warunkach zawiera w 50 procentach wapń, magnez i sporo witaminy C. W dzisiejszej odmianie oferowanej do sprzedaży praktycznie ich nie ma. W przypadku hodowli zwierząt używa się hormonów, które następnie wraz z przetworami mlecznymi, jaj-

kami czy mięsem przenikają do naszego organizmu. Kolejnym zagrożeniem jest zanieczyszczenie powietrza, które występuje nie tylko w dużych miastach, ale niemal na całym świecie oraz środki konserwujące dodawane do naszego pożywienia. Pokarmy przetworzone, które kupujemy i wkładamy do mikrofalówki jako gotową potrawę to praktycznie puste kalorie.

Organizm potrzebuje od 60 do 120 mg witaminy C na dobę, nie jest w stanie dostarczyć jej z pożywieniem, dlatego musimy przyjmować ją dodatkowo, to samo jest z wapniem, często nam go brakuje; jest bardzo dużo osób chorujących na osteoporozę. Powinniśmy uzupełniać nasze pożywienie suplementami, ponieważ nie jesteśmy w stanie dostarczyć tych substancji z pożywieniem.

Dlaczego stworzył pan Alveo i według jakiego klucza połączył pan te 26 ziół w jednej butelce?

Stworzyłem ten preparat z myślą o pacjentach mojej kliniki. Do receptury zaś doszedłem przez doświadczenie. Znam oczywiście właściwości ziół, wiem, które są oczyszczające, które są dobre na krążenie itd. Chciałem zrobić coś, co bę-

dzie zarówno oczyszczać, jak i dodawać organizmowi energii. Zwłaszcza, jeśli chodzi o system odpornościowy. Myślałem też o efekcie rewitalizacji, następuje ona w wyniku detoksykacji. Organizm, który jest silniejszy, radzi sobie lepiej z chorobami. Oczekiwałem także, że Alveo będzie czyściło i rozjaśniało skórę. Najbardziej zależało mi jednak na tym, aby preparat wspomagał oczyszczającą pracę wątroby. Jest ona najważniejszym organem człowieka, jeśli wątroba nie funkcjonuje prawidłowo, odbija się to na całym organizmie.

Coś, o czym bardzo mało ludzi wie, to synergiczne działanie ziół. Z tych 26 ziół każde ma swoje właściwości, ale jeśli je połączyć, zioła zaczynają wspierać swoje działanie. Zdarzyło się, że Alveo przerosło również moje oczekiwania. Dwa lata temu przyszła do mnie kobieta, która miała padaczkę. Po 3 miesiącach poczuła się lepiej. Żadne z tych ziół osobno nie działa na epilepsję, ale zadziałały razem. Powoli zdobywałem informacje i łączyłem je. Po 15 latach prób i doświadczeń stworzyłem Alveo. Zioła pomagają na wiele problemów. Proszę zauważyć, że np. kot, kiedy choruje, idzie na dwór i znaj-

duże coś, co mu pomaga. Kot ma instynkt. Kiedy źle się czuje, wie, którego zioła użyć, a my straciliśmy nasz instynkt. W przeszłości ludzie znali się na ziołach. Wiedzieli, co pomaga np. na problemy z żołądkiem. Wiedza o ziołach narastała przez tysiące lat. Nasi przodkowie wypróbowywali je na własnej skórze, latami gromadzili doświadczenia. Dzisiaj lekarstwo, które wchodzi na rynek, jest testowane zaledwie przez 10 lat.

Często pan wspomina o detoksykacji. Co właściwie oznacza ten termin i jaką rolę w detoksykacji odgrywa Alveo?

Jedzenie, którym się żyjemy, jest pełne toksyn. Nawet jeśli ktoś jest zdrowy i zdrowo się odżywia, w jego organizmie i tak zostają odpady z pożywienia, których ciało nie jest w stanie wchłonąć czy strawić i w postaci np. stolca usuwane są z organizmu. Zdarza się, że nasze ciało nie daje sobie rady z tymi odpadami, np. z powodu słabych nerek, wątroby lub płuc. Stopniowo te resztki kumulują się w organizmie. Weźmy za przykład osobę, która ma zaparcia. Dzień po dniu gromadzą się u niej resztki pokarmowe w jelicie grubym. U takiej osoby pojawiają się migreny, ma nieładną cerę i wiele innych problemów będących skutkiem zaparcia. Musimy ją odtruć. I w tym właśnie pomaga nam Alveo.

W jaki sposób możemy zapobiegać chorobom?

Zapobieganie chorobom jest w rękach każdego z nas. Zastanówmy się

nad typowymi procesami fizjologicznymi naszego organizmu. Podczas starzenia się nasz organizm się zmienia. Spowalniają się funkcje gruczołów i systemu odpornościowego. Z tego powodu starsi ludzie są bardziej podatni na zachorowania. Dla nas najważniejszym powinno być utrzymanie stanu zdrowia adekwatnie dla naszego wieku. Zmiana stylu życia może być pierwszym krokiem do zmiany naszego środowiska wewnętrznego i oczyszczenia organizmu. Każdy z nas powinien uprawiać sport albo inny rodzaj aktywności fizycznej. W maksymalnym stopniu powinniśmy się wystrzegać stresu. Nie wolno zapominać o relaksie, urlopie, teatrze, książce i miłych chwilach spędzonych z rodziną.

Dalszym czynnikiem zapobiegającym chorobom jest zmiana sposobu odżywiania i diety. Wiele artykułów spożywczych powoduje rozwój mikroorganizmów patologicznych i pleśni w naszym organizmie. Zaburzają one prawidłową florę bakteryjną przewodu pokarmowego. Należy do nich przede wszystkim żywność z dużą zawartością cukru, przyrządzana na spalonym tłuszczu, mięso

wędzone, większość żywności z fast foodów i alkohol spożywany w większych ilościach. Poważną rolę odgrywa oczywiście palenie. Te wszystkie czynniki osłabiają nasz system odpornościowy. W naszym jadłospisie powinny pojawić się warzywa z gospodarstw ekologicznych, spożywane, o ile to możliwe, w stanie suro-

wym. Owoce należą również do czynników korzystnie wpływających na nasze zdrowie. Wskazane są również ryby, przede wszystkim morskie, głębokowodne. Dodatkowo wpłynę na nasz organizm również ograniczenie spożywania leków syntetycznych, które nie są nam niezbędne. Musimy sobie zdać sprawę z tego, że nasz organizm jest w ponad 70% utworzony z wody. Właśnie wodę musimy regularnie uzupełniać. Powinniśmy pić zdrową, źródlaną wodę w ilości minimum 2 l dziennie. Do ilości tej nie wliczam herbaty, soków ani napojów alkoholowych. Być może nie wymieniłem wszystkich czynników, ale obowiązuje generalna zasada: wszystko z umiarem, bez przejadania – to nie może nam zaszkodzić – wręcz odwrotnie.

Jaką rolę może odegrać Alveo w profilaktyce chorób?

Wszystko, co zostało wyżej opisane, ma ważną rolę w profilaktyce. Każdy składnik zawarty w ALVEO odgrywa określoną rolę dla naszego organizmu, wszystkie razem pomagają na co dzień tysiącom ludzi podnieść odporność. Sądzę, że każdy człowiek powinien od czasu od czasu zastanowić się nad zapobieganiem chorobom i przedwczesnej starości – np. przez regularne spożywanie ALVEO już za młodu. Powstanie ciężkiej choroby to nie kwestia jednego dnia, ale kilku poprzedzających chorobę lat, a więc główne motto profilaktyki zdrowotnej: „Staraj się jak najdłużej zachować młodość”.

■ Rozmawiała Anna Szulc

Dr Sohrab Khosbin

urodził się i wychowywał w Iranie. Już jako dziecko zbierał pierwsze doświadczenia, pomagając ojcu farmaceucie i zielarzowi w przygotowywaniu preparatów na bazie ziół. Skończył m.in. studia chemiczne, które pomogły mu lepiej dobrać poszczególne składniki ziół. W 1980 r. z powodu prześladowań religijnych wyjechał do Kanady. Przez sześć lat pracował w firmie chemicznej. Po pięciu latach pobytu poważnie zachorowała jego żona. Przeszła dwie poważne operacje, które nie przyniosły polepszenia stanu jej zdrowia. Wyzdrowiała dopiero po trzech miesiącach terapii homeopatycznej i zielarskiej. Wówczas poszedł na uniwersytet, by nauczyć się homeopatii, medycyny chińskiej i akupunktury. Po 3 latach skończył studia i założył własną klinikę Canadian College of Holistic Health w Toronto, ze specjalnym oddziałem badawczym. Tam właśnie powstało Alveo. W praktyce klinicznej wykorzystuje unowocześnioną terapię ziołową. Zajmuje różne stanowiska w instytucjach związanych z medycyną niekonwencjonalną i naturalnymi metodami leczenia. Jest autorem książki „100 magicznych roślin leczniczych”.



Praca. Pasja. Czas.



O zdrowiu i sukcesie, czyli o priorytetach firmy mówią prezesi Akuny Tomasz Kwolek i Bogusław Dudzik

i chcą swoją przyszłość wiązać z Akuną. Co firma ma im do zaoferowania?

Tomasz Kwolek – Firmy, które nastawiają się na szybki zysk, muszą się z tym liczyć, że tak szybko, jak pozyskali pracowników, równie szybko ich tracą. Akuna ma ambicje istnienia na rynku bardzo długo. Priorytetem naszej firmy nie jest nastawianie się na szybki zysk. Gwarancją przetrwania na rynku jest zadowolenie współpracowników i klientów firmy.

Bogusław Dudzik – Ogromną rolę dla osoby rozpoczynającej współpracę pełni sponsor. To on na początku jest wsparciem dla nowych partnerów naszej firmy. Osoba rozpoczynająca współpracę może liczyć na jego pomoc, wiedzę i doświadczenie.

Każda pozycja i wypracowana niżka są przyznawane dożywotnio, czy to jest nowatorskie rozwiązanie?

B. D. – Do współpracy z naszą firmą trzeba dojrzeć. Każdy to robi w innym momencie życiowym. Są i takie osoby, które w momencie, kiedy zyskują stabilizację finansową i polepszą się ich stan zdrowia, rezygnują z pracy w Akunie. Ale często po latach tracą pracę albo ich firma znajduje się na skraju bankructwa lub pojawiają się problemy zdrowotne, wtedy wracają i bardzo emocjonalnie związują się z naszą firmą.

My nie chcemy nikogo ograniczać, nie zabraniamy naszym dystrybutorom współpracy z innymi firmami, każdy jest wolnym człowiekiem. Chcemy, aby ludzie pracowali z nami z wyboru, a nie z przymusu. **T. K.** – Akuna daje też możliwość trwałego zabezpieczenia sukcesu. Praca raz wykonana przynosi zyski zawsze. Czasem ludzie z różnych powodów na jakiś czas przerywają współpracę z Akuną, ale gdy wracają, to nic im nie przepada. Startują z pozycji, na której skończyli. Wypracowane pozycje są również dziedziczne, przykładem może być smutne wydarzenie, śmierć jednej z naszych Vice Prezydentów. Praca wykonana przez tę osobę, wszystkie profity z tego tytułu płynące są nadal w rodzinie, spadkobiercą jest mąż. Nie ma tego w innym biznesie. Spadkobierca może czerpać korzyści, niekoniecznie zajmując się tym biznesem.

Z Akuną ludzie związują się nie dla pieniędzy. Na ogół najpierw sprawdzają działanie Alveo na sobie, a dopiero mając świadomość skuteczności preparatu, korzystają z następnych możliwości, które daje firma.

B. D. – Mottem naszej firmy jest „Zdrowie i sukces”. Zdrowie staramy się zawsze stawiać na pierwszym miejscu. Jeżeli ktoś zrozumie przestanie Akuny,

Wiele osób pracujących w MLM uważa, że Akuna ma bardzo uczciwy plan marketingowy, z czego to wynika?

Tomasz Kwolek – Plan marketingowy naszej firmy został stworzony przez kilka osób, które miały długoletnie doświadczenie w network marketingu. Osoby te pracowały w przeszłości w różnych firmach, znały bolączki i słabości innych planów marketingowych. Na podstawie własnych doświad-

czeń i przemysłów stworzyły plan, który jest przyjazny dla niezależnego dystrybutora, korzystny nie tylko dla firmy, ale dla człowieka, który w tej firmie pracuje. Od początku na pierwszym planie w Akunie była zasada „wygrany wygrany”. Korzyść mają odnosić wszystkie strony: konsumenci naszych produktów, niezależni dystrybutorzy i firma.

Jest dużo osób, które rezygnują z poprzednich zajęć

za tym idą w ślad również korzyści materialne. Wiele osób zaczyna od konsumpcji preparatu. Kiedy widzą pierwsze efekty, zaczynają przekazywać informację, za tym idą możliwości finansowe. To z czasem sprawia, że otwierają swoją działalność gospodarczą i tak stają się samodzielnymi przedsiębiorcami. Oferta Akuny odpowiada na zapotrzebowanie rynku. Osoby, które podejmują współpracę z firmami networkowymi, mogą nie tylko zabezpieczyć swoją przyszłość, ale również tworzą miejsca pracy. Dzięki temu wpływają na zmniejszanie bezrobocia.

W Akunie nie pracuje się dla wyniku firmy, każdy sam ustala sobie system i intensywność pracy, pułap finansowy, jaki osiągnie. Czy taki system na dłuższą metę się sprawdza?

B. D. – Jak już powiedziałem, trzeba dojrzeć do współpracy. Jeżeli ten etap mamy już za sobą, wówczas bardzo angażujemy się w pracę. Oczywiście, każdy w życiu powinien mieć jakiś cel, marzenia, powinien do czegoś dążyć. Dzisiaj żyjemy w bardzo zmaterializowanym świecie. Żeby zrealizować marzenia własne i dzieci, zapewnić im wykształcenie, zapewnić sobie godną starość, trzeba działać. Każdy, kto ma taką świadomość, nie jest bierny i nie oczekuje, że państwo zatroszczy się o jego emeryturę – ma szansę zrealizowania swoich pragnień z naszą firmą. Jeżeli konsekwentnie realizujemy wytyczone cele, osiągniemy sukces.

T. K. – Często, by dojrzeć do takich decyzji, potrzebujemy bodźca. Zdarza się, że wystarczy rozmowa dziesięciominutowa, czasem, aby podjąć decyzję dokonania zmiany w życiu, potrzebu-

jemy dużo czasu. Bardzo często ludzie nie mają świadomości, czym właściwie jest życie. Dla wielu kończy się ono na pójściu do pracy, powrocie do domu, wypieceniu chwastów w ogródku, obejrzeniu telewizji. Wielu ludzi nie zdaje sobie sprawy, że te piękne miejsca, które oglądają na ekranie są w ich zasięgu, mogą je zwiedzić. Wymaga to wiele czasu, pracy, poświęcenia. Akuna daje możliwość robienia biznesu bez własnego kapitału. Naszym kapitałem jest czas i zaangażowanie, to wszystko, czego nam potrzeba.

W Akunie praca wymaga dużej samodyscypliny, to jest biznes wolnych ludzi, ale wolność wiąże się też z odpowiedzialnością...

T. K. – Nie każdy posiada te cechy i nie każdy może rozwijać ten biznes. Uważam, że osoba, która nie potrafi zrobić biznesu w network marketingu, nie zrobi żadnego innego biznesu. Żeby założyć jakikolwiek interes, trzeba mieć właśnie te cechy. W Akunie mamy jeszcze jeden plus – wsparcie sponsorów, ludzi, którzy chcą nam pomóc, dla nich nie jesteśmy konkurencją. Jeżeli będę chciał założyć warsztat samochodowy, nikt ze znajomych, którzy prowadzą podobną działalność, nie będzie chciał, żeby mi się udało, nie zdradzi mi żadnych tajemnic, nie powie, w jaki sposób mam postępować, żeby pozyskać klientów. W tym biznesie jest inaczej, nasz sponsor zachęci nas do dalszej pracy, pomoże. Nie chodzi tu o pomoc finansową, ale o podtrzymanie na duchu. Czasami ludzie potrzebują utwierdzenia w przekonaniu, że to, co robią, jest dobre. Osoba, która odniosła sukces w tej branży, samą drogą zawodową może zaświadczyć, że warto.

B. D. – Jest jeszcze jeden ważny element, a mianowicie wiedza. Aby podjąć decyzję, trzeba wiedzieć coś na temat tej branży. Kiedy sam pierwszy raz spotkałem się z MLM-em, byłem kierownikiem działu finansowego w kopalni, przez 3 miesiące łączyłem etat z networkiem. Ale już wtedy widziałem, że to nie przyniesie oczekiwanych efektów. Zrezygnowałem z etatu i w pełnym wymiarze czasu zająłem się networkiem, po pół roku moje dochody czterokrotnie przewyższały wypłatę z kopalni. Podjąłem tę decyzję, bo wiedziałem, że oczekuję od życia czegoś więcej, chcę zabezpieczyć przyszłość rodziny, a jeśli będę pracował trochę tu i trochę tam, to efekty przyjdą dużo później.

Dlaczego właśnie w Akunie można odnieść sukces?

B. D. – Świat idzie do przodu, priorytety się zmieniają. Jednym z dzisiejszych priorytetów jest zdrowie. Z tą właśnie dziedziną warto łączyć swoją przyszłość. Firmom reprezentującym tę branżę bardzo dobrze się powodzi. Człowiek dziś ma inne nastawienie, społeczeństwo staje się coraz bardziej zamożne, dzięki zmianie ustroju pewne rzeczy stały się dostępne. Żeby jednak z tego korzystać, trzeba być zdrowym i mieć odpowiednie zasoby finansowe. Wówczas można tak naprawdę cieszyć się życiem. Przez najbliższe kilkadziesiąt lat ludzie będą chcieli żyć dłużej i być zdrowsi.

Obecna cywilizacja dużo nam oferuje, ale też niesie ze sobą wiele niebezpieczeństw. Świat bardzo się zmienia, a my nie zawsze za tymi zmianami nadążamy.

T. K. – Dziesięć lat temu w dużym mieście była jedna siłownia, dzisiaj jest ich kilkanaście. Są hale sportowe, ludzie grają w golfa, w squash, uprawiają dyscypliny sportu dotychczas nieznanne, wszystko po to, żeby zachować zdrowie i mieć lepsze samopoczucie. Osoby te doskonale wiedzą, że od dobrego samopoczucia można się uzależnić. Prawdziwe jest powiedzenie „W zdrowym ciele, zdrowy duch”.

Czy osoby pracujące w Akunie też zmieniły swój styl życia?

T. K. – Bardzo często osoby, które dopiero podjęły współpracę z Akuną, mają małe pojęcie o zdrowiu, o tym, jak funkcjonuje ich organizm. W momencie, kiedy człowiek zaczyna zajmować się dystrybucją produktu, który poprawia stan naszego

Tomasz Kwolek

urodził się 9 września 1969 roku w Ceskym Tesinnie w Czechach. Obecnie mieszka w Orłova Lutyne, oczywiście w Czechach. Ukończył studia na uniwersytecie w Ostrawie (Technická Univerzita Ostrava) z tytułem magistra inżyniera. Nim rozpoczął współpracę z Akuną, pracował jako stygar w kopalni CSA Karvina – Czechy. Następnie był wiceprezsem firmy Centro Marketing oraz wiceprezsem w Globalnet CZ s.r. Kolejne miejsce pracy to firma Lifestyles CZ s.r.o., w której był zatrudniony na stanowisku Country Manager. Od marca 2000 r. jest prezesem firmy Akuna Polska Sp. z o.o. Żona Halka pracuje jako nauczycielka, dzieci Dominik (13 lat) i Dominika (12 lat) uczą się w szkole podstawowej. Pasjonuje się golfem, yachtingiem i samochodowymi wyścigami górskimi.



zdrowia i przywraca homeostazę, zaczyna się tym interesować, kupuje książki, dowiaduje się, że organizm do prawidłowego funkcjonowania potrzebuje aktywności ruchowej, minerałów, witamin, aminokwasów i wielu innych substancji. Każdy, kto traktuje współpracę z Akuną poważnie, słucha wykładów lekarzy, dotyczących tematyki zdrowotnej. Wielu z tych ludzi zmienia swoje nawyki.

B. D. – Ludzie nie tylko korzystają z produktów Akuny, ale zaczynają bardziej zwracać uwagę na sposób odżywiania, starają się unikać niektórych potraw. Mają świadomość tego, że człowiek powinien spożywać dwa litry wody dziennie. Spotykam ludzi, którzy mówią: „Piję Alveo i schudłem 10 kilo”. Na ten efekt

złożyło się wiele czynników – ta osoba zdobyła większą świadomość tego, co jest potrzebne do jej prawidłowego funkcjonowania, w jaki sposób należy się odżywiać, w jakich godzinach należy spożywać posiłki, ile płynów należy pić, jej metabolizm wrócił do normy, lepiej się poczuła. Część osób, gdyby nie Akuna, nie miałyby tej świadomości. Każdy z naszych współpracowników szerzy ideę zdrowszego trybu życia. Kupują i czytają pisma poświęcone zdrowiu. Z biegiem lat dbanie o zdrowie wchodzi do naszej świadomości i staje się czymś naturalnym.

To brzmi jak duża akcja promocii zdrowia. Czy łatwo jest propagować takie informacje?

B. D. – W dużym stopniu chodzi o świadomość. Na Onyxie jest informacja, że żaden suplement nie może zastąpić zrównoważonej diety. To dobrze, że taka wiadomość się pojawiła, ponieważ część osób uświadamia sobie, że ich dieta nie jest zrównoważona, że nie przyjmujemy tyle magnezu, ile powinniśmy przyjmować. I to z różnych powodów, choćby dlatego, że aby ten niedobór zaspokoić, mój dziadek musiał zjeść jednego banana, a ja powinienem zjeść 20. Wartość energetyczna pokarmów, które spożywamy jest ogromna, natomiast wartość odżywcza znikoma. Nawet jeśli ktoś nie korzysta z naszego produktu, ale miał z nim styczność i rozmawiał

z jednym z naszych partnerów biznesowych, czytał nasze czasopisma, to mogło pomóc przedłużyć jego życie, bo uświadomił sobie, że należy uzupełniać dietę, zaczął uprawiać jakiś sport, pić więcej wody. Zmienił styl życia i odżywiania.

T. K. – To, co my robimy jest olbrzymią akcją oświatową. Jeżeli robię prezentację dla osób, które nie kupują tego preparatu z różnych powodów, to te osoby podczas mojego wykładu mogą dowiedzieć się wielu rzeczy na temat zdrowia i profilaktyki zdrowotnej. Prawdopodobnie nigdy nie poszłyby z własnej woli na takie spotkanie. Samo korzystanie z suplementów diety niewiele da, jeśli człowiek nie zmieni swojego stylu życia.

Właściwie jest to budowanie podwalin przyszłości.

Osoby, które nie zaczną dbać o swoje zdrowie, nie wytrzymają tempa i presji rozwoju zawodowego.

Czy firmy, które działają w branży wellness, wspierają swoje działania nawzajem?

T. K. – Działania wielu firm są spójne, choć nie doszło do żadnej fuzji czy porozumienia zawodowego. Działają w jednym kierunku i nie tylko pieniądź za tym stoi. Jeśli ktoś decyduje się na sprzedaż zdrowej żywności, to na każdym kroku widać, że zdrowie własne i jego rodziny są dla niego bardzo ważne. Wiele osób zdaje sobie sprawę z tego, że ich dotychczasowy tryb życia nie był zdrowy – praca po kilkanaście godzin na dobę w stresie, bez ruchu, nieregularne odżywianie. Przychodzi taki moment, kiedy człowiek uświadamia sobie, że albo będzie to kontynuował i może się to skończyć zawałem, albo wprowadzi radykalne zmiany w swoim trybie życia. Często jednak ludzie są tak zajęci codziennymi obowiązkami, że nie znajdują czasu na dbanie o siebie. Alveo dociera do każdego, od dyrektora banku, po pracownika stacji benzynowej, bo jest preparatem łatwym w użyciu. Nie zastąpi wszystkiego, ale może pomóc odzyskać równowagę organizmu.

Jak to się dzieje, że w Akunie relacje między ludźmi są bardzo dobre?

T. K. – Ten biznes pomaga budować relacje między ludźmi. Jeżeli jest pięciu kandydatów na stanowisko kierownika, a awansować może tylko jeden z nich, czy relacje między nimi będą dobre? Jeden czeka na błąd drugiego i tak naprawdę stanowisko osiąga nie ten, kto jest najlepszy, ale

ten, kto ma najmocniejsze łokiecie. W MLM relacje są zupełnie inne – każdy z nas ma nowych przyjaciół, są to ludzie nadający na tych samych falach, łączy ich Akuna i wspólne przesłanie – szerzenia profilaktyki zdrowotnej, promowania zdrowej żywności.

B. D. – Z Akuną współpracują ludzie, którym nie jest obojętny los innych. W tym biznesie sukces moich partnerów biznesowych jest również moim sukcesem.

Człowiek, który ma świadomość, że najpierw musi dać, żeby dostać, jest na dobrej drodze do osiągnięcia sukcesu w Akunie. Ludzie, którzy chcą tylko brać, osiągną korzyści krótkoterminowe, ale nie sukces. Prawdziwy sukces osiągają ci, którzy zrozumieli, że uczciwa praca, utrzymywanie dobrych stosunków międzyludzkich, działanie z sercem, miłość do ludzi są najważniejsze. Czasami droga do sukcesu jest długa, kręta, ale po to są ludzie na pozycjach menadżerskich, żeby pomóc.

Wiele osób mówi, że dzięki pracy z Akuną odbudowali dobre relacje z rodziną. Dlaczego Akuna jest biznesem rodzinnym?

T. K. – Dużą część pracy: spotkania, telefony wykonujemy w domu. Wsparcie pozostałych członków rodziny jest w tej sytuacji bardzo ważne. Jeżeli jeden z członków rodziny chce działać prętnie, to inny z domowników musi przejąć część jego obowiązków. Ważne jest, żeby reszta rodziny rozumiała, dlaczego tata, mama to robią i że nie robią tego tylko dla siebie. Córka jednego z naszych Vice Presidentów dostała w prezencie ślubnym zbudowaną firmę. Wcześniej zawsze wspierała rodziców w ich działaniach, znała ideę firmy, rodzice powiedzieli jej,

dla czego to robią i dla czego ich nie ma w domu. Zajmowała się obowiązkami domowymi, braciom prasowała koszule. Teraz odczuwa efekty tej pomocy. Układy rodzinne są bardzo ważne. Kiedy ojciec pracuje w Akunie, a reszta rodziny nie – oni nie są zaangażowani. W momencie kiedy sami zaczynają pracować, interesują się pracą ojca, bo wiedzą, że to kiedyś będzie ich wspólne dzieło. To bardzo ważne.

Zazwyczaj ludzie mają albo pieniądze, ale są bardzo zapracowani, albo mają dużo wolnego czasu, ale nie mają stabilizacji finansowej. Partnerzy Akuny mają i czas, i pieniądze.

T. K. – To jest marzeniem każdego biznesmena. Rober Kiyosaki pisze w swojej książce, że jest moment, kiedy człowiek ma już tak stabilną sytuację finansową, że pieniądze same na niego zarabiają. W naszym biznesie potencjał jest w ludziach. Jeżeli ja swoją wiedzę przekazałem dziesięciu osobom i kolejnym dziesięciu, to w kolejnej generacji moją wiedzę otrzymały tysiące ludzi. Nigdy nie byłbym w stanie przekazać im tej wiedzy osobiście, to jest właśnie efekt powielenia czasu, to jest typowe dla network marketingu. Każdy według czasu i zdolności określa swoje możliwości.

Akuna jest ponad 5 lat na rynku. Wiele osób osiągnęło wielki sukces. Co nas czeka w najbliższym czasie?

B. D. – To co najlepsze, to dopiero przed nami. Akuna rozwija się prętnie, ale widzimy, że czeka nas jeszcze bardziej dynamiczny okres rozwoju. To wszystko zależy od ludzi. W Polsce mamy wiele osób, które osiągnęły w firmie najwyższe pozycje

marketingowe, czyli pozycje Vice Presidentów. Ale przecież nie wykonali tego sami, zrobili to wraz ze swoimi partnerami biznesowymi. Teraz chcą, aby oni również osiągnęli te pozycje. Większość Vice Presidentów jest już w tej chwili rentierami, a ich dochody są tak duże, że nie musieliby już więcej pracować. Jednak intensywnie działają nadal. Wynika to z troski o człowieka i odpowiedzialności. Na tym polega sens tej pracy, na partnerskich relacjach, wsparciu i pomocy drugiemu człowiekowi. Widzę, że często menadżerowie bardziej cieszą się z sukcesów swoich partnerów niż z własnych. Ta praca dla wielu ludzi staje się wielką pasją.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

Bogusław Dudzik

urodził się 9 września 1968 r. Obecnie mieszka w Karwinie w Czechach. Ukończył uniwersytet (Technická Univerzita Ostrawa), uzyskując tytuł magistra inżyniera.

Początkowo pracował jako kierownik działu ekonomiczno-finansowego w kopalni, w latach 1995-1996. Następnie był dyrektorem firmy MLM (od 1996 do 1999) w Brnie w Czechach.

Od 2000 współpracuje z firmą Akuna Polska Sp. z o.o. – jest wiceprezese.

Od 2001 roku jest rozwiedziony. Już pierwszego lipca żeni się ponownie i jak sam mówi „chyba ostatni raz”. Synowie: Stanisław (18 lat) uczy się w gimnazjum, Michał (13 lat) w podstawówce.

Pasjonuje go tenis ziemny i golf. Wolny czas spędza z dziećmi i na kortach tenisowych, i oczywiście z narzeczoną.

Być „well”

Zdaniem amerykańskiego propagatora i autorytetu w dziedzinie wellness dr. Donalda Ardella, wellness oznacza przede wszystkim odpowiedzialność i podejmowanie świadomych decyzji. Polega na wprowadzeniu i trzymaniu się kilku prostych zasad, dzięki którym jakość naszego życia w każdym jego aspekcie się podnosi. Świadome podejmowanie decyzji z kolei jest równoznaczne z odrzuceniem wymówek i zrzucaniem winy na otoczenie i okoliczności – np. nie mogę ćwiczyć, bo nie mam kiedy, nie mogę zdrowo jeść, bo nie

Filozofia wellness

Propagatorzy wellness pojmują go jako filozofię zdrowego stylu życia, którego głównymi aspektami są odpowiedzialność i świadomość, ćwiczenia i fitness, odżywianie, kontrola poziomu stresu w życiu, krytyczne myślenie, zrozumienie znaczenia i odnalezienie celu w życiu, rozwój inteligencji emocjonalnej, poczucie humoru i zdrowe relacje międzyludzkie. Wszystkie te elementy różnią się wprawdzie i wymagają odmiennej aktywności, ale i wzajemnie się uzupełniają i przeplatają. W wellness chodzi o to, aby

Termin „wellness” jest coraz bardziej znany nawet tym, którzy nie są (jeszcze) zainteresowani zdrowym trybem życia. A co dokładnie oznacza to pojęcie i jakie obejmuje aspekty życia?

dobrego samopoczucia fizycznego, psychicznego i społecznego.

Filozofia wellness w praktyce

Aby zmienić styl życia, należy przede wszystkim przeanalizować jego poszczególne aspekty i zastanowić się, w jaki sposób i jakie zmiany wprowadzić, aby bez zbędnego wysiłku zrealizować cel. Doktor Ardell radzi, aby zacząć od uświadomienia sobie, że mimo wielu źródeł informacji, trzeba samemu i świadomie podjąć decyzję o podniesieniu jakości swojego życia. Skoncentrowanie się na tym celu jest niemożliwe, jeśli sami nie wiemy, jakie są nasze talenty i pasje. Pierwszym etapem będzie więc określenie swoich mocnych stron i znalezienie pasji – czyli tego, co najbardziej lubimy w życiu robić. Następną fazą to uświadomienie sobie, że nie obejdziesz się bez wprowadzenia zmian. Styl i podejście do życia, wyznawane wartości i odczuwane emocje mają większy wpływ na zdrowie i pracę niż pozycja finansowa, otoczenie, wiek czy ślepy traf.

Z uśmiechem na twarzy

Wellness jest bardzo ważnym aspektem życia, ale nie

powinno się go wprowadzać w sposób ponury. Dokonywanie wyborów powinno sprawiać przyjemność i być dobrą zabawą. Nie należy zapominać więc o tym, że wprowadzenie zdrowych zwyczajów jest znacznie łatwiejsze niż zerwanie ze szkodliwymi nawykami. Trzeba więc zacząć np. od codziennej aktywności fizycznej, a nie od rzucania palenia. Przejście na zdrowy styl życia nigdy nie jest dziełem przypadku, a zawsze skutkiem dokonywanych wyborów i konsekwencji w podążaniu obraną drogą.

Wellness w Polsce

Pojęcie wellness nie jest już w Polsce obce. Jak grzyby po deszczu powstają siłownie, kluby fitness, proponujące coraz szerszą ofertę ćwiczeń, dopasowaną do potrzeb i możliwości ćwiczących (w wielu zatrudniony jest dietetyk), kluby promujące zdrowy styl życia, restauracje troszczące się o zdrowe, nie tylko wegetariańskie menu (są też takie, które do menu wpiśną kaloryczność potraw i ich wartości odżywcze) itp. Na sklepowych półkach, nie tylko w dużych supermarketach, obecna jest zdrowa żywność. Powstają programy telewizyjne, a nawet całe stacje, które promują zdrowy styl życia,

Pojęcie „wellness” zastosował po raz pierwszy dr Halbert Dunn, Kanadyjczyk, w opublikowanej w 1961 roku książce „High Level Wellness”. Doktor Dunn określił tym terminem doskonalenie się psychiczne i fizyczne. Dunn przez całe życie prowadził działania mające na celu popularyzację filozofii wellness, która obejmowała niemal wszystkie aspekty życia – od zdrowego żywienia, przez kulturę fizyczną, po rozwój duchowy. Podkreślał rolę odpowiedzialności za własny rozwój, osiąganego w życiu cele, otaczające środowisko. Krótka i jakże trafna definicja wellness dr. Dunna to: zdyscyplinowane poświęcenie się samodoskonaleniu.

mam czasu gotować, nie mogę prowadzić zdrowej kuchni, bo moja rodzina jej nie zaakceptuje, nie mogę przestać palić, bo papierosy mnie uspokajają itp. Wellness pozwala także zerwać z uzależnieniem od lekarzy, leków, nudy, lenistwa, uzależnienia się nad sobą. Zapewnia w zamian dobre samopoczucie, satysfakcję i spokój ducha.

zacząć pojmować zdrowie znacznie szerzej niż tylko jako „brak choroby”. Paradoksalnie bowiem – ludzie żyją coraz dłużej, ale nie coraz lepiej. Warto w tym miejscu podkreślić, że obowiązująca obecnie definicja zdrowia opracowana przez Światową Organizację Zdrowia jest spójna z filozofią ruchu wellness. Określa bowiem zdrowie jako stan

a niemal każdy kanał oferuje widzom program kulinarny, gdzie proponuje się nie tylko jedzenie smaczne i z różnych stron świata, ale i zdrowe. Czasopisma kobiece kładą nacisk nie tylko na modny wygląd, ale również na aspekty zdrowotne – zdrowie jest bowiem piękne. W kioskach dostępnych jest kilkanaście tytułów prasy fitnessowej i zdrowotnej. Wybór jest coraz większy i coraz więcej osób uświadamia sobie, że warto porzucić szkodliwe przyzwyczajenia na rzecz zdrowego stylu życia. Dodatkowo głośno piętnuje się nałogi i złe nawyki – palenie papierosów, picie alkoholu, otyłość, agresję. Nie tylko rozmowy ze znajomymi, ale również dane statystyczne potwierdzają, że wprawdzie powoli, ale zmierzamy do celu, którym jest osiągnięcie lepszej jakości życia, niezależnie od grubości portfela.

Mówimy: tak!

Szczegółowy raport dotyczący stanu zdrowia Polaków opublikowany przez Główny Urząd Statystyczny w ubiegłym miesiącu pokazuje, że mamy się coraz lepiej i chętnie zmieniamy styl życia na aktywny i zdrowy. Coraz mniej osób stwierdza, że ich stan zdrowia jest niezadowolający – 39% w porównaniu z 45% w 1996 roku. Ponad połowa czterdziestolatków, a aż ¼ trzydziestolatków uznaje, że cieszy się bardzo dobrym zdrowiem. Polacy stali się również pogodniejsi – ¾ uważa swoje życie za dobre lub bardzo dobre. 71% dorosłych Polaków spędza wolny czas na umiarkowanej aktywności – spacerach czy jeździe na rowerze. To wciąż zbyt mało, ale widać tendencję rosnącą. W ciągu ostatnich trzech lat 15% osób zmieniło swój sposób odżywiania, a co piątą

osoba podjęła taką decyzję, chcąc po prostu zmienić styl życia na zdrowszy. Coraz mniej osób pali papierosy – w porównaniu z 1996 rokiem o 9% mniej mężczyzn, ale tylko o 1% mniej kobiet; ogółem od 1996 roku 5,8 miliona osób rzuciło palenie – z czego połowa w ciągu ostatnich czterech lat. Polacy chętnie również sięgają po suplementy – najczęściej zażywany lekami są bowiem witaminy i preparaty mineralne (kolejne miejsca zajmują leki regulujące ciśnienie i leki przeciwbólowe). Niepokoi to, że wciąż jesteśmy zbyt ciężcy (co 3 dorosły ma nadwagę, a co 8 jest otyły) i łykamy zbyt wiele środków przeciwbólowych – zwłaszcza przeciwmigrenowych. Dane potwierdzają jednak to, co obserwujemy na co dzień – nie tylko chcemy czuć się lepiej, ale także zaczynamy działać w tym kierunku.

Wellness przyszłości

Filozofia wellness pojawiła się w Stanach Zjednoczonych na początku lat 60., z czasem rozwijając się i ogarniając coraz szersze kręgi ludzi, chcących poprawić jakość swojego życia. Obecnie biznes wellness za wielką wodą jest stabilny i prowadzony w pełni profesjonalnie. Rzecz jasna, stale się rozwija – pojawiają się nowe trendy, np. ze Skandynawii przyspacerował Nordic Walking. Wellness w Polsce ma historię znacznie krótszą, bo około 15-letnią, ale o tym, że się rozwija, świadczy chociażby fakt, że w tym roku po raz pierwszy towarzyszył Kongres Fitness i Wellness.

Wellness z głową

Zmiana sposobu życia nie oznacza, że następnego dnia po podjęciu decyzji masz przestać jeść

Wellness według dr. Donalda Ardella, światowego autorytetu w tej dziedzinie, obejmuje: poczucie własnej wartości i pozytywne myślenie, podstawy filozoficzne i poczucie sensu w życiu, duże poczucie odpowiedzialności i samoświadomość, poczucie humoru i stwarzanie sobie wielu okazji do zabawy, troszczenie się o innych i szacunek dla środowiska, nawiązywanie i utrzymywanie satysfakcjonujących relacji międzyludzkich i związków, poczucie równowagi i spójności, wolność od nałogów i negatywnych przyzwyczajzeń, umiejętność radzenia sobie z sytuacjami, które nas spotykają i wyciąganie wniosków na przyszłość, stąpanie mocno po ziemi, utrzymywanie się w dobrej kondycji fizycznej, zdolność kochania i umiejętność przekazywania wiedzy innym, zdolność do sprostania wymaganiom, jakie stawia przed nami życie i skuteczną komunikację.

Dr Donald Ardell

Jest czołowym adwokatem ruchu wellness w Stanach Zjednoczonych. W 1977 roku opublikował przełomową książkę „High Level Wellness – an alternative to doctors, drugs and disease”. Nawiązuje ona tytułem do pracy pioniera wellness dr. Halberta Dunna. Ardell angażuje się w promowanie filozofii wellness, publikuje książki i wygłasza odczyty. Doktor Ardell podkreśla, że znacznie ważniejsze od promowania zdrowego stylu odżywiania czy aktywności fizycznej jest głoszenie konieczności zmiany w sposobie myślenia.

schabowe, wziąć kąpiel SPA i spędzić dwie godziny w centrum fitness. Jeśli rozpoczniesz od wejścia po schodach, zamiast wjechać windą i większej porcji warzyw niż zwykle, to już postęp. Warto na koniec podkreślić jeszcze raz, że wellness integruje wszystkie aspekty życia – dietę i suplementację, aktywność fizyczną, troskę o własną psychikę, o środowisko i o innych ludzi. Droga prowadząca do celu nie jest

wprawdzie najkrótsza, ale może, a nawet powinna być sama w sobie przyjemnością. Nie ma wszak nic przyjemniejszego od obserwowania w sobie (i w lustrze) pozytywnych zmian zachodzących niemal z dnia na dzień.

■ Hanna Żurawska

Serce za serce

Sztuczne serce to życie dla czterech tysięcy chorych, co roku czekających na przeszczep. Nad jego budową pracuje Fundacja Rozwoju Kardiochirurgii, a zbieraniem funduszy zajmuje się Grupa Gospodarcza Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii. Wśród firm wspierających ten program jest również Akuna.

Jaki jest główny cel działania Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii?

Jacek Sekuła, Prezes Grupy Gospodarczej Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii

Naszym celem jest wprowadzanie do praktyki klinicznej najnowszych metod ratowania ludzkiego życia, gdy zagrożone jest serce, tak można powiedzieć najogólniej. Prowadzimy działalność dwutorowo: na polu naukowym, pracując nad Polskim Sztucznym Sercem, które jest szczytowym osiągnięciem polskiej nauki na najwyższym, światowym poziomie technologicznym oraz propagując profilaktykę.

Implantacja lub przeszczep serca niezbędne są w przypadku całkowitej jego niewydolności. Aż w 70-80% przyczyną tego stanu rzeczy są powikłania po zapaleniu płuc, grypie, anginie, na co może być narażony każdy bez względu na płeć i wiek. W Polsce ok. 4 tys. osób rocznie kwalifikuje się do transplantacji serca. Serce od naturalnego dawcy otrzy-

szucznym sercem, biologiczną zastawką serca, robotem kardiochirurgicznym oraz nowoczesną terapią komórkową. Koncerty „Serce za serce” organizowane są przez Fundację Rozwoju Kardiochirurgii w Zabrzu od 1992 r. Ich trzynastoletnia tradycja wiąże się z tak znakomitymi wykonawcami jak: Placido Domingo, José Carreras i Montserrat Caballé, June Anderson, Michel Legrand, Chris de Burgh i wieloma innymi znanymi i lubianymi.

Przesłaniem tych imprez jest promocja własnej działalności, podziękowanie i uhonorowanie tych, którzy najbardziej wspierają postęp prac naukowo-badawczych nad klinicznym wdrożeniem najnowszych metod ratowania ludzkiego życia, gdy zagrożone jest serce. Wśród laureatów tej zaszczytnej nagrody znalazła się Akuna Polska. Podczas uroczystego XIV koncertu „Serce za serce” z rąk ministra zdrowia prof. Zbigniewa Religi statuetkę Oskara Serca w imieniu wszystkich Akunowiczów odebrał prezes Tomasz Kwolek.

Program Polskiego Sztucznego Serca

W jednym z wywiadów profesor Zbigniew Religa wspominał umierających na stole operacyjnym pacjentów, dla których ratunkiem mógł być jedynie przeszczep serca.

Niestety, z powodu braku dawców, niewielu pacjentów może liczyć na transplantację, stąd też pomysł powołania do życia Fundacji, której celem jest badanie najnowocześniejszych metod ratowania życia, gdy zagrożone jest serce.

Pracownia Sztucznego Serca Instytutu Protez Serca Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii prowadzi badania nad implantowaną protezą serca od 1995 roku. POLSKIE SZTUCZNE SERCE

Serce masz tylko jedno

Od trzech lat na antenie TVP odbywa się ogólnopolska akcja charytatywna na rzecz Programu Budowy Polskiego Sztucznego Serca pod hasłem „Serce masz tylko jedno”. Celem akcji organizowanej przez Fundację Rozwoju Kardiochirurgii w Zabrzu oraz radio RMF FM jest promocja zdrowego stylu życia i profilaktyki chorób serca oraz zbiórka funduszy przeznaczonych na Budowę Polskiego Sztucznego Serca. Podczas tegorocznej imprezy w marcu Prezes Akuny Bogusław Dudzik przekazał na ręce dyrektora Jana Sarny czek na 100 tys. zł.

muje tylko 1 na 10 chorych. Statystycznie codziennie umiera w polskich szpitalach 9 z 10 osób potrzebujących pomocy. Sztuczne serce umożliwi tysiącom pacjentów powrót do normalnego życia.

Drugi nasz zakres działania to promowanie aktywnego, zdrowego trybu życia, racjonalnego odżywiania się i uprawiania sportów jako najskuteczniejszej profilaktyki chorób serca.

Oskar Serca

Pomysł przyznawania nagrody Oskar Serca narodził się po powstaniu fundacji. Przyznawany jest on najhojniej wspierającym badania naukowe i prace wdrożeniowe nad polskim

jest szczytowym osiągnięciem polskiej nauki na najwyższym, światowym poziomie technologicznym. Jest całkowicie implantowalnym urządzeniem wielkości pomarańczy, zasilanym mikroskopijnym akumulatorkiem, doładowywanym indukcyjnie poprzez skórę (bezprzewodowo) z zasilacza wielkości pagera noszonego przy pasku. Umożliwi tysiącom pacjentów powrót do normalnego życia, z pracą zawodową, uprawianiem rekreacji i podróżowaniem włącznie.

Pierwszy etap – badań podstawowych – zamknięty został skonstruowaniem implantowanej protezy klinicznej. Aktualnie zespół Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii pod kierownictwem prof. Zbigniewa Religi przygotowuje się do jej wdrożenia. Sukces przedsięwzięcia pozwoli za około pięć lat wszczepić

pierwsze polskie implantowane sztuczne serce, prawdopodobnie także wtedy jedno z zaledwie kilku na świecie. Potrzeba na ten cel około 30 mln zł.

Do tej pory już udało się stworzyć sztuczne komory wspomaganie serca, pozaustrojową pompę wspomaganie serca z zastawkami poliuretanowymi POLVAD-PUV oraz zastawkę biologiczną pod nazwą RELIGA. Polski System Wspomaganie Serca POLCAS-EXT jest stosowany od roku 1995. Do tej chwili uratował życie 170 pacjentom.

Akuna wspiera budowę Polskiego Sztucznego Serca

AKUNA jest Partnerem Programu Budowy POLSKIEGO SZTUCZNEGO SERCA od trzech i pół roku. Każda butelka ALVEO kupiona w Polsce lub innym kraju od dystrybutora zarejestrowanego w strukturze sprzedaży sieciowej AKUNA POLSKA oznacza, że ktoś korzysta z dobrodziejstwa działania tego preparatu i jest to kolejna cegiełka na sfinansowanie tego, jakże ważnego, medycznego, naukowego i społecznego polskiego programu.

Kupując produkty firmy Akuna, wspomagasz Program Budowy Polskiego Sztucznego Serca.

Nasza firma już przekazała na konto Funduszu Rozwoju Kardiochirurgii ponad 1 000 000 zł.

Dlaczego Akuna?

Dr **Jan Sarna**, dyrektor generalny Fundacji Rozwoju Kardiochirurgii w Zabrze

Do współpracy z Akuną przekonaliśmy nas przede wszystkim wyniki badań nad Alveo w Kanadzie i w Polsce. Radziliśmy się też innych fachowców i doszliśmy do wniosku, że z pełnym przekonaniem możemy zalecać Alveo. Oczywiście decyzja zawsze zależy od konsumentów. Nie jest to przecież lek, ale działa korzystnie. Dodatkowo zaczęły do nas docierać sygnały od osób, które informowały, że po jakimś okresie picia Alveo poczuły się lepiej. Bardzo dużo osób też dzwoni do mnie z pytaniami, czy Alveo jest dobre i czy pomaga. Odpowiadam, że pomaga, bo tak jest. Preparat wspomaga leczenie i nas to bardzo cieszy, bo rekomendując Alveo jesteśmy uczciwi. A przy okazji korzysta z tego bezpośrednio fundacja. Alveo dożywiając organizm, chroni nas przed wieloma cho-



Oskar Serca dla Akuny – prezesi polskiej Akuny Tomasz Kwolek i Bogdan Dudzik oraz prezes Akuna Deutschland Bogdan Pytlik prezentują nagrodę

robami, profilaktyka jest o wiele tańsza od leczenia. Profilaktyka chorób serca to nie tylko suplementy, ale i odpowiednia dieta, ruch na świeżym powietrzu.

Alveo na serce

Fundusz Rozwoju Kardiochirurgii zaleca preparat ALVEO w profilaktyce chorób serca. Badania potwierdziły obecność w Alveo naturalnych związków aktywnych biologicznie. Np. flawonoidy, które zawierają glikozydy, są stosowane w leczeniu jako środki nasercowe, przeczyszczające i ściągające. Glikozydy nasercowe bezpośrednio pobudzają pracę skurczowo-rozkurczową mięśnia sercowego. Natomiast saponiny z łodyg i liści obniżają poziom cholesterolu bez zmiany poziomu cholesterolu frakcji HDL, podwyższają wydzielanie naturalnych steroidów i kwasów żółciowych, obniżają jelitową absorpcję cholesterolu, chronią przed arteriosklerozą i pobudzają regresję miażdżycy.

■ Anna Szulc



Finale akcji „Serce masz tylko jedno” na antenie TVP



Cezary Bednarkiewicz z córką Blanką

Wspólna idea porywa ludzi

Jak zaczęło się pana spotkanie z Akuną?

To był 2001 rok. Razem z Januszem Gabryńskim i innymi osobami zajmowaliśmy się organizowaniem pewnego przedsięwzięcia logistycznego. Uczestniczyliśmy w tym także Piotr Filipczak. Tworzyliśmy katalog bardzo luksusowych towarów, skierowanych do 3-10 proc. bogatego społeczeństwa. Te produkty były nastawione na profilaktykę zdrowotną, zdrowie, życie, w którym ważne jest zaspokajanie potrzeb wyższych niż tylko socjalne i materialne, m.in. estetycznych. Liczyliśmy na sukces finansowy. W trakcie prac Piotr wpadł na pomysł, żeby

Po spotkaniu w Łodzi Jola, moja żona, uznała, że produkt – Alveo jest na tyle dobry, że warto się nim zainteresować, niezależnie od katalogu. To spowodowało, że Jola i Piotr zorganizowali w Łodzi spotkanie terapeutów i lekarzy, na które przyjechał zarząd Akuny, zaprezentował swój produkt i plan marketingowy. Owocem tego spotkania była decyzja zakupu przez Jolę – notabene za pożyczone pieniądze – pierwszych 20 butelek Alveo po to, by promować ten produkt w swoim środowisku.

Od czego zaczęliście działania w firmie?

Na początku chcieliśmy nauczyć się tego biznesu,

jak dziś sytuację, kiedy to Jola powiedziała do prezesa Kwolka, że jej największym marzeniem jest mieć czterech Vice Presidentów pod sobą. Po powrocie do Polski Jola z Lilą Gabryńską rzuciły się w wir pracy.

Dlaczego tak naprawdę zdecydowaliście się na tę współpracę?

Przed wszystkim ze względu na sam preparat. Docierały do nas sygnały, że wielu osobom pomaga. Bardzo przekonujące były też wyniki i certyfikaty pochodzące z Akuny, które potwierdzały skuteczność Alveo. Cały wysiłek poszedł w tym kierunku, aby znaleźć ideę dla produktu, sposób przekazu tej idei, atrakcyjny, żywy dla odbiorcy. Szukaliśmy rozwiązań. Pomysły były różne – robiliśmy prawdziwą burzę mózgów. Po skonfrontowaniu tych pomysłów powstał problem, jak to, co wymyśliśmy, przekazać tym, którzy będą rozpoczynać współpracę z firmą. Uznaliśmy, że musimy ustalić jakąś sztyndarową ideę, coś z czym ludzie by się identyfikowali i w czym czuliby się pewniej. Badania prof. Lutomskiego, GIS-u, to wszystko było za mało, to nie porywało ludzi. Polacy mają tendencję do wymyślenia teorii spiskowych typu: „Wszystko można kupić za odpowiednią kwotę, nawet wyniki badań.” Chcieliśmy złamać taki sposób myślenia.

Jaka idea stała się sztyndarem, za którym poszli ludzie?

W owym czasie miałem kontakty z Funduszem Rozwoju Kardiologii we Wrocławiu. Wpadłem na pomysł, że skoro oni chcą współpracować z firmami, które udowadniają jakość produktu, mają prawo używać znaku fundacji i mówić o tym, że jest to zdrowy produkt, a jednocześnie wspierają program Budowy Polskiego Sztucznego Serca, rozpocznę negocjacje z Funduszem. Przekonałem do tego pomysłu zarząd Akuny, Jolę i Lilę. Sugerowałem, że jeśli Alveo uzyska taki znak, to będzie najlepsza gwarancja jakości i skuteczności preparatu. Jednocześnie mogliśmy eksponować zapis, że Alveo wspomaga układ krążenia i jest doskonałym sposobem na profilaktykę chorób serca. To mogło być silnym argumentem dla niedowiarków. Po trwających pół roku negocjacjach została podpisana umowa – Akuna stała się partnerem dofinansującym Program Budowy Polskiego Sztucznego Serca, a myśmy dostali oręż w postaci zalecania preparatu Alveo przez Fundusz, co świadczyło, że nasz produkt nie jest pierwszym lepszym z półki, ale jest po prostu najlepszy. Zmieniliśmy taktykę, zaczęliśmy mówić nie o wspomaganiu leczenia, ale o profilaktyce. Mówiliśmy: „Macie produkt, który może coś zmienić w waszym życiu, jednocześnie zyskujecie możliwość dofinansowania swojego budżetu i podzielenia się tą informacją ze znajomymi, którzy będą wam za to wdzięczni. Znajdźcie taki sposób przekazu, aby długofalowo mogła się zmienić świadomość waszych znajomych, aby zaczęli kłaść większy nacisk na zapobieganie chorobom i dbanie o zdrowie”. I to zaczęło działać.

Jeżeli to, co robimy, pasuje do naszego wnętrza, jeżeli działamy z pasją i przekonaniem, nie może nie wyjść – mówi Cezary Bednarkiewicz, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta

dołączyć do katalogu Alveo – preparat ziołowy, dystrybuowany przez wówczas mało znaną firmę Akuna z siedzibą w Katowicach. Zdecydowaliśmy, że jeśli Alveo znajdzie się w ofercie wydawanego raz na pół roku katalogu w nakładzie 30 tys. egzemplarzy, Akuna będzie miała dobry zbył, ponieważ nasi przedstawiciele będą propagować produkty znajdujące się w katalogu. Nie doszło jednak do podpisania umowy, gdyż Akuna miała inną strategię – chciała działać przez marketing sieciowy.

zobaczyć, o co chodzi. W listopadzie osiągnęliśmy sprzedaż 100 butelek. Z grupą 12 zapaleńców postanowiliśmy pojechać do Brna, żeby przekonać się, jak wygląda działalność firmy. Wiedzieliśmy, że w Czechach sprzedaż jest największa. Tam uczestniczyliśmy we wspaniałej gali, spotkaliśmy miłych, uśmiechniętych ludzi, poznaliśmy Rene Lelka, zetknęliśmy się też z twórcami Alveo. To pozwoliło nam spojrzeć na Akunę z zupełnie innej strony. Pamiętam

Czy trudno było na początku? Jak dużo państwo pracowaliście?

Zaczęliśmy pracę we czwórce: Lila i Janusz Gabryniwscy, Jola i ja, z ogromną pasją. Powiem szczerze, że przez półtora roku prawie nie bywaliśmy w domu. Jola i ja przez rok przejechaliśmy 350 tys. km. To świadczy o tym, że naprawdę identyfikowaliśmy się z tą ideą, mieliśmy poczucie wartości produktu, pewności, że swoją przyszłość warto wiązać z Akuną i z „etycznymi” finansami, które wiązały się z tą działalnością. Siły dodawała świadomość, że jesteśmy w stanie zarazić tą ideą setki, a potem tysiące osób, które nie będą myśleć tylko o tym, jak przeżyć od pierwszego do pierwszego, ale że własną inicjatywą i pracą uczestniczą w czymś wielkim, w zmianie świadomości społecznej, w czymś, czego nie da się kupić.

Wcześniej oboje obracaliście się wśród osób, którym nie była obca idea profilaktyki. Czy ten produkt był spójny z waszym postrzeganiem świata, czy dał możliwość rozszerzenia tej idei?

Idea Akuny jako producenta produktów kompleksowych, które mogą stosować niemal wszyscy, była nam bliska. Liczyło się nie tylko wspomaganie leczenia, bo przyciągilibyśmy tylko schorowanych, a więc nieszczerliwych ludzi, ale przede wszystkim mówienie o profilaktyce: „Jesteś zdrowy, więc zadbaj o siebie na przyszłość, zadbaj o to, by twoja rodzina była zdrowa”. Jola otoczona była ludźmi, którzy zawodowo parali się pomaganiem innym, zmieniając ich świadomości, poprawianiem ich kondycji. Dla tego środowiska Alveo było idealnym produktem. Mówiliśmy: „działaj profilaktycznie, dbaj o zdrowie, a może nie będzie potrzebna już żadna inna terapia” i to do nich przemawiało.

Wiedzieliśmy, że jeżeli to, co robimy, pasuje do naszego wnętrza, jeżeli to robimy z pasją i przekonaniem, nie może nie wyjść. Chęć pomagania była głównym czynnikiem napędowym, ta idea dodawała wszystkim skrzydeł.

Czy trafialiście na jakieś problemy, brak zrozumienia ze strony ludzi?

Najtrudniej było naszym odbiorcom zrozumieć plan marketingowy firmy. Staraliśmy się przekazać, że rodzina, wspólnota mieszkająca razem powinna mieć możliwość kupowania taniej, a co się z tym wiąże wydawania mniej na profilaktykę całej rodziny. Nie chodziło jednak o to, żeby rodzinie sprzedać jak najtaniej, ale żeby respektować ustaloną z góry cenę i to, żeby nabywać prawo do zniżek w sposób

wprowadzono karty stałego klienta. Umożliwiały one bycie klientem pod pewnymi warunkami, ale nie zmuszały do prowadzenia działalności gospodarczej. Dzięki temu mieliśmy swobodę działania. To było doskonale posunięcie, bo zyskaliśmy grupę wiernych klientów, korzystających ze zniżek, których nie musieliśmy wdrażać w zasady prowadzenia działalności, jeśli tego nie chcieli.

Profilaktyka w Polsce wcześniej była źle odbierana, jako objaw słabości, zbyt dużego skupiania się na sobie i swoim zdrowiu. Czy trudno było szerzyć tę ideę?

Dla wielu osób bezwzględny autorytetami byli lekarze. Jeżeli ich guru medyczny nie szerzył profilaktyki, bądź krytykował produkt, ludzie automatycznie przestawali nam

przemysleniami. Te spotkania dopiero z czasem zaczęły procentować i pomogły nowym dystrybutorom, którzy trafiali do ludzi mających już podstawową wiedzę na temat produktu.

Po trzech latach mamy już ogromną grupę naśladowców. Dzięki pracy 200 tys. ludzi na całym świecie ta idea chwyciła. A naśladownictwo świadczy tylko o tym, że osiągnęliśmy sukces.

Jakie doświadczenia z wcześniejszej pracy pomogły wam wytłumaczyć dystrybutorom, że na efekty trzeba poczekać?

To jest problem, który należy rozpatrywać dwutorowo. W marketingu sieciowym, a jest to specyficzny rodzaj prowadzenia biznesu, tworzy się rodzaj powiązań, który w pierwszej kolejności powinien polegać na zaufaniu:

„Ufam, że mi pomożesz. Ufam, że jest to dobry biznes, dobry produkt. Ufam, że wiesz, jak to robić. Ufam, że ja też będę umiał to robić dzięki twojej pomocy”. Przyzwyczajenia ludzi i nawyki z innych miejsc pracy powodują, że nie każdy, kto osiąga sukces, idzie tym samym torem. Zawsze istnieje część osób, które mają swoje pomysły i uważają, że skoro odniosły sukces, to te pomysły są trafione. To często działania prowadzące jedynie do błyskawicznego zarobienia pieniędzy, pomijające produkt i jego znaczenie poza układem ekonomicznym. Tacy ludzie odnoszą szybko sukces finansowy, jak również strukturalny w postaci awansu. Taki rodzaj pracy ma jednak jedną wadę – spala kontakty z ludźmi i nie daje im oparcia w idei. Tylko idea pociąga współpracowników długofalowo. To idea jednoczy ludzi, dzięki niej stają się sobie bliżsi, chcą się spotykać, lubią się, nie ma między nimi rywalizacji i zazdrości. Każdy każ-

Jeśli chcesz coś zmienić w swoim życiu, to zmień, bo inaczej nic się nie zmieni.

formalny. Musieliśmy tłumaczyć, że dzięki programowi zniżek dajemy szansę innym na szerzenie profilaktyki. Bo jeżeli nie będą mieli z czego sfinansować dojazdów, czasu pracy, przedstawiania pracy na nowy tor, by związać się tylko z Akuną, to prędzej czy później zniechęcą się do tego. Ludzie nie rozumieli, że odsprzedawanie jest działalnością gospodarczą. Powodowało to sytuację, że dystrybutor szerzący ideę profilaktyki musiał być jeszcze doradcą ekonomicznym. Nikt nie chciał brać na swoje barki takiej odpowiedzialności, bo nie był specjalistą w dziedzinie doradztwa. A słuchacze chcieli mieć wszystko: opiekuna, osobę, która im założy działalność i jeszcze pomoże rozliczyć. Sposób na rozwiązanie tego problemu znalazł się dwa lata później, kiedy

ufać. Trzeba było więc przełamać pewien opór ze strony środowiska medycznego oraz farmaceutów. Odbyliśmy dziesiątki spotkań w izbach farmaceutycznych, z właścicielami aptek i farmaceutami, z lekarzami na przeróżnych zjazdach. Rozmawialiśmy z wieloma stowarzyszeniami: chorych na cukrzycę, na stwardnienie rozsiane, emerytów i rencistów. Jest przecież cała grupa ludzi, którzy biorą leki, bo uważają, że bez nich nie przeżyją – chodzi o leki przeciwbólowe, reumatyczne, poprawiające krążenie. To są tysiące złotych wydane w skali roku przez osoby, które nie rozumieją, że można inaczej, zdrowiej i lepiej. Była to praca nie związana bezpośrednio z marketingiem. Janusz i ja wyjeżdżaliśmy często po spotkaniach bez żadnej umowy, zostawiając naszych rozmówców z ich

demu chce pomóc. Nie ma tego, kiedy pracuje się tylko dla korzyści. Bo nie pomogę drugiemu, kiedy mogę na tym stracić jakąś część zarobku.

W Akunie nie ma prognozy wejścia, nie ma żadnych starterów, okresów próbnych, można zacząć od konsumpcji i z czasem znaleźć dla siebie miejsce w biznesie. Czy do Akuny trzeba dojrzeć?

Wszystko zależy od umiejętności porozumiewania się z ludźmi. Każdy ma swój pomysł na przyszłość. Rzeczywiście trzeba dojrzeć, ale do związania swojej przyszłości z Akuną. Trzeba dojrzeć do mówienia o idei profilaktyki zdrowotnej, o tym, że warto być zdrowym i bogatym, szczęśliwym, pomagać innym ludziom. Dojrzeć do tego, by coś zmienić w swoim życiu. Dla mnie słuszna jest teoria: „Jeśli chcesz coś zmienić w swoim życiu, to zmień, bo inaczej nic się nie zmieni”. Ludzie często szukają sobie przeszkód na siłę i właśnie trzeba dojrzeć do tego, żeby to zmienić.

Miał pan wcześniejsze doświadczenia, pracując w klasycznym biznesie. Tego typu praca nie daje zabezpieczenia na przyszłość, dzisiaj już nie czerpie pan z tego profi-tów. Praca w Akunie jest zupełnie inna, nie ma tutaj klasycznie rozumianej konkurencji...

Nie zgodzę się, że w Akunie nie ma konkurencji. Owszem, w marketingu sieciowym struktura w dół nie powoduje działania konkurencyjnego, ale struktura pozioma – tak. Jeżeli twoim założeniem jest osiągnięcie wysokiej pozycji w firmie, zapewniającej ci stabilizację na wiele lat, to siłą rzeczy budujesz grupy niezależne, które między sobą będą konkurować. Konkurencję

może zmniejszyć tylko budowanie idei wzajemności. Myślenie o tym, że jest to biznes, który dopiero wszedł na rynek światowy i mamy przed sobą jeszcze kilkadziesiąt lat na rozbudowanie go. Możemy to zrobić tylko wspólnymi siłami. A stabilizację daje przeświadczenie, że nie warto konkurować, ale oplatca się współpracować. Jest tyle ludzi, których trzeba poinformować, tyle produktów, które jeszcze będziemy mieli do zaoferowania, że bardziej oplatca się współpraca niż konkurowanie, bo tworzymy jedną wielką bazę firmy światowej. Jeżeli ktoś tego nie zrozumie, trudno będzie mu pojąć też to, że w przyszłości mocna firma będzie promować ludzi, którzy będą specjalistami w wielu dziedzinach, a nie tylko w marketingu sieciowym. Szkolenia uczą nas patrzeć szeroko na zmiany gospodarcze, system kapitalistyczny, na bezrobocie, na zmiany wynikające z globalizacji rynku. Organizujemy je na tym poziomie, jaki obecnie osiągnęliśmy. Ale przyjdzie moment, kiedy będziemy mogli się uczyć, jak zostać mistrzami, niekoniecznie w marketingu sieciowym. Powinniśmy uświadomić sobie, że pracując w MLM, rozwijamy swój światopogląd, a także tworzymy bazę do tego, by zostać w przyszłości szefem własnej firmy, który zna niuanse rynkowe, ruch gospodarczy, ma umiejętność negocjacji cen, zna sposoby dojścia do klienta. Tego się nie da przecenić, o tym firma nie wspomina, gdyż uważa to za naturalne. Być może bez Akuny nigdy nie dojrzelibyśmy do założenia własnej działalności gospodarczej.

W klasycznym biznesie potrzeba wielu lat, żeby wyedukować się i osiągnąć jakieś stanowisko.

W Akunie można jednocześnie pracować i rozwijać się, i metodą małych kroków osiągać wyższy poziom, również finansowy, a potem przez wiele lat czerpać z tego korzyści.

To prawda, ale jest jeszcze drugie dno. W Akunie każdy dostaje szansę spróbowania siebie w działalności gospodarczej. Żaden układ społeczny, ani żadna konstytucja nie zagwarantuje nam takiej możliwości, bo wiąże się to ze zbyt dużymi kosztami dla państwa. Mamy szansę także znalezienia oparcia u innych, którzy są naszymi przewodnikami, nauczycielami. Od nich uczymy się różnych sposobów rozwiązywania problemów. Działając w układach strukturalnych, mamy prawo do takiej pomocy. Złym zjawiskiem z punktu widzenia psychologicznego jest to, że pracujemy z myślą o emeryturze. A tak naprawdę nie mamy na nią żadnego wpływu, nasza przyszłość jest zależna od kolejnego pokolenia, bo naszych pieniędzy fizycznie nie ma w kasie – mówię o funkcjonowaniu ZUS. Kiedy podejmujemy działania partnerskie, powinna nam przyświecać inna świadomość, że naszą przyszłość zabezpieczamy sobie sami, niezależnie od wypracowanej emerytury. Akuna daje nam możliwość budowania przyszłości dla naszych dzieci, a może i wnuków. Gwarantuje dziedziczność dorobku. Tak jest w przypadku mojej rodziny. To, co wypracowaliśmy wspólnie z Jolą, po jej odejściu, nie przepadło. Automatycznie profity z działalności mojej żony wpływają na konto spółki, którą reprezentuję, a my mamy spokojną przyszłość.

W klasycznym biznesie przez kilkadziesiąt lat możemy zapracować na kilkaset złotych podwyżki. W Akunie, nie mając żadnego wkładu, już po 5 latach rzetelnej pra-

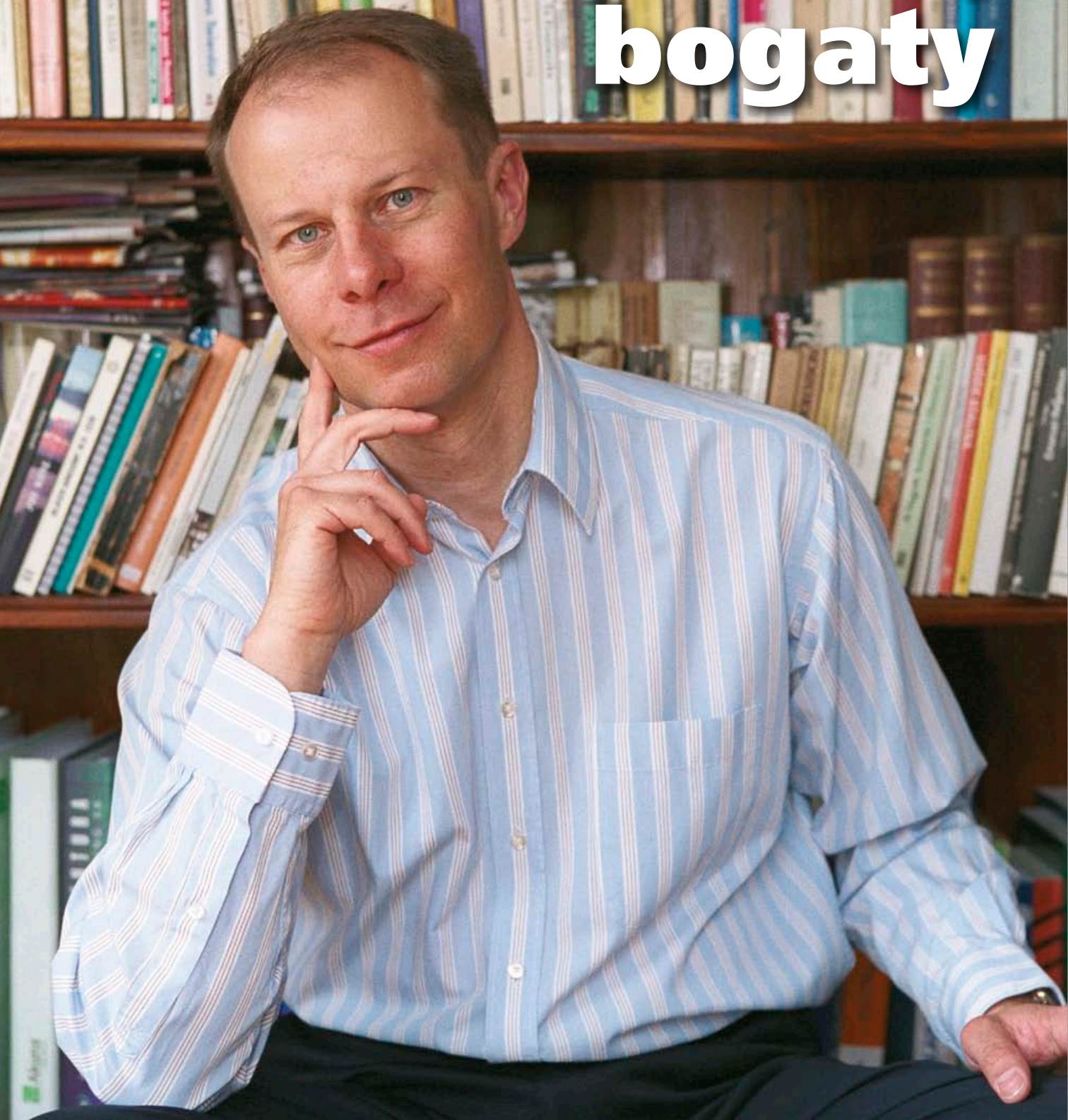
Cezary Bednarkiewicz

urodził się 17 października 1954 r. w Trzciance, obecnie mieszka w Pile. Z zawodu jest inżynierem mechanikiem, skończył Politechnikę Poznańską, wydział budowy maszyn, finansów, następnie Podyplomowe Studia Finansów i Prawa Finansowego na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Miał bujną drogę zawodową. W latach 1974-77 pracował jako mechanik samochodowy w PNTL Trzcianka, następnie od 1977 do 1984 w Pile, jako dyspozytor i kierownik filii Zakładu Transportowego i Przemysłu Mięsnego w Poznaniu. Od 1984 do 1990 pracował jako starszy inspektor w Inspekcji Gospodarki Samochodowej w Urzędzie Wojewódzkim w Pile. W roku 1990 założył własną działalność gospodarczą (handlowo-produkcyjną). Od 1994 był prezesem Zarządu Spółki BDB Sp. z o.o. w Trzciance, od 1996 do 1997 – wiceprezesem Sieci Delko S.A. w Śremie, a od 1998 do 1999 – prezesem Korporacji Elko Sp. z o.o. Do Akuny trafił na samym początku, w październiku 2001, wraz z żoną Jolą. Od kwietnia 2005 Vice President – przejął tytuł po śmierci żony. Dzieci: Blanka – uczennica, kończy gimnazjum, Bartłomiej – student Akademii Rolniczej, pracuje jako kierownik drukarni, Przemysław jest kierownikiem piekarni. Marzeniem Cezarego jest zbudowanie niepowtarzalnego systemu finansowego i logistycznego wśród niezależnych firm, obejmującego swym zasięgiem cały świat. Hobby to wędkarstwo, podróże, majsterkowanie. Wolny czas spędza rodzinnie nad jeziorami, morzem, podróżując za granicę.

cy i uczenia się od sponsora możemy dorobić się pensji o kilka tysięcy wyższej. Spróbujmy, nie ma ryzyka.

■ Rozmawiała Anna Szulc

Bądź hojny, a staniesz się bogaty



Jan Brykczyński rozpoczął współpracę z Akuną w marcu 2003 roku wraz ze swoim przyjacielem – Markiem Wawrzeńczykiem. W tym samym czasie założył rodzinę. – Moja żona wprawdzie nie zajmuje się aktywnie współpracą z Akuną – jest współwłaścicielem kliniki stomatologicznej, ale cały czas mnie wspiera, korzysta z Alveo i poleca je swoim znajomym – mówi Jan Brykczyński.

Kariera Jana rozwijała się bardzo dynamicznie. Już w kwietniu 2004 roku, czyli po roku pracy, osiągnął pozycję Dyrektora Sieci Międzynarodowej.

– Wtedy też zaczęliśmy starać się z żoną o dziecko. Od razu podjąłem decyzję, że w końcowych miesiącach ciąży Kasi i na początku życia naszego dziecka poświęcę się rodzinie i na jakiś czas przestanę pracować – opowiada Jan Brykczyński. – Całe szczęście, praca w Akunie daje takie możliwości, więc bez uszczerbku dla swojej pozycji i sytuacji finansowej mogłem na pół roku zwolnić obroty. Jestem za to bardzo wdzięczny. Taki system pracy jest całkowicie unikalny i tylko dzięki niemu, wyłączając się na pewien okres z pracy, można nic nie stracić.

Czy potraficie sobie wyobrazić, jak ciężko trzeba by było pracować, aby móc odłożyć pieniądze na 6 miesięcy życia? W przypadku prowadzenia własnej firmy taka przerwa też nie byłaby łatwa. Komu bowiem można zaufać na tyle, żeby zostawić mu pod opieką cały swój biznes?

Jan po półrocznej przerwie wrócił do pracy na pełnych obrotach i już w styczniu 2006 roku wszedł na pozycję Vice Presidenta.

– Teraz działam już „normalnie”, ale praca jest jednocześnie moją pasją – uśmiecha

się. – Godzę ją z rodziną – żoną i trójką dzieci (dwójka z poprzedniego małżeństwa Kasi – w wieku 19 i 13 lat oraz najmłodszy Antoś – osiem miesięcy).

Wartości a współpraca z Akuną

– Praca w Akunie jest dla mnie spełnionym marzeniem o sposobie pracy, sposobie działania. Jest spójna ze wszystkimi wartościami, które wyznaję – mówi Jan. – Nie chcę nikomu robić przykrości, ani tym bardziej nikogo obrażać, ale w „normalnej” pracy

poracjach, gdzie wszystko jest z góry ustalone i zależne od polityki firmy, a człowiek jest tylko trybikiem w maszynie. Miałem „sztywny” kark – śmieje się. – Trudno mi było potakiwać komuś, z kim się nie zgadzałem. Teraz w moim życiu tego nie ma, bo nie mam ani szefa, ani podległych mi pracowników. Mam sponsorów oraz partnerów biznesowych i rozmawiamy ze sobą jak równy z równym. Bardzo często w biznesie klasycznym pojawia się zagadnienie układów oraz nie do końca czystych i etycznych za-

Praca zawodowa w narzuconym z góry systemie nie zawsze jest zgodna z naszymi zasadami. Jan Brykczyński, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta, ma pod tym względem ogromne szczęście – pracuje w zgodzie z wyznawanymi przez siebie wartościami. Akuna jest jego zajęciem, pasją i przyjemnością. Jest drogą do realizacji marzeń, ale i zrealizowanym marzeniem samym w sobie.

często jesteśmy zmuszeni, aby pójść na mniej lub bardziej bolesne kompromisy. Mówię tutaj o kompromisach w stosunku do wyznawanych przez siebie wartości. Wiadomo, jak to jest w pracy na etacie – twój szef ma zawsze rację, a nawet jeśli nie ma racji – patrz punkt pierwszy: „szef ma zawsze rację”. I trudno odmówić Janowi Brykczyńskiemu... racji. Sam wspomina o swoich problemach z szefami w poprzednich miejscach pracy. – Prawo Parkinsona mówi, że każdy awansuje tak długo, aż osiągnie poziom pełnej niekompetencji. Istnieje więc duża szansa, że twój szef jest niekompetentny, a ty nie możesz nic na to poradzić. Ludziom niezależnym ciężko jest zwłaszcza w dużych kor-

chowań, które noszą różne nazwy, na przykład: „wyrażanie wdzięczności”. Wszyscy rozumiemy, o czym mówię – stwierdza. – Czasem trudno uniknąć tego rodzaju zależności. W Akunie nie ma takiego problemu i dzięki temu jestem niezależny od jakichkolwiek układów. Tutaj nikt nie może nikomu nic „załatwić”. Relacje tego typu po prostu nie istnieją.

Biznes klasyczny a MLM

Założenie własnego biznesu polega, w skrócie, na kupieniu sobie miejsca pracy. A dokładniej: wymaga ogromnej pracy, zadłużenia się, stałych inwestycji i walki o klienta, dopóki on się nie pojawi, interes nie ma szans powodzenia.

– Multi-level marketing jest wyjątkowy, ponieważ nie musisz mieć pieniędzy na start, a mimo to możesz rozwinąć wielki biznes – mówi Jan Brykczyński. – Nie potrzebujesz pieniędzy, nie ponosisz ryzyka finansowego, a co więcej – otrzymujesz bezpłatnie wsparcie od osoby, której zadaniem jest przekazanie ci wiedzy i pomoc w stawianiu pierwszych kroków. Tutaj nie ma bariery wejścia – każdy może zacząć, każdy może się sprawdzić.

We własnym biznesie klasycznym na początku wszystko trzeba robić samemu. W praktyce to wygląda tak, że początkujący biznesmen pracuje 14-16 godzin na dobę, a rodzinę ogląda tylko na zdjęciu, które nosi w portfelu. Większość nowo założonych firm (około 80%) plajtuje po maksimum dwóch latach.

– Jeśli nawet znajdziemy się w 20% mniejszości, to następne lata zajmie nam w kolejności: zarabianie na koszty prowadzenia działalności, zarabianie na nasze utrzymanie, wygenerowanie zysku na pensje dla pracowników i nowe inwestycje. Statystycznie po 10-15 latach można powiedzieć, że nasza firma uzyskała stabilność.

Zaufanie

– Jeśli chcemy zrezygnować z pracy od świtu do nocy w klasycznej firmie, musimy zatrudnić menedżera, który będzie zarządzał naszym biznesem – tłumaczy Jan Brykczyński. – W ten sposób kupujemy sobie wolność od własnego biznesu. Tu pojawia się problem zaufania i pytania: czy mogę wyjechać i opuścić na chwilę swój biznes, w jakim stanie zobaczę go po powrocie? Do momentu, kiedy jesteśmy związani ze swoim biznesem – jesteśmy ▶

po prostu pracownikami zatrudnionymi przez własne firmy. Wiem, o czym mówię, bo obserwuję wielu moich kolegów funkcjonujących w ten sposób.

Znam ludzi, którzy mają duże firmy zapewniające im komfort finansowy, ale ich styl życia daleki jest od wymarzonego. Są pracoholikami? Nie, ale nie mają innego wyjścia. Oni wcale nie marzą o pracy od świtu do zmroku i o niekończących się podróżach służbowych. Po prostu nie mogą stracić kontroli, bo nikt ich nie zastąpi. Owszem zatrudniają ludzi, ale to są tylko pracownicy, którzy chcą zrobić swoje i iść do domu. W biznesie klasycznym istnieje fundamentalna sprzeczność pomiędzy interesami pracownika i pracodawcy. Nieco upraszczając można powiedzieć, że pracodawca chce zapłacić jak najmniej za jak najlepszą pracę, zaś cele jego pracowników są dokładnie odwrotne. W MLM jest inaczej. Stabilizacja finansowa i pozycja, którą

całkowicie spójne: im większy będzie sukces twoich ludzi, tym wyższy będzie twój poziom stabilizacji finansowej. Jan Brykczyński zrealizował ten cel – mógł pozwolić sobie na półroczną przerwę bez uszczerbku w pozycji czy sytuacji finansowej. Potrafił tak wykształcić swoich partnerów, że radzili sobie świetnie sami.

– Trafiłem na wspaniałych współpracowników, takich jak Marek Wawrzeńczyk (zaczęliśmy razem), Krzysztof Napiórkowski, Andrzej Konopczyński, Paweł Borecki. Jestem w tej szczęśliwej sytuacji, że ich sukces jest moim sukcesem i nikt tu nikomu niczego nie zazdrości – razem motywujemy się do lepszego działania, ponieważ leży to w naszym wspólnym interesie.

Sukces rodzi sukces

Najważniejszą sprawą jest umiejętny wybór ludzi, z którymi chce się pracować. To pewnego rodzaju selekcja. Nie próbujmy pracować

– Nie można nikogo zmuszać do pracy. Trzeba pracować z tymi, którzy chcą, którzy wykazują zapał i chęć do zmiany samego siebie. Równie ważne jak prawidłowy dobór współpracowników jest aktywne współczucie – dobry lider nie zawsze jest miły i głaszcze po głowie. On ma motywować do działania i w ten sposób pomagać, a nie pracować za nas. Kiedy coś nie wychodzi, lider powinien umieć szczerze i otwarcie przeanalizować sytuację, nawet jeśli wnioski nie będą najprzyjemniejsze. Jego rolą jest także dostrzeżenie we współpracownikach potencjału i gotowości rozwoju oraz posiadanie wiary i wizji. Nasz sukces jest wynikiem sukcesu innych ludzi. Powinieneś tak wykształcić swoich partnerów biznesowych, aby potrafili samodzielnie i niezależnie pracować na siebie, kształcąc innych. To nie jest łatwe zadanie. Obrazowo można porównać lidera do... kury. Kura, kiedy

wielu twoich współpracowników.

Niektórzy są bardzo zadowoleni, kiedy uda im się pozyskać kogoś, kto działał już w innych firmach MLM. Najlepiej jakiegoś „wielkiego lidera”. Wtedy myślimy: „Jeśli on wejdzie, to mając takie doświadczenie, poradzi sobie doskonale sam, a ja będę mógł spijać śmietankę.” Cóż za bolesna pomyłka! Tacy współpracownicy są jak jajka... strusia – giganty, na których trzeba „posiedzieć” znacznie dłużej. Mają bowiem swoje nawyki, wcale niekoniecznie dobre, inne cele, inny sposób działania. Oczekują szybkiego sukcesu, przecież nie po to zmienili firmę, aby znowu zaczynać od początku. Chcieliby zaraz zarabiać dużo pieniędzy, ale one przychodzą dopiero później, najpierw trzeba uczciwie popracować.

Trzeba mieć własną wizję, aby móc przekazać ją innym, nauczyć ich wyznaczania własnych celów i dbać, aby je realizowali, skłonić, by wypracowali własną wizję. Niby wszystko jest takie proste – wystarczy podążać za swoim liderem. Ale jednocześnie nie jest to łatwe, bo każdy z nas niesie cały bagaż nawyków. Dlatego tak ważne jest, aby umieć się zmieniać i pracować nad sobą.

Akuna i jej zalety

– O zaletach Akuny można by napisać książkę – śmieje się Jan. – Tu chciałbym wspomnieć tylko o kilku z nich. Kreujemy liderów, ale też tworzymy rynek konsumenta. To są dwie rzeczy, które są absolutnie spójne. W ten sposób Akuna prowadzi swoich liderów do sukcesu materialnego, a wszystkich konsumentów Alveo do zdrowia i rozwinięcia w sobie pozytywnej po-

Umysł jest jak oko – może zobaczyć wszystko oprócz siebie. Dlatego potrzebujesz nauczyciela, bo on jest jak lustro. W MLM nauczycielem jest sponsor, ale nie tylko on: jeśli chcesz zobaczyć, jak naprawdę pracujesz, przyjrzyj się, jak działa twoja grupa. Ona jest twoim lustrem.

osiągnąłem, polega na tym, aby stać się w pewien sposób „niepotrzebnym”. Tutaj kształci się swoich partnerów biznesowych i stara się o to, aby byli niezależni i potrafili uczyć kolejnych. Właśnie ich niezależność i odpowiedzialność sprawia, że możesz poczuć się mniej potrzebny – i to bez żadnego stresu. W zwykłej pracy, pracownik, który jest „niepotrzebny”, traci pracę, a sukces innych zwykle nie jest dla Ciebie dobrą wiadomością. Moi partnerzy biznesowi nie robią nic dla mnie, budują swój własny biznes, ale nasze dążenia są

z człowiekiem, który tego nie pragnie. Nie próbujmy uszczęśliwiać ludzi na siłę, pokażmy im możliwości i dajmy im całą wolność, również wolność powiedzenia – nie. Szanujmy wybór innych ludzi – to jest kluczowe!

Pisał o tym Vice President Janusz Gabryński w dziewiątym numerze naszego kwartalnika „Zdrowie i Sukces”. My poszukujemy nie więcej niż 2 lub 3 najważniejsze osoby na początek. Każdemu bowiem trzeba poświęcić czas i rzetelnie z nim współpracować.

znosi jajko, nie zostawia go, aby pójść sobie na spacer, tylko siedzi na nim, dopóki nie wykluje się kurczak.

My też musimy najpierw „wysiedzieć” współpracowników, czyli zainwestować w nich nasz czas i wiedzę, wykształcić ich tak, aby się wykluili i mogli pracować samodzielnie – znosząc kolejne jajka. W MLM sukces nie przychodzi natychmiast. Trzeba go sobie wypracować, ale kiedy się go już osiągnie, to jest to sukces stabilny, którego nikt nam nie zabierze, bo bazuje on na samodzielności i sile

stawy życiowej, polegającej na pomaganiu innym. Bo przecież do tego sprowadza się Program Zniżek.

Akuna jest firmą, która cały czas się rozwija.

Moi sponsorzy Lila i Janusz Gabryńscy spełnili w Polsce rolę lodolamaczy, a my w małych motorówkach możemy szybciej śmigać po oczyszczonym torze wodnym.

Lider-sponsor powinien działać tak, aby jego ludziom było łatwiej niż jemu. Kiedy Jan Brykczyński zaczął współpracę z Akuną, do dyspozycji była tylko broszura „Zioła”. Dziś istnieje cała biblioteka „Zdrowia i Sukcesu”, Wydania Specjalne, strona internetowa, ponadto produkt jest coraz bardziej rozpoznawalny i zajęł zasłużoną pozycję produktu markowego. Narzędzi do osiągnięcia sukcesu jest dzisiaj coraz więcej.

Dzięki temu łatwiej jest się kształcić i kształcić innych. Rolą sponsora czy lidera jest stworzenie takich warunków działania i rozwoju dla swoich współpracowników, aby mogli oni pracować niezależnie, wziąć odpowiedzialność za swoje działania oraz uczyć niezależności i odpowiedzialności innych. – Zwykle w innych firmach sieciowych, jeśli twojemu człowiekowi zbyt dobrze idzie, zaczyna ci zabierać pieniądze. Ten problem tutaj nie istnieje. Nie ma także możliwości wyprzedzania cię, utraty grupy czy człowieka. W Akunie jest wręcz przeciwnie: jeśli twojemu partnerowi biznesowemu idzie świetnie, to jest impuls, aby jeszcze bardziej mu pomagać. Jego sukces jest nierozdzielnie związany z twoim własnym – zależy ci więc, aby twoi partnerzy jak najbardziej się rozwijali – opowiada Jan Brykczyński. – W ten sposób Akuna promuje postawę, która jest

mi bardzo bliska, a mianowicie pomaganie ludziom i ofiarowywanie im tego, co najcenniejsze – odpowiedzialności i wolności. I jeszcze jedno – mówi Jan. – System rodzinny. Współpracując z Akuną mam pewność, że zapewniam bezpieczeństwo i finansową niezależność nie tylko sobie, ale też moim najbliższym. Jest to dla mnie prawdziwe źródło dodatkowej motywacji.

Technika a wartości moralne

Niektórzy – mimo znajomości wszystkich elementów technicznych, takich jak prezentacja produktu, systemu zniżek, czy też planu marketingowego – nie osiągają w Akunie upragnionego sukcesu.

– W MLM najważniejsza jest odpowiednia postawa. Tu nie ma systemu sankcji, ludzie muszą po prostu chcieć z tobą pracować, a nie będą chcieli, gdy będziesz ich traktował przedmiotowo – wyjaśnia Jan Brykczyński. – Wtedy biznes się po prostu nie uda. Sukces w Akunie nie jest dziełem przypadku. Jeśli jesteś odpowiedzialny, hojny, naprawdę interesujesz się innymi ludźmi, twój biznes będzie się rozwijał. Tego trzeba się nauczyć i umieć przekazać innym. Postawa i odpowiedni system wartości jest często ważniejszy niż technika i sprzyjające okoliczności. Na przykład nasz współpracownik – Roman Roczeń, który w dzieciństwie stracił wzrok – osiągnął sukces, w krótkim czasie został Dyrektorem Sieci Regionalnej – bo ma odpowiednią wizję, reprezentuje właściwe wartości – mimo że wszystkie okoliczności zewnętrzne są przeciwko niemu.

Jan Brykczyński porównuje Akunę do mądrego nauczyciela, który promuje dobre

zachowania i koryguje złe. – Można mieć kilkadziesiąt lat życia za sobą i zmienić swój system wartości – mówi. – Płaci się za to cenę zmiany swoich nawyków, które niejednokrotnie rządzą naszym życiem w sposób, z którego nawet nie zdajemy sobie sprawy. Wyjaśnię to na własnym przykładzie. Dowiedziałem się na kursie akademii bezpiecznej jazdy, że bezpieczniej i wygodniej jest jeździć z prawie pionowo ustawionym oparciem siedzenia kierowcy. Pierwsze 200 km to był dla mnie koszmar, ale kiedy wysiadłem z samochodu, nie bolał mnie kręgosłup! Musimy wyrzec się zażdrości. Zwykle jest tak, że zazdrościmy ludziom, którym lepiej się powodzi. A przecież im lepiej będzie powodzić się naszym współpracownikom, tym lepiej dla nas. Jeśli nasz partner biznesowy zarabia więcej od nas, potraktujmy to jako wyzwanie do lepszej i bardziej skutecznej pracy, ale cieszymy się razem z nim jego sukcesem.

Nauczmy się patrzeć na ludzi pozytywnie, dostrzegać przede wszystkim ich zalety i możliwości, a nie ich wady. Kiedyś usłyszałem piękne zdanie: „Jeśli ktoś uważa, że wszyscy ludzie są okropni, a tylko on jest wspaniały to należy mu szczerze ... współczuć, bo całe życie spędzi w koszmarnym towarzystwie”. Udzielanie pomocy i szacunek do ludzi jest wpisane w mój system wartości i jednocześnie jest podstawą pracy, którą z radością wykonuję.

Dojrzałość emocjonalna i odpowiedzialność

– W naszej pracy bardzo ważna jest odpowiedzialność, szacunek dla ludzi i podejmowanych przez ▶

Jan Brykczyński

urodził się 16 marca 1963 roku w Warszawie. Ukończył wydział fizyki teoretycznej oraz filozofię na Uniwersytecie Warszawskim. Jego celem była praca na uczelni. Otrzymał propozycję zostania asystentem od sławnego profesora – Klemensa Szaniawskiego. Niestety, na skutek śmierci promotora, kariera zawodowa Jan Brykczyńskiego ułożyła się zupełnie inaczej. W 1989 roku rozpoczął pracę w handlu w branży budowlanej, zdobywając doświadczenie w Polsce i na zachodzie (w Szwajcarii). Ukończył kurs dla doradców inwestycyjnych. Otrzymał posadę szefa sprzedaży w dużej belgijskiej firmie wykonującej posadki przemysłowe. Na tym stanowisku odniósł wiele sukcesów, zapewniając firmie ogromny wzrost sprzedaży. Równolegle zajmował się sprzedażą ubezpieczeń w systemie sieciowym. Wkrótce zmienił pracę, przechodząc na stanowisko szefa międzynarodowej firmy, działającej w branży MLM, na Polskę. Osiągnął znaczny sukces finansowy. Cztery lata temu firma zakończyła działalność w Polsce, a on pozostał bez pracy. Przyszło mu pożegnać się z bardzo dobrą pozycją i świetnymi zarobkami. Jak sam twierdzi, tamta sytuacja wiele go nauczyła. Przede wszystkim zyskał doświadczenie, wiedzę i pokorę. Dlatego, jak przewrotnie twierdzi, życzy takiego nieszczęścia każdemu. Ono bowiem nauczyło go, co w życiu jest naprawdę ważne. Od marca 2003 roku współpracuje z firmą Akuna. W styczniu osiągnął pozycję Vice Prezidenta. Jest żonaty z Katarzyną, która jest stomatologiem i współwłaścicielem kliniki stomatologicznej. Katarzyna i Jan Brykczyński dochowali się upragnionego potomka – Antosia.

nich decyzji, wiara w innych, uczciwość, chęć pomagania i aktywne współczucie. Aby się tu utrzymać, musisz postępować etycznie. Tylko taka postawa może zapewnić trwały sukces. Kiedy bowiem pnieś się w górę, nie zważając na innych, to owszem, na początku może ci się udawać, ale później natkniesz się na barierę, której już nie pokonasz. Bardzo ważne jest, aby uczyć ludzi tych wartości, które i im zapewnią trwały sukces. To, jak już mówiłem, wymaga zmiany samego siebie, rozwoju, stałego uczenia się. Jeśli ktoś nie chce się zmienić czy rozwijać, nie zagrzeje tu miejsca. Większość ludzi wierzy, że w przyszłości zaczną zarabiać więcej, mimo że nic nie chcą zmienić w swojej pracy i swojej postawie. A jaka jest definicja szaleństwa? Robić cały czas to samo i oczeki-

wać innych rezultatów. Człowiek, który bierze odpowiedzialność za wszystko, co go spotyka, żyje tak, jak chce żyć. To wspaniała wiadomość dla ludzi silnych i kochających wolność, ale niepokojąca dla tych, którzy boją się odpowiedzialności. W typowej firmie zawsze można zwalić winę na kogoś innego: a to na wredną konkurencję, a to na złego szefa. To dla niektórych jest bardzo wygodne – mówi Jan. – Ja nie mogę powiedzieć „jestem bez winy”, bo mój brak powodzenia spowodowały okoliczności. Jeśli moim partnerom biznesowym czy mnie samemu coś nie wychodzi, to jest to tylko moja wina – gdzieś musiałem popełnić błąd. Ale błąd to nic strasznego, to tylko wskazówka, jakiego postępowania lepiej unikać. Zapomnijmy o słowie „po-

rażka”, bo ono nas paraliżuje, a myślimy tylko o „informacjach zwrotnych”. Pamiętaj, że to, co dzieje się w twojej grupie, jest w 100% wynikiem twego oddziaływania. Dlatego tak ważne jest zmienianie się, samokształcenie. Praca nad sobą i zgoda na przyjęcie pełnej odpowiedzialności nie jest łatwa, ale przynosi trwałe efekty, stabilny sukces, poczucie satysfakcji i uczucie szczęścia. Trzeba jednak pamiętać, że nikt nikomu nie da szczęścia, bo jest ono w każdym z nas. Można oczywiście zapytać, czym jest szczęście? Czy to nowy dom, nowy samochód? Na chwilę może tak, ale jeśli ktoś nam go porysuje czy ukradnie, wtedy wczorajsze szczęście zamienia się w dzisiejsze nieszczęście. Niestety to

samo dotyczy praktycznie wszystkiego, o czym pomyślimy. Tylko system wartości, który się wyznaje i zgodnie, z którym się postępuje, jest w stanie zapewnić nam poczucie szczęścia. Ono bowiem – powtarzam – nie jest rzeczą, tylko stanem umysłu, którego można się nauczyć. Dla mnie największą wartością współpracy z Akuną jest to, że w niezwykle inteligentny i skuteczny sposób zmusza tych, którzy chcą osiągnąć w niej prawdziwy sukces, do przyjęcia takiego systemu wartości, który niejako przy okazji zapewni im trwałé szczęście. Z tej perspektywy sukces materialny staje się tylko przyjemnym dodatkiem...

■ Hanna Żurawska





Spokój i wolność

Jakie były pana wcześniejsze doświadczenia zawodowe?

Całe życie zawodowe przepracowałem właściwie w jednej firmie, w Instytucie Naukowym, który cały czas się przeobrażał. Z wykształcenia jestem inżynierem mechanikiem, kończyłem Politechnikę Warszawską. Pod koniec lat 80. instytut powołał spółkę, która zaczęła działać na rynku. Do 2000 r. razem z czterema współwłaścicielami zbudowaliśmy firmę od nowa. Potem ją sprzedaliśmy olbrzymiej firmie budowlanej i cztery lata w niej pracowałem na kontrakcie.

Czy miał pan wcześniejsze doświadczenia z MLM?

W połowie lat 90. dość mocno działałem w Multi-level-marketingu. Wiedza o MLM i sposób budowania struktur, które kreowały wytworzenie obrotu, a więc i zarabianie pieniędzy, fascynowały mnie od samego początku. Nie ukrywam, że

taką wiedzę posiadałem, ale pieniędzy nie zarobiłem. W 2003 r. razem z Jankiem Brykczyńskim wyjechaliśmy na długi weekend. Tam opowiedział mi o Alveo. Zaczęłem pić zioła i choć czułem efekty ich działania, ale mając negatywne doświadczenia z MLM, nie chciałem się tym zająć w sposób zawodowy.

Kiedy dojrzał pan do decyzji, aby wejść w Akunę?

Razem z żoną i dziećmi piliśmy Alveo. Jednocześnie równy rok obserwowałem Janka, jak budował swoje struktury marketingowe i wychodził z dolka ekonomicznego. W maju 2004 podjąłem decyzję, że zajmę się Akuną. Zbliżał się koniec mojego kontraktu w firmie budowlanej. Zarządzanie tego typu firmą wiązało się z wywieraniem dużego nacisku na ludzi, to mi nie odpowiadało. W czerwcu 2004 spotkałem się z Lilką i Januszem Gabryńskimi, długo rozmawialiśmy o pra-

O wcześniejszych doświadczeniach zawodowych i zmianie jakości życia po rozpoczęciu współpracy z Akuną mówi Andrzej Konopczyński

cy w Akunie. Pamiętam, że Lilka prosiła, żebym był wytrwały i nie rezygnował. Po trzech miesiącach liczba podpisanych umów zaczęła bardzo szybko rosnąć. To w dużej mierze zasługa produktu – ludzie sami go nabywają i sposób rozpowszechniania informacji jest błyskawiczny. Dlatego w połowie sierpnia 2004 złożyłem wypowiedzenie w starej firmie.

Rezygnując z dawnej, dochodowej pracy, nie bał się pan ryzyka?

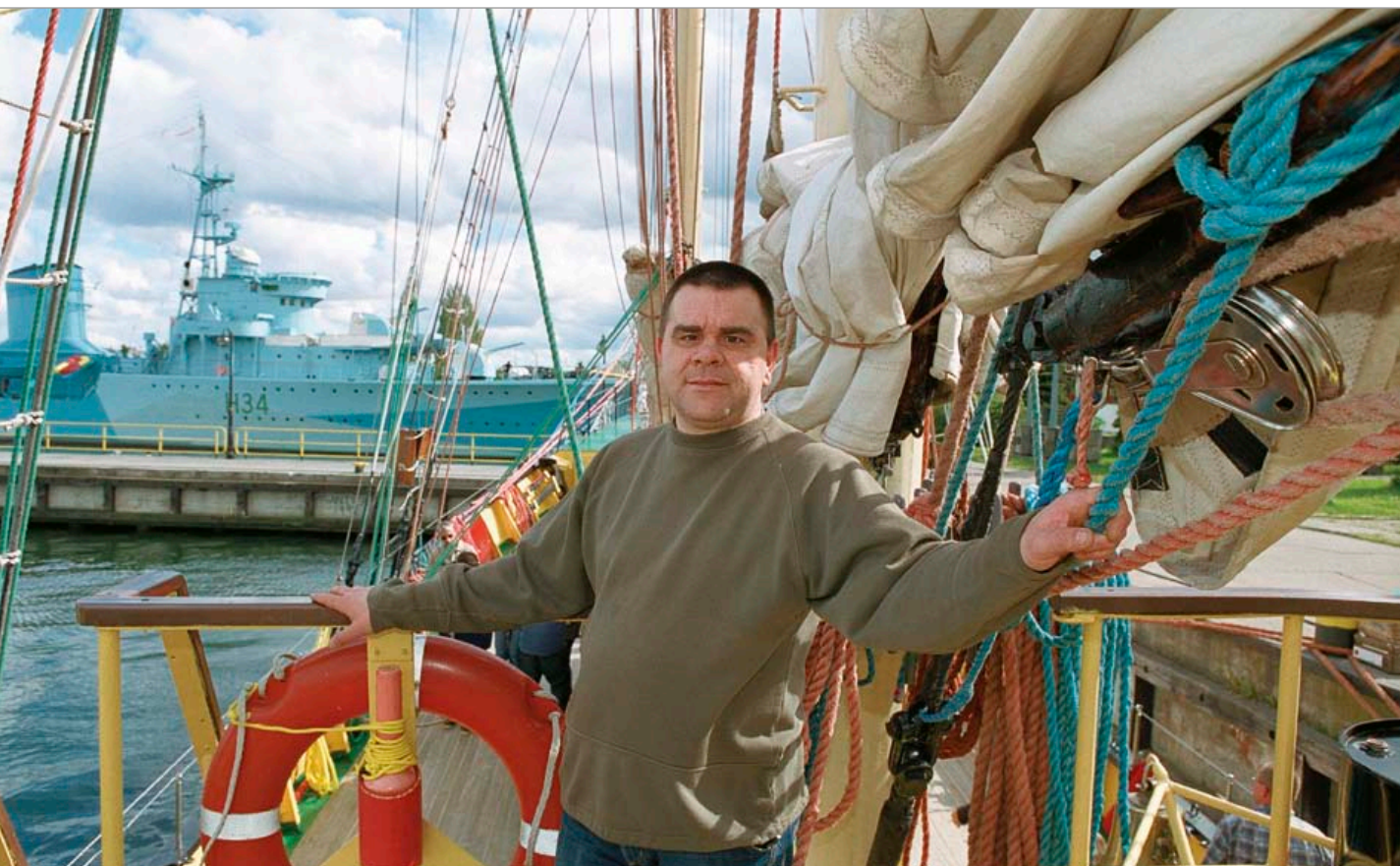
Wszyscy moi bliscy byli przeciwni tej decyzji. Była dość odważna, bo po trzech miesiącach pracy w Akunie miałem niewielkie zarobki w stosunku do tego, co zarabiałem w dawnym miejscu pracy. Po sprzedaży udziałów w firmie miałem co prawda pewne zasoby, które co najmniej przez rok mogły mojej rodzinie zapewnić utrzymanie, ale mimo to bałem się ryzyka. Uznałem jednak, że koncentracja na jednej formie działalności daje większe efekty, niż działanie na dwóch frontach. Jak się okazało, dokonałem słusznego wyboru. Od 1 września zacząłem budować strukturę i robić szkolenia. W październiku 2004 osiągnąłem pozycję Dyrektora Regionalnego, dochody z dwóch poziomów zrównały się z zarobkami w firmie budowlanej. Nie tak dawno zrobiłem pozycję Dyrektora Sieci Krajowej i zarobki przebiły tamtą pensję. Plan marketingowy Akuny jest cudowny. Daje spokój i ekonomiczną pewność, że na koniec miesiąca można liczyć na godziwe pieniądze.

Co się zmieniło w pana życiu od czasów pracy w Akunie?

Są dwie rzeczy, których z pewnością nie ma w innych miejscach pracy. Po pierwsze wolność czasowa. W moim życiu jest czas na wypoczynek, byłem m.in. na Kubie, jeżdżę na nartach, pływam na żaglówce. Poza tym spokój. W firmie, w której pracowałem, często motywacją do pracy był strach. Obowiązywała zasada: jak ci się coś nie podoba, to możesz jutro nie przychodzić do pracy. A ponieważ trzy, cztery lata temu było trudno o pracę, więc pracodawca w niektórych sytuacjach szantażował swoich pracowników. Wynagrodzenia dla średniego i niższego personelu były dramatycznie niskie – 1200 zł, choć często siedzieli po godzinach pracy i wykonywali bardzo ważne dla firmy zadania. Byli powiązani z firmą samochodami służbowymi, telefonami, nie mogli i nie chcieli rezygnować. Szli do pracy niezadowoleni, nie akceptując tego, co robią, ale jednocześnie nie mając innego pomysłu. W Akunie otoczeni jesteście grupą ludzi, którzy pozytywnie myślą i są zaangażowani. Oni sami podejmują decyzję, że chcą to robić. Nie ma tu systemu nakazowego, który powoduje stres. Tutaj każdy zarabia tyle, ile sobie wypracuje. To miła praca.

■ Rozmawiała
Beata Nowacka

Morze uczy pokory



Jak pan trafił do Akuny?

Po części dzięki muzyce. To moja pasja. W tym moim śpiewaniu, wystęпах w konkursach nie mam dla siebie litości. Wiem, że muszę być dobry. Mnie nie satysfakcjonują rozwiązania łatwe. Pewnie też dlatego znalazłem się w Akunie.

Nigdy nie brakowało panu odwagi?

Kiedyś nie wierzyłem w siebie, nie wierzyłem, że to, co robię, jest wartościowe. Bałem się zbyt łagodnej oceny, co było wynikiem tego, że jestem niewidomy. Każdy ma swojego smoka. Każdy z tym smokiem się wozi po świecie. Smok tym większy, im go większym widzimy. Mój smok to utrata wzroku, dla kogoś może to być choroba nerki albo brak

Kiedyś nie wierzyłem, że mogę to zrobić sam. Że marzenie można tak łatwo spełnić. Wystarczy tylko nie cofnąć się przed trudnym wyzwaniem. Los, Bóg, energia pomagają w spełnieniu tego, czego pragniesz. Ale to pierwsze „ja chcę” musi być od ciebie – mówi Roman Roczeń.

urody, bóle głowy, wrażliwość, że nie może znaleźć partnera. Generalnie jest tak, że tylko ja sam mogę zabić swojego smoka, nikt za mnie tego nie zrobi. Brak wzroku to dolegliwość, która powoduje ograniczenia. Ale tylko ja decyduję o tym, jakie one są i jak je rozwiązać. I czy one mnie zatrzymają na mojej drodze, czy są tylko schodami do przej-

ścia. Każda droga ma swoje łatwiejsze i trudniejsze miejsca. Filozofia moja jest taka, by w żadnej sytuacji nie załamywać rąk.

Nawet jeśli sytuacja jest beznadziejna?

Bywa tak, że potrafię zgubić się na dziesięciu metrach kwadratowych, bo np. spadł śnieg, a wtedy nie czuję pod stopami, gdzie ulica, a gdzie

chodnik. Wystarczy błąd nawigacyjny i trochę nieuwagi i nie wiem, gdzie jestem. Późny wieczór i nie ma kogo zapytać. Wtedy tylko usiąść i płakać. I wtedy przychodzi mi do głowy: A może lepiej przystanąć, zastanowić się przez chwilę i zrobić jeden krok naprzód? Wszystko jedno, czy to krok słuszny, czy nie. Najgorzej jest kręcić się w kółko. Szukać, nie wiadomo czego. Trzeba podjąć decyzję, w którą stronę się wędruje i nawet jak to jest zła decyzja, to i tak jest to zawsze jakaś decyzja.

Wiele osób nie podejmuje żadnych decyzji, bo boi się popełnić błędy. Czy trzeba stale w sobie coś przełamywać?

Trzeba umieć przyjmować i dopuszczać możliwość

robienia błędów, bo to jest wpisane w życie. Ludzie widzący rzadko idąc potykają się. Kiedy jednak się potkną, prawie się przewracają. Ja potykam się nieustannie. Ale nie sztuka się potknąć, sztuka się nie przewrócić. Takie doświadczenie niesie moje życie. Ja wiem i mnie to nie wkurza, że się potykam. Takie potknięcie to jest błąd, a wywrotka to jest „nie dam rady” Ale po każdym niepowodzeniu trzeba otrząść się i iść dalej. Póki świat się nie kończy.

Jak to się stało, że stracił pan wzrok?

We wczesnym dzieciństwie chorowałem na raka gałki ocznej. Ale to nieprawda, że mój świat jest smutny. Świat jest piękny, bo jest mój. Pojęcie smutku czy radości to wyłącznie głowa, a nie oczy. Oczywiście, czasem dokucza mi brak wzroku, zwłaszcza wtedy, gdy chciałbym wsiąść w samochód i pojechać przed siebie. Ten brak niezależności... Lubię niezależność. A czy ja będę podziwiał architekturę, czy słuchał muzyki? To tylko inna forma podziwiania piękna.

Co zatem ma największy wpływ na rozwój człowieka?

Myszę, że słuch, dotyk, słowo pisane, myślenie, sztuka interpretacji. Tego trzeba się nauczyć. Chcę rozpoznać filozofię, poglądy, że ludzie niewidomi mają własne ograniczenia, ale powinni być tak samo traktowani jak inni. Jest tyle rzeczy, które można by dostosować dla potrzeb niewidomych i wtedy problem opieki nie byłby tak absorbujący. Duży nacisk tylko trzeba położyć na ich kształcenie i rehabilitację. Trzeba im pchać do świadomości niezależność. Za tydzień wyruszam w rejs, 16 niewidomych, 12 widzących, 4 oficerów. Na pokładzie osoby, które straciły wzrok 2 lata temu, 5 lat temu

i jak ja – 40 lat temu. Będą też ludzie, którzy nigdy nie spotkali ludzi niewidomych, bo to nie jest rejs z przewodnikami, ani z tymi, co chcą innym pomagać. To rejs dla tych, którzy po prostu chcą wspólnie płynąć. Chcą, choć nie wiedzą, czy dadzą radę. Ale chcą. Morze uczy pokory. Człowiek zarabia wielkie pieniądze, tworzy komputery, wielkie wynalazki, a któregoś dnia wypływa na morze, zerwie się sztorm i on jest tylko pyłkiem na wietrze.

Proszę dokończyć zdanie. Kiedy poznałem działanie Alveo...

Poczułem wyzwanie. Wcześniej powiedziałem sobie: „Chciałbym przestać grać, żeby ...móc zacząć grać”. Chciałbym przestać grać codziennie, żeby złapać dystans. Żeby zająć się nie zarabianiem pieniędzy, a muzyką. Pod tym względem nie spotkałem rozwiązania lepszego niż Akuna. Multi-level-marketing, dochód bierny jest tym, co mi było w moich planach potrzebne. Bo kiedy gram, to zarabiam, ale wyobraziłem sobie sytuację, że łamię palec. I koniec. Nie mogę grać. Przez miesiąc. Więc przez miesiąc też nie zarabiam. A co z rodziną? Za budżet odpowiadam ja, bo jestem facetem. Zaintrygowało mnie poza tym, że Alveo to mądry produkt, że zajmują się nim mądrzy ludzie. Andrzej Konopczyński pokazał mi, że to, czym będę się zajmował, to mądre przedsięwzięcie. Bo to wiedza o sobie, o mechanizmie działania człowieka, wreszcie to zaproszenie do grona ludzi wiedzących trochę o biznesie, i to do grona ludzi ścisłej czołówki.

Akuna. Ludziom trudno wyobrazić sobie, jak zorganizować pracę, jakimi metodami pracować, żeby to było skuteczne.

Tak naprawdę nie potrzeba żadnych metod. Mojego smoka pokonuję ja sam. Nikt ode mnie nie usłyszał: „Ale ja nie zrobię prezentacji! Jak mam ją poprowadzić bez niczyjej pomocy? Przecież jestem niewidomy”. Andrzej Konopczyński długo opierał się przed pracą ze mną, bo wydawało mu się, że będzie musiał rozwiązywać moje problemy, o których nie miał pojęcia. Każdy musi sam rozwiązywać swoje problemy. Poprosiłem tylko Andrzeja, żeby poszedł ze mną na prezentację i żeby ocenił nie mnie, ale sposób opisywania każdej ze stron – mam taki prezentator ułożony przez mego sponsora. Na dole – króciutki opis alfabetem Braille’a. Trochę jak punkty z konspektu. Jest tam na przykład informacja o ziołach, albo informacja o firmie. To mi porządkuje logikę prezentacji. Nie stresuje mnie, że pokazuję, jakbym nie wiedział, co pokazuję, że mówię, jakbym nie wiedział, o czym mówię. Ale widzę po ludziach, że oni o tym zupełnie zapominają, że jestem niewidomy. Skupiają się na swoich problemach albo na swojej wizji preparatu. To mnie cieszy. Skuteczność w działaniu z Alveo mam podobną jak wszyscy. Ani lepszą, ani gorszą. Nikt nie kupuje ode mnie ziół z litości nade mną. Albo żeby mi pomóc, bo mnie takie nieszczęście spotkało. Tu nie ma taryfy ulgowej. Struktura tego biznesu jest taka, że ja nie mogę powiedzieć, że mi ciężko, że mam pod górkę. Nikt też nie powie: „Stary, zrobimy to za ciebie, bo nie dasz rady”.

Kiedy pan zdobył pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej?

Pod koniec kwietnia. A pracę zacząłem w połowie listopada. Organizowałem pięć spotkań w tygodniu.

Poświęcałem działalności w Akunie głównie soboty i niedziele. Dzielnie pomagali mi sponsorzy. Ale to była pomoc na normalnych zasadach, jak zdrowy pomaga w pracy zdrowemu.

Ci, co chcą się zmierzyć z działalnością w Akunie – co mogą wygrać?

Samych siebie. Siłę, wiarę. Kiedyś nie wierzyłem, że mogę to zrobić sam. Że marzenie można tak łatwo spełnić. Wystarczy tylko nie cofnąć się przed trudnym wyzwaniem. Los, Bóg, energia pomagają w spełnieniu tego, czego pragniesz. Ale to pierwsze „ja chcę” musi być od ciebie. W kwietniu

Roman Roczeń

ma 41 lat, mieszka w Warszawie. Prowadzi własną firmę, która m.in. produkuje urządzenia ułatwiające życie niewidomym. Dwójka dzieci. Żony, swojej prawdziwej miłości, szukał długo. To Magda uświadomiła mu, że życie za każdym razem zaczyna się od początku. Że zawsze warto zaczynać. Mówi, że ujmuje go prawdą, dzielnością. To ona bierze na siebie wieczny trud bycia z dziećmi. Cokolwiek dzieje się z jego czasem. Dzięki niej wie, co to znaczy chcieć wracać do domu, jak dobrze jest tęsknić i co jest ważne.

zrobiłem Lidera Dywizji, Dyrektora Regionalnego. Taki był plan. Przy pomocy górnej linii sponsorowania, bo to jest gra zespołowa. Wielu ze mną zrobi wiele, ale za mnie nikt niczego nie zrobi. Mój przykład to koronny argument dla tych, którzy mówią, że nie dadzą rady. Skoro ja to zrobiłem, to zrobi to każdy.

■ Rozmawiał Ernest Sobieraj

Uczciwe zasady

Na czym polega wyjątkowość pracy w Akunie?

Przede wszystkim na tym, że pracujemy w firmie, która jest lojalna wobec swoich współpracowników. Najłatwiej to zobaczyć, porównując naszą pracę do pracy przedstawiciela handlowego. Młody, wykształcony człowiek otrzymuje samochód, komputer, telefon komórkowy. Jego praca polega na pozyskiwaniu nowych klientów. Przez cały dzień przekonuje swoich kontrahentów, że jego produkt jest lepszy od konkurencyjnego. Jest zde-terminowany, bo zobowiązał się do stałego zwiększania sprzedaży. Z samochodu służbowego i telefonu nie może korzystać bez ograni-

To jest najważniejsze – podjęcie decyzji i bycie konsekwentnym. I nie bójmy się marzeń, bo marzenia wyznaczają nam cel w życiu – mówi Marek Wawrzeńczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

czeń. Po całym dniu pracy, zamiast odpoczywać, robi raport. Jest przemęczony i zestresowany. Jeśli nie wywiąże się ze zobowiązań, może stracić posadę. Z kolei, kiedy jest bardzo dobry i zbliża się do wyższej pozycji, stanowi zagrożenie dla swoich przełożonych. Odchodząc zostawia pracodawcy całą bazę danych wszystkich pozyskanych

klientów. A przecież to on pozyskał ich do współpracy. W Akunie sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Pracujemy według własnego rytmu, z osobami, które sami wybraliśmy. Nasza praca polega na przekazywaniu informacji i za to otrzymujemy od firmy wynagrodzenie. Osoby, które dzięki nam otrzymały informację o preparacie, tworzą naszą

grupę konsumencką. Ja jestem dumny z tego, że pracuję w Akunie i z takim przekonaniem idę do moich rozmówców.

Warto wyjaśnić w tym miejscu, czym się różni sprzedaż bezpośrednia, od budowania grupy konsumenckiej.

Sprzedaż bezpośrednia polega na tym, że idziemy do klienta i proponujemy mu transakcję. Jeśli po naszej prezentacji osoba decyduje się na zakup, to my od sprzedaży dostajemy określoną prowizję. Kiedy z powodu choroby, czy innych zdarzeń losowych, nie jesteśmy w stanie spotkać się z klientem, nasze do-



chody maleją. To jest prosty mechanizm: nie sprzedajesz – nie otrzymujesz pieniędzy. Natomiast w MLM tworzymy rynek konsumentów, tzn. że przekazujemy informację o produkcie, który można nabywać bezpośrednio w firmie, w zależności od własnych potrzeb. Ideą firmy Akuna jest to, aby jak największą liczbę osób dostało informację na temat potrzeby suplementacji i aby te osoby mogły nabywać preparat w cenie hurtowej, prosto z magazynów firmy. A my za to, że przekazaliśmy taką informację, otrzymujemy wynagrodzenie.

System MLM daje nam nieograniczone możliwości pracy. Kiedy nauczymy swoich menadżerów, jak przekazywać informację dalej, a oni nauczą swoich menadżerów, to ilość pozyskanych klientów będzie o wiele większa niż gdybyśmy mieli sprzedawać preparaty sami. To jest matematyka. Taka jest idea tworzenia rynku konsumentów i z taką wizją trafiłem bezpośrednio do czterech osób. Nauczyłem je, jak przekazywać wiedzę dalej i w tej chwili, w mojej grupie konsumenckiej jest około dziesięć tysięcy klientów i z każdym miesiącem jest ich coraz więcej.

Ale wielu osobom trudno sobie wyobrazić, że ta praca polega na przekazywaniu informacji. Skąd się biorą takie złe nawyki w postrzeganiu?

Właśnie z niewłaściwie przekazanej informacji. Ale jak możemy nauczyć kogoś, jeśli my sami nie mamy rzetelnej wiedzy?! Zasada jest taka – najpierw trzeba nauczyć siebie, potem musimy nauczyć innych, a następnie trzeba nauczyć innych, jak uczyć innych. Naszym ogromnym błędem jest to, że próbujemy współ-

pracować z wieloma osobami jednocześnie. Wtedy następuje tzw. rozdrobnienie i nie jesteśmy w stanie przekazać tej wiedzy właściwie, ani zaopiekować się ludźmi, którzy podjęli decyzję, że chcą z nami pracować.

Bardzo ważna w naszej pracy jest pomoc sponsora. Dlaczego?

Ponieważ potrzebujemy dobrze przekazanej informacji, właściwych wzorców i opieki kogoś, kto ma doświadczenie. To jest ważne, kto jest naszym sponsorem. Zdarza się, że zaczynamy pracę w tym samym czasie, co nasz sponsor i wtedy mamy podobną wiedzę. W tej sytuacji powinniśmy zwrócić się z prośbą o pomoc do naszego upline'a (sponsora naszego sponsora). Bez obaw możemy zadzwonić do firmy i poprosić o nazwisko swojego upline'a lub członka VIP klubu, który na pewno okaże nam swoje wsparcie.

Ludziom często wydaje się, że podjęli decyzję, bo piją zioła i chcą coś z tym zrobić. Czekają, aż coś się wydarzy, ale nic się nie zmienia.

Gdy zdecydowaliśmy, że chcemy współpracować z Akuną i mamy właściwą opiekę sponsora, musimy wspólnie z nim ustalić czas naszej pracy. A potem po prostu zacząć pracować, bo rzeczywistość nic się nie zmieni, jeśli będziemy siedzieć bezczynnie. Organizujemy spotkania, spotkania i jeszcze raz spotkania – czyli pozyskujemy konsumentów, a wśród nich osoby, które będą chciały z nami pracować. Jednocześnie musimy cały czas się doksztalać. Człowiek, który przestał się rozwijać, nie zrobi kariery w naszej firmie. Bardzo ważne, żeby zacząć od siebie, od swoich słabości. Jeśli ktoś chce

osiągnąć sukces, to powinien wyglądać jak człowiek sukcesu, powinien zadbać o siebie, aby był wiarygodny i dobrze się czuł. W naszej pracy propagujemy zdrowy tryb życia, nasz wygląd i postawa powinny być spójne z naszymi słowami. Ja rzuciłem palenie, bo jeśli oczekuję od swoich współpracowników, aby promowali zdrowie, sam muszę być tego najlepszym przykładem. Poza tym powinniśmy czytać, doskonalić swoje umiejętności, brać udział w szkoleniach i poszerzać wiedzę z zakresu MLM. I nie ma znaczenia, skąd pochodzimy, jakie mamy wykształcenie i ile mamy lat. Ja pochodzę ze wsi. Ciężką pracą zdobyłem wykształcenie, a potem podjąłem decyzję, że przeprowadzę się do Warszawy, bo tu łatwiej było znaleźć dobrą pracę. To jest najważniejsze – podjęcie decyzji i bycie konsekwentnym. I nie bójmy się marzyć, bo marzenia wyznaczają nam cel w życiu.

Co można zyskać w Akunie dzięki wytrwałej i konsekwentnej pracy?

Wolność. Pracuję wtedy, kiedy chcę; biorę urlop, gdy tego potrzebuję. I to, co jest bardzo ważne – pracuję, z kim chcę. Raz pozyskany klient czy klient mojego klienta konsumuje preparat Alveo, a firma z każdej butelki wypłaca mi prowizję czyli otrzymujemy tzw. bierny dochód. Akuna to firma rodzinna. Moja żona pracuje razem ze mną. Zaczynamy dzień od wspólnej kawy, ustalamy plan dnia. Razem chodzimy na spotkania, jeździmy na szkolenia. Mamy czas dla siebie i naszych dzieci. A nasz dom pachnie ciastem i rodzinnym ciepłem. Po prostu kwitnie.

■ Rozmawiała Katarzyna Mazur

Marek Wawrzeńczyk

ma 46 lat. Z wykształcenia jest ekonomistą. Przed studiami ekonomicznymi skończył szkołę morską i pływał na statkach rybackich. Pochodzi z rodziny robotniczej, urodził się na wsi, pod Koszalinem; szkoła morską była dla niego przepustką do wielkiego świata. Razem z żoną Danutą przeprowadził się do Koszalina, gdzie zaczął pracować w branży odzieżowej, zaopatrywał Baltone, Modę Polską. Na początku wiodło mu się bardzo dobrze, ale gdy sytuacja pogorszyła się, Marek postanowił poszukać zajęcia w Warszawie. Praca z daleka od domu była bardzo męcząca, uczestniczenie w życiu rodzinnym na odległość niemożliwe, więc w końcu cała rodzina przeprowadziła się do stolicy. Marek sprowadzał odzież z zagranicy, następnie otworzył firmę, która szyła ubrania na eksport. Zatrudniał 50 osób. Gdy nastąpił kryzys gospodarczy, zaczęły się problemy. Szukał innych sposobów zarabiania pieniędzy. System MLM okazał się najlepszym rozwiązaniem. Wiedzę i umiejętności z tego zakresu zdobył w branży ubezpieczeniowej, a potem w niemieckiej firmie zajmującej się sprzedażą hurtową. O Alveo usłyszał po raz pierwszy w 2002 roku. Rok później, 8 marca 2003 roku, podjął decyzję, że chce zacząć współpracę z Akuną. Od kwietnia 2003 roku rozpoczął bardzo intensywną pracę z Januszem Gabryńskim. Po 9 miesiącach został Dyrektorem Sieci Międzynarodowej i otrzymał tytuł „Gwiazdy Roku 2003”. Po 18 miesiącach pracy w Akunie otrzymał najwyższą nominację – tytuł Vice Presidenta.

Magiczne słowo



Nowi ludzie, których poznała dzięki Alveo, roztoczyli przed nią perspektywę realizacji własnych pragnień. Akuna zmieniła w życiu Katarzyny Dziury słowo MUSZĘ na CHCĘ.

na papierze, a ze zdrowiem kłopoty miała cała rodzina. Kasia cierpiała na astmę, mąż czekał na operację, a córka Magdalena była alergiczka. Na początku myślała tylko i wyłącznie o zdrowiu swojego choro- rego dziecka – dzisiaj fi- nalistki Miss Małopolski Nastolatek. Nie chciała słuchać o programie zniżek, o pieniądzach, o dobrodziejstwach, o przyszłości. Liczyło się tylko Alveo.

Była żądna wiedzy o preparacie. Kiedy

nie dawała spodziewanych efektów. Z dewizą jak z ziarnem: musi paść na właściwy grunt. A takim gruntem w kwietniu 2004 roku stała się Akuna. Jedyna firma na świecie, której fenomen polega na tym, że wszyscy są zadowoleni. W ciągu trzech tygodni od wypicia pierwszej miarki zaraziła tą ideą grupę przyjaciół, którzy wypili pierwsze 60 butelek. U wszystkich błyskawicznie pojawiły się efekty zdrowotne.

– Ludzie znają mnie jako osobę prawdomówną. Ten kij jednak ma dwa końce, bo zawsze myślę, że wszyscy mówią prawdę – mówi Katarzyna.

Na szczęście, prawda zwyciężyła. A pomaga jej w tym genialne zjawisko medyczne i ekonomiczne. Najbardziej zachwyił ją plan marketingowy, z jakim nie spotkała się jeszcze nigdy w swojej międzynarodowej działalności biznesowej. Szybko okazało się, że cała rodzina pije Alveo, nie płacąc za nic.

– Miesięcznie piliśmy 8 butelek – ze śmiechem wspomina Katarzyna. Po dwu miesiącach po raz pierwszy nie poprosiła męża o pieniądze na drobne wydatki. Po trzech miesiącach kupiła materiały naukowe i komputer.

Po czterech miesiącach jej mąż został liderem i zaczął również zarabiać.

w mentalności Katarzyny zdrowie, wynikające z Alveo, zamieniło się w pieniądze, wynikające z tego ziołowego płynu? – Bardzo szybko – wspomina Kasia. – Zawsze byłam żoną właściciela firmy. Mąż zajmował się finansami i księgowością, a ja kontaktami z kontrahentami. Kochałam swoich klientów. Jednak ta miłość była słodko-gorzka. Gorzka, bo zamówienia, po które jechała, niejednokrotnie kilkaset kilometrów, były coraz mniejsze. Uświadomiła sobie również, że dzieci chowają się bez niej. Czuli się z tym źle. Określała to terminem: okradanie własnych dzieci.

Rzetelne relacje międzyludzkie

To dewiza Katarzyny, która w jej klasycznym biznesie

ekskluzywny sklep bieliźniarski w centrum Krakowa, a także obsługiwali 350 sklepów w Polsce i 14 sklepów w Rydze i Wilnie. Obroty były znaczące.

– Zatrudnialiśmy 20 osób – opowiada kobieta biznesu. – Pomimo konkurencji prosperowaliśmy bardzo dobrze do 2003 roku. Wówczas wymagania partnerów austriackich wzrosły, a koniunktura spadła. W chwili gdy praca i kłopoty, które generowały stres, sięgały zenitu, los sprowadził mnie do Poznańskiego Browaru – wspomina Katarzyna.

Zdrowa i bogata

W browarze spotkała Annę Cieślak. Słynne zdanie „Jesteś zdrowa i bogata” Katarzyna zapamięta na całe życie. Bogactwo było tylko

Beżowy stanik

Wszystko zaczęło się od luksusowej bielizny. W 1989 roku w spółdzielni pszczelarsko-mleczarskiej (której długi spłacano biu- stonoszami), zamiast miodu i mleka kupili pierwszą stanik, a potem pierwszą partię bielizny w kolorze beżowym. W szybkim czasie zostali w Polsce południowej największą hurtownią patronacką znanej niemieckiej firmy, aby w końcu stać się jedynym przedstawicielem austriackiej firmy bieliźniarskiej w Polsce i krajach nadbałtyckich. Żyć, nie umierać...

Po latach ciężkiej pracy i sukcesów, w 1995 r. Katarzyna i Marek Dziurowie otworzyli

Magiczne słowo

Pracoholizm i pedanteria Katarzyny z równoczesnym spadkiem obrotów i nieustannym MUSZĘ budowały presję, której nie potrafiła sprostać. Pracowała z ludźmi w aurze konkurencji i zagrożenia. Nieustannie towarzyszył jej strach. W klasycznym bieliźniarskim biznesie musieli zainwestować ogromne pieniądze w towar i kupić samochody. W Akunę zainwestowali 60 zł. Akuna zmieniła w jej życiu słowo MUSZĘ, na magiczne słowo CHCĘ. Dawniej, jeśli nie pojechała w podróż, groziło to upadkiem firmy. Dzisiaj chce jechać, bo praca nadała sens jej życiu i życiu jej rodziny. Akuna zabrała jej strach, a dała spokój. Akuna zabrała jej nie zawsze uczciwych pracowników i odpowiedzialność za nich, a dała satysfakcję finansową. Pokazała, że można pracować w atmosferze współpracy i wzajemnego wsparcia. „Twoja radość jest moją radością” mówi dzisiaj swoim współpracownikom. – Dzisiaj chodzę spać o pierwszej w nocy, po wielogodzinnych rozmowach z „akunkami”, a wstaję rano o siódmej wypoczęta – uśmiecha się młoda brunetka. Co prawda jest nowa jakość życia, ale doba... nadal jest za krótka.

Lekarska rodzina

Marzyła o medycynie. Z zawodu jest technikiem dentystrycznym. Lubi pomagać ludziom. Nadrzędnym celem jest pomoc potrzebującym, smutnym, chorym, cierpiącym. Często jej się to udaje. Nowi ludzie, których poznała dzięki Alveo, rozłożyli przed nią perspektywę realizacji własnych pragnień. – Pomagać w powrocie do równowagi i w profilaktyce

zdrowotnej, a także w rozwoju i realizacji marzeń, a do tego mieć niezależność finansową, czy można chcieć więcej? – pyta Kasia.

Skaczą sobie do oczu...

Początki były trudne. Marek – mąż Katarzyny, z niechęcią patrzył na nową pasję żony. „Kasia zwariowała” – tak to oceniał. Po kilku miesiącach sam zaczął pić Alveo. Planowana operacja okazała się niepotrzebna. Dzisiaj czuje się świetnie. Katarzyna i Marek budują od dwu lat własny biznes. Musieli się go nauczyć. Nieustannie się wspierają. Czasami skaczą sobie do oczu, ale tylko po to, by w następnej chwili skoczyć za sobą w ogień. Akuna ich zbliżyła. Kiedyś mijali się na schodach. Dzisiaj ściśle współpracują. – Bez „Dziureckiego” pogubiłabym wszystkie sznurki, terminy i prognozę pogody – śmieje się Katarzyna. Nad pieniędzmi i papierami czuwa „wszystkowiedzący” pan Marek. Dawniej, prowadząc przedstawicielstwo dużej firmy, byli tak uwikłani w płatności klientów, vat, podatki i kredyty bankowe, że idąc do sklepu po buty za 200 zł czuli, że ich na to nie stać.

Dzisiaj zmienił im się standard życia.

Cele

Pierwszym celem była poprawa zdrowia (w wyzdrowieniu Kasia nie wierzyła), Jak bardzo się pomyliła, pokazał czas. Gdy zapomniała o astmie, a córka o alergii, apetyt rósł. Drugim celem była butelka za darmo. – Samochód pojawił się dużo później, po 10 miesiącach – znów się śmieje... – Zero wysiłku, nic nie robię, tylko mówię o ziołach – dodaje. – Chciałam tylko zostać Vice Presidentem.

Ona – dyrektor, mąż – dyrektor, córka – dyrektor, teściowa – dyrektor

Większość firm na świecie zabrania zatrudniać rodzinę. Akuna preferuje biznes rodzinny. Starsza córka, Magdalena ma 18 lat i już jest Dyrektorem Sieci Regionalnej. Nie może jednak bezkarnie rozmawiać przez telefon. Chyba że o Alveo. W przyszłości może jednak mieć własne pieniądze, za które będzie się

kształciła, kupi swoje pierwsze mieszkanie. Pieniądże szczęścia nie dają, ale jeśli jesteś chory, pieniądze szczęścia nie wrócą – mówi Dyrektor Sieci Krajowej Akuny, Katarzyna Dziura.

Pije Kuba do Jakuba

– Przeszłam się bać, bo... zaczęłam pić – dodaje. – Piję ją, moje dzieci, mój mąż, moi teściowie. Optymizm stał się jej immanentną cechą. – W Akunie nie osiągnie sukcesu tylko ten, kto do niej nie przyjdzie... i ten, kto z niej za szybko odejdzie – zauważa filozoficznie nasza bohaterka. Od dwu lat, co miesiąc, rodzina Katarzyny otrzymuje w Akunie wynagrodzenie. Stałe, godziwe, zawsze w tym samym terminie. – To chodźmy się napić i pogadamy o Alveo – kończy rozmowę pogodna, gustownie ubrana młoda kobieta.

■ Dorota Włosowicz



Współpracę z Akuną rozpoczęli państwo pięć lat temu. Czy sukces, który udało się państwu osiągnąć, przerósł pani oczekiwania?

Zdecydowanie tak. Tym bardziej, że na początku nasze oczekiwania dotyczyły głównie zdrowia.

Efekty picia Alveo pojawiły się w naszej rodzinie bardzo szybko. Ponieważ preparat nam pomógł, zaczęliśmy dzielić się informacją na jego temat ze znajomymi. Dzięki temu w krótkim czasie nasza rodzina mogła pić zioła za darmo. Pojawiły się też pierwsze pieniądze z Akuny. Byliśmy wtedy w trudnej sytuacji finansowej, zamknęliśmy firmę, a musieliśmy utrzymać dom i trójkę dzieci. Naszym marzeniem było spłacić długi i móc zarobić na podstawowe potrzeby. Akuna w Polsce była wtedy młodą firmą, ale prężnie się rozwijała.

Postanowiliśmy spróbować – przepracujemy rok, systematycznie i solidnie, i wtedy, w zależności od efektów, podejmiemy decyzję, co dalej – tak myśleliśmy. Po roku nie mieliśmy żadnych wątpliwości. Wiedzieliśmy, że współpracując z Akuną, jesteśmy w stanie zadbać o naszą rodzinę.

Jak to wpłynęło na przyszłość państwa dzieci?

Każdy rodzic marzy o tym, aby zabezpieczyć swoje dzieci, a my wcześniej nie mieliśmy takiej możliwości. Nasze dzieci były w tym czasie w ważnym momencie życiowym, zdawały maturę i musiały podjąć decyzję, gdzie dalej się uczyć. Moim marzeniem było, aby studiowały nie to, co pozwoli im zdobyć popłatny zawód, ale to, co pozwoli im się realizować. Chciałam, aby były wolne i uczyły się tego, co je interesuje. I udało się.

Ela studiuje marketing i zarządzanie. Bardzo lubi się uczyć. Ostatnio powiedziała mi, że po uzyskaniu tytułu magistra, chciałaby zrobić doktorat. Sławka interesowała budownictwo, ale chciał studiować informatykę, bo uważał, że po tych studiach znajdzie dobrą pracę. Kiedy nasza sytuacja finansowa zmieniła się, Sławek poszedł w kierunku swoich pasji – teraz studiuje budownictwo, a wkrótce zacznie drugi kierunek – architekturę. Mówi, że nie wie jeszcze, czy będzie pracował w branży budowlanej, ale na pewno będzie budował grupy konsumenckie w Akunie. Zapytałam go, czy dla pieniędzy? Odpowiedział bardzo dojrzałe: – Pieniądze już mam, ale super by było, gdyby jeszcze moi koledzy mogli je mieć.

Bardzo mnie to cieszy, bo nasze dzieci, obcując

z Akuną, widzą, jaką wielką szansę na tworzenie nowych miejsc pracy daje ta firma. Nasze trzecie dziecko, syn Irek, uczy się w szkole biznesowej w Gorzowie. Od dawna interesował się rozliczeniami, księgowością. Nasze dzieci wiedzą, że nie muszą się martwić o pieniądze, więc mogą spokojnie zająć się nauką i rozwijać się. To dla nas duża satysfakcja.

W jaki sposób udało się państwu zabezpieczyć sytuację finansową dzieci?

Umożliwił nam to plan marketingowy Akuny – pracujemy w systemie rodzinnym. Nasze dzieci nie zajmują się budowaniem grupy konsumenckiej ani organizowaniem spotkań, tym zajmujemy się my. One nas wspierają. Obiecaliśmy im, że po studiach albo w prezencie ślubnym, każde z nich dostanie od nas strukturę. Niedawno nasza córka wyszła za mąż. Z przyjemno-



Życie wśród wolnych ludzi

ścią wywiązaliśmy się z obietnicy. Dla Eli to było coś więcej niż stabilizacja finansowa. To spokój, wolność, możliwość realizacji marzeń. Powiedziała nam, że to najlepszy prezent, jaki mogła dostać.

Czy czuje się pani spełniona?

Jeśli chodzi o nasze potrzeby zdrowotne i finansowe, to tak. Teraz chciałabym, aby inni ludzie mogli też to osiągnąć. Aby dzięki współpracy z Akuną mogli zabezpieczyć przyszłość swoich rodzin. Moje dzieci są zabezpieczone, a chciałabym, aby inne dzieci też mogły czuć się pewnie w życiu i realizować swoje marzenia.

Gdy patrzy pani na ludzi, którzy współpracują z Akuną, realizują swoje cele, marzenia czuje pani satysfakcję?

Tak. To daje mi bardzo dużo radości. Kiedy zaczynamy z kimś pracować, znamy jego potrzeby, wiemy, do czego dąży. Na początku każdy chce mieć Alveo dla siebie za darmo, a potem ludzie zaczynają marzyć. Tak jak my. Marzą o tym, aby zarobić dwa tysiące, potem cztery tysiące. Następnie myślą o samochodzie, aż w końcu o całkowitej wolności finansowej. I kiedy to osiągają, my cieszymy się razem z nimi. To jest nasz wspólny sukces.

Taka sytuacja rzadko ma miejsce w tradycyjnym biznesie.

To prawda. W firmie, którą prowadziliśmy, nie miałam takiej satysfakcji, bo nie mogłam zapłacić wyższych pensji niż było to zaplanowane w budżecie. To było przykre. Oczywiście, można dać komuś podwyżkę, ale ona nie zabezpieczy jego przyszłości. Człowiek nie kupi sobie samochodu, domu. W Akunie jest inaczej, każdy sam decyduje o swoim losie i jeśli ktoś chce zarabiać więcej, to mogę mu w tym pomóc. Ale pracować musi sam. Tutaj sami sobie planujemy czas, sami wytyczamy drogę. Możemy zarabiać takie pieniądze, jakich sobie życzymy. To wolność wyboru, ale ludzie muszą zdać sobie z tego sprawę, że to, co robią, to, co zaplanują, zależy wyłącznie od nich. Bardzo ważna jest konsekwencja działania, dyscyplina i systematyczna praca. Nie będzie osoby, która będzie ich pilnowała. To życie ich rozliczy z tego, co osiągnęli i co pozostawili dzieciom.

Teraz żyje pani i pracuje z ludźmi, którzy mają takie same cele i pasje dotyczące pracy. Czy to sprzyja nawiązywaniu przyjaźni?

Tak, chociaż wszystko zależy od człowieka. Jeśli ktoś chce się otworzyć, chce rozmawiać, to jest możliwe, żeby nawiązać więzi nawet takie, jak w rodzinie. Razem pracujemy i wszyscy są zainteresowani wspólnym sukcesem. W takiej atmosferze łatwo nawiązać przyjaźń. W MLM zdarzają się dni lepsze i gorsze. Ale my

Zawsze pytam moich partnerów biznesowych: „O czym byś marzył, gdybyś już wszystko miał? I nie byłbyś w stanie wydać zarobionych pieniędzy?” Wtedy każdy opowiada o wolności – mówi Leokadia Gabryniowska, w Akunie na pozycji Vice Presidenta.

zawsze możemy zadzwonić do sponsora i otrzymamy od niego pomoc. Ważne jest to, że człowiek nie jest sam w trudnej chwili. Wtedy jest łatwiej. Można powiedzieć, że współpracując z Akuną, jesteśmy z ludźmi, którzy mają podobne marzenia. Na początku pragniemy dobrej pensji, samochodu, mieszkania, domu, a kiedy już to osiągniemy, zaczynamy marzyć dalej. A te wszystkie marzenia zmierzają do jednego – do wolności. Chociaż na samym początku trudno to ocenić, bo przytłaczają nas sprawy przyziemne. Zawsze pytam moich partnerów biznesowych: „O czym byś marzył, gdybyś już wszystko miał? I nie byłbyś w stanie wydać zarobionych pieniędzy?” Wtedy każdy opowiada o wolności, o tym, że chciałby żyć wśród ludzi wolnych. Nam udało się zrealizować marzenia, poznaliśmy smak wolności i dlatego z całego serca życzymy innym, aby, jak my, mogli szczęśliwie żyć.

■ Rozmawiała Grażyna Michalik

Leokadia Gabryniowska

urodziła się 10 lutego 1959 r. w Wilnie. Od 46 lat mieszka w Gorzowie Wielkopolskim. Z wykształcenia jest technikiem technologiem żywienia zbiorowego. Tuż po ukończeniu szkoły przez pięć lat pracowała jako szef kuchni. Potem urodziła dzieci – troje jednego roku. W styczniu bliźniaki dwóch synów, a w grudniu córkę. Około cztery lata spędziła w domu, opiekując się małymi dziećmi. Później oboje z mężem zajęli się tradycyjnym biznesem. Przez 11 lat prowadzili sklepy radiowo-telewizyjne. W roku 1999 ich firma zbankrutowała. Zaczęli szukać innego zajęcia. Przyglądali się firmom networkowym. Współpracę z Akuną zaczęła 12 listopada 2001 r., a po roku działalności osiągnęła pozycję Vice Presidenta. Wolny czas spędza spacerując z psem. Za najlepszą metodę na relaks uważa robienie na drutach, szydełkowanie i haftowanie.



Od czego zależy sukces w Akunie?

Od nas samych. Jeśli człowiek nie zrozumie, że wszystko leży w jego rękach, to niewiele osiągnie. Wszystko może osiągnąć dzięki własnej pracy, tylko pozostaje kwestia – jakiej pracy. Jeśli w Akunie, to trzeba zastanowić się, jak tę pracę wykonać. Jeśli chcemy coś robić, to starajmy się robić to najlepiej jak można i przede wszystkim systematycznie.

Jaka jest rola sponsora?

Sponsor jest na każdym etapie naszej podróży do stabilizacji finansowej naszym drogowskazem. To on nam pokazuje, w jakim kierunku powinniśmy zdążyć, co poprawić, w jaki sposób działać.

Ale nigdy sponsor nie powinien za nas pracować. Jeśli ktoś uwierzy, że drugi człowiek zbuduje mu niezależność finansową, stabilność na przyszłość, to się myli. Trzeba zrozumieć, że

naprawdę wszystko zależy od nas, bo przecież każdy z nas może pracować. Pytanie tylko, czy chcemy?

Na kim powinniśmy się wzorować?

Można uczyć się na własnych błędach, co bywa bardzo bolesne, można uczyć się na błędach cudzych, co jest mniej bolesne, ale jest to również bardzo uciążliwa droga. Najlepiej jest uczyć się na cudzych sukcesach. Sponsor wskaże ci drogę, jaką powinieneś podążać, ale na pewno nie będzie cię po tej drodze ciągnął. Często jest tak, że nasz sponsor (wprowadzający) jest od niedawna, od kilku dni w Akunie. W takim przypadku możemy liczyć na pomoc linii sponsorowania – jego sponsor, nadsponsor itd., aż dojdziemy do kompetentnej i odpowiedzialnej osoby. Każdy powinien wziąć odpowiedzialność za swoje życie, rodzinę, finanse we własne ręce. My szukamy ludzi chętnych i chętnym pomagamy, a oporni... szanujemy ich decyzję. Niezdecydowanym pomagamy podjąć decyzję.

Czy do Akuny można dojrzeć?

Wszyscy stopniowo dorastamy i dojrzewamy do tego, co się dzieje w Akunie. Na początku nie trzeba rozumieć dokładnie wszystkich elementów tego biznesu. Tak byto również z nami. Nie widzieliśmy tego całego założenia, ale zrealizowaliśmy pierwszy cel, czyli picie Alveo za darmo w całej naszej rodzinie. A kiedy to osiągnęliśmy, pojawiły się kolejne możliwości. Nie zapomnę, kiedy po trzech miesiącach pracy dostaliśmy pierwszy wydruk. Nie wiedzieliśmy, o co chodzi i z pytaniem: „Marku, skąd się wzięła ta kwota?”

odesłaliśmy go do szefa biura Akuny. W pierwszych miesiącach pracy nie każdy musi zobaczyć i zrozumieć plan marketingowy, ale należy konsekwentnie uczyć się, przyswajając zagadnienia z nim związane, przechodzić do następnych etapów. Należy się również zaangażować, bo tylko wtedy zaczną nam się otwierać oczy na kolejne możliwości.

Jak należy rozpocząć współpracę z Akuną?

Jeśli już ktoś podejmie decyzję, to powinien iść konsekwentnie drogą wskazaną przez sponsora (linie sponsorowania). Każda praca wymaga praktyki. Trzeba dać sobie przynajmniej rok na naukę tego biznesu. Już w czasie takiego stażu zaczynamy zarabiać pieniądze. Po roku mamy doświadczenie, zbudowaną odpowiednią organizację i wiemy, jak pomóc innym zrealizować ich cele.

A co można zyskać, współpracując z Akuną?

To, co jest najważniejsze, zdrowie i zabezpieczenie przyszłości. Marketing wielopoziomowy, jak wiemy, jest to grupa konsumencka. Konsument przekonany do produktu stale z niego korzysta, a my za raz wykonaną dobrze pracę mamy, w pewnym sensie, odłożoną gratyfikację. Odłożoną w czasie. Za pracę, jaką wykonujemy, za przeprowadzoną prezentację, za uświadomienie człowiekowi, czym jest profilaktyka, czym jest suplementacja, czym jest Alveo otrzymujemy wynagrodzenie zawsze, kiedy klient stosuje tę profilaktykę (pije Alveo). Od firmy Akuna dostajemy premię menadżerską od każdego wypitego preparatu w naszej organizacji, zgodnie z planem marketingowym, bez względu na to,

Prosto w oczy

czy mamy kontakt bezpośredni z konsumentem, czy nie. Można powiedzieć, że dziś pracuję po to, aby w przyszłości nie dość, że móc mniej pracować, to jednocześnie z większych dóbr korzystać. W tradycyjnym zatrudnieniu jest wręcz odwrotnie, człowiek coraz więcej pracuje, a wynagrodzenie wprost proporcjonalnie nie rośnie. Odchodząc na emeryturę niestety mamy taką sytuację, jaką mamy, czyli dostajemy 50-70% średniego wynagrodzenia.

Dlaczego pan jeszcze pracuje?

Pracuję nie dlatego, że muszę, bo nasza sytuacja finansowa, zabezpieczenie przyszłości jest bardzo dobre. Poza tym pieniądze, które do tej pory zarobiliśmy, zdolałiśmy już ulokować w niezależne przedsięwzięcia. Dają nam one w tej chwili niezależny pasywny dochód. Jednak nadal intensywnie pracuję w Akunie, bo chcę to robić, bo chcę również innym osobom pomóc zrealizować ich marzenia.

Co oznacza wolność dla pana?

To, że nie robię tego, co muszę, tylko to, co chcę robić i to na każdym odcinku mojego życia. Jeśli mam ochotę dziś popływać na żaglówce, to po prostu płynę na żaglówce. Chętnie spotykam się z ludźmi, którzy chcą pracować, chcą się rozwijać. Dzięki współpracy z Akuną, możemy wybudować dochód pasywny. Dlatego nasza wolność może być nieogra-

W tej pracy liczy się odpowiedzialność, chęć, wolność wyborów. Także to, że robi się to, co się chce, a nie musi. Ważne jest nastawienie. Jeśli coś jest nie tak, zmiany zacznij od siebie. Wtedy wszystko wokół zacznie się zmieniać – mówi Janusz Gabryniowski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

niczona i przechodzić dalej na pokolenia.

Wiele osób waha się, bo mają pracę i ograniczony czas...

Podpisanie umowy konsumenckiej jeszcze nie jest podjęciem decyzji o pracy. Najważniejsza jest świadoma decyzja, bo jeśli ktoś pracuje na etacie, to wiadomo, że jego czas jest ograniczony, więc jemu trochę dłużej zajmie dojście do niezależności finansowej. Ale to nie ma znaczenia, w jakim czasie, ważne, że ją osiągnie. Tylko pytanie, czy chce? Jeśli ktoś jest dziś zadowolony ze swojego statusu pracownika etatowego, to można powiedzieć, że jest mało przewidujący. Taka praca nie jest wieczna, a nawet jeśli ktoś będzie miał to szczęście, że w tej pracy dotrwa do emerytury, co dziś nie jest łatwe, to jego dochód na emeryturze i tak pozostawi wiele do życzenia. Zobaczmy, jak żyje większość naszych rodziców i dziadków... Z nami nie będzie inaczej, jeżeli od dziś o to nie zadamy. Marketing firmy Akuna daje nam możliwość zwiększenia dochodów, a także wypracowania dochodu pasywnego, zarówno na dziś, jak i na przyszłość.

Bardzo ważna jest decyzja...

Tak. Tutaj bardzo dużo zależy od naszej postawy. Wiemy,

że sporo naszych partnerów biznesowych miało kłopoty finansowe lub ma. Zaobserwowaliśmy, że sam fakt możliwości spłaty zobowiązań i chęć ich spłacenia zmienia tych ludzi. Niejednokrotnie potrzeba długiego czasu, aby uporządkować zaległości, ale samo podjęcie decyzji, sama zmiana postawy sprawiają, że taka osoba odzyskuje wiarę i chęć działania. Wie, że spłaci swoje długi, jeszcze nie wie kiedy, ale już czuje tę siłę. To tylko zmiana nastawienia, ale jeśli jest w nas właściwa postawa, to za chwilę pojawiają się możliwości. A gdy ktoś mówi: „Nie oddam, bo nie mam, przecież inni też mają dług”, to wtedy rzeczywiście nie odda, bo nie ma z czego. Nastawienie jest bardzo ważne. Jeśli jesteś komuś coś winien, nie oczekuj, że dostaniesz więcej. Ale jeśli nie masz dzisiaj, to porozmawiaj o tym szczerze ze swoim wierzycielem, powiedz, że dziś nie masz, ale zaczynasz nowe przedsięwzięcie i jak tylko będziesz miał, to zaczniesz spłacać zobowiązania. I faktycznie zacznij je spłacać nawet od drobnych kwot, jakimi dysponujesz.

Taka postawa sprawia, że w ludziach zaczyna się coś zmieniać.

Czują się lepiej, mogą patrzeć prosto w oczy

i szczerze rozmawiać. Widzą szansę na wyjście z kryzysu. Gdy zmienimy nasze nastawienie, wszystko wokół nas zacznie się zmieniać.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

Janusz Gabryniowski

urodził się 1 grudnia 1961 r. w Gorzowie Wielkopolskim, w który mieszka do dzisiaj z żoną i dziećmi. Z wykształcenia jest mechanikiem urządzeń chłodniczych. W zawodzie pracował zaledwie rok po szkole, następnie poszedł do wojska. Później przez pięć lat pracował w firmie budowlanej, równocześnie prowadził hodowlę lisów. Jedenaście lat temu oboje z żoną zajęli się handlem urządzeniami RTV. Ich firma zbankrutowała po otwarciu hipermarketów w 1999 r. Podobnie jak żona, umowę z Akuną podpisał w listopadzie 2001 r. Nominację na Vice Presidenta otrzymał w listopadzie 2003 r. Przynajmniej do tego, że jest pracoholikiem i dopiero dorasta do odpoczywania od pracy. Dużo czyta, jego zdaniem chęć zgłębiania wiedzy powinna nam towarzyszyć na każdym etapie życia.



– Moim prawdziwym obo-
wiązką jest ocalić własne
marzenia – mówi Dorota
Stalińska. – Oczywiście
wszystko w życiu jest spr-
awą wyboru – trzeba więc
również płacić jakąś cenę za
obraną przez siebie drogę.
Przykładowo, kiedy decy-
dowałam się na dziecko,
zdawałam sobie sprawę, że
moje życie będzie musiało
się zmienić. Zrezygnowałam
z wielu rzeczy bez żalu,
ponieważ wychowanie syna
było i nadal jest dla mnie
najważniejsze – uświadamia
Dorota.

Na drodze życiowej Doroty
nie pojawiła się jednak
podstawowa przeszkoda
w postaci pytania: „co mam
robić w życiu?”

– Sukces towarzyszył mi od
początku – Rok po studiach
zrobiłam pierwsze samo-
dzielne przedstawienie pt.
„Tabu” nagrodzone główną
nagrodą na Festiwalu
Teatrów Jednego Aktora
w Toruniu, w kolejnym roku
tę samą nagrodę dostałam
za przedstawienie pt. „Zmi-

ja”, dostałam też główną na-
godę na Festiwalu Piosenki
Aktorskiej, nagrodę Zbyszka
Cybulskiego i nagrodę Rek-
tora PWST dla absolwenta,
który osiągnął największe
sukcesy w czasie dwóch
lat po ukończeniu studiów.
A jednak, mimo tylu nagród,
dałam sobie pięć lat na
sprawdzenie, czy aktorstwo
jest naprawdę moją drogą
życiową. Chciałam utwier-
dzić się w przekonaniu, że
dokonałam właściwego
wyboru – dodaje.

Pasma sukcesów

Dorocie udało się reali-
zować swoje artystyczne
marzenia. Niemal wszystko,
czego się tknęła, odnosiło
sukces. Mimo to, przez 30
lat pracy artystycznej, dzięki
której osiągnęła status
gwiazdy, Dorota nie uzyska-
ła jednej, bardzo istotnej
rzeczy – poczucia bezpie-
czeństwa finansowego.

– Owszem potrafiłam
zarobić dużo pieniędzy, ale
tylko wtedy, kiedy mogłam
grać... Kiedy leżałam

Chociaż trudno w to uwierzyć, słynna aktorka –
Dorota Stalińska, mimo odnoszonych od 30 lat
ogromnych sukcesów artystycznych, dopiero
dzięki Akunie zyskała finansowe bezpieczeństwo
i szansę na spełnienie swoich marzeń.

w szpitalu po wypadku,
z potrzaskanym kręgosł-
upem – wspomina – i nie
wiadomo było, czy będę
chodzić no cóż, jakoś
nie pojawił się nikt z wa-
lizką pełną pieniędzy i nie
powiedział: „Dorotko, taka
jesteś utalentowana, ale nie
możesz teraz grać, więc
pewnie nie masz z czego
opłacić rachunków”. Nie
pojawił się też nikt taki –
po moich dwóch operacjach
strun głosowych, po ope-
racji tarczycy, po operacji
przepukliny, po przeszczepie
kolana i po wielu innych
moich wypadkach-przypad-
kach.

Mając pełne szuflady
wszystkich możliwych na-
gród za wybitne role filmowe
i teatralne... nie byłam
w stanie zapewnić sobie
i swojemu dziecku trwałego
poczucia bezpieczeństwa
finansowego.

Być jak ze stali

Nazwisko Stalińska dosko-
nale pasuje do Doroty. To
osoba ze stali, która nigdy
się nie poddaje.

– Od początku sama pra-
cowałam na swój sukces.
Już jako młoda dziewczyna
zrezygnowałam z pracy
na etacie w teatrze i zało-
żyłam własną działalność
artystyczną. To nie był łatwy
kawałek chleba, ale nikomu
się nie musiałam nigdy pod-
porządkowywać i zachowa-
łam wolność dokonywania
artystycznych wyborów.
"Zrobić przedstawienie"
brzmi wspaniale, ale co się
za tym kryje? Walka. Ciągła

walka o sponsorów, o koszt
wynajęcia sali w teatrze
i mnóstwo innych rzeczy,
które określa się wspólnym
mianem „organizacja”.

Zdarzało się, że po serii
udanych przedstawień,
kiedy rozliczałam pieniądze,
zostawała mi ich śmieszna
ilość – wspomina Dorota.

– Za cały trud włożony
w organizację, za występ
na scenie. To jest naprawdę
frustrujące.

Nie ma chyba takiego
kraju na świecie, gdzie
aktorzy o statusie gwiazdy
zmuszają się do grania
w operach mydlanych czy
prowadzenia nieciekawych
impres. Ja nigdy tego nie
robiłam, ale jednocześnie
wiem, co to jest strach
przed nędzą. Dzisiejszy
świat jest bardzo brutalny
– także dla branży arty-
stycznej. Tutaj po wielu
sukcesach nie można
sobie pozwolić na chwi-
lowy nawet brak pracy.
Oklaski cichną, światła
gasną, kwiaty więdną,
zostaje satysfakcja i stosy
rachunków do zapłacenia
– uświadamia Stalińska.

Bezpieczeństwo z Akuną

– Poczucie finansowego
bezpieczeństwa dała mi
dopiero praca w Akunie
– mówi Dorota – chociaż
Akuną zainteresowałam
się wyłącznie z powodów
zdrowotnych.

Kłopoty ze zdrowiem towa-
rzyszyły jej od dziecka. Jako
siedmiolatka leżała w szpi-
talu z poważną wadą serca.

Spełniać swoje marzenia

Przyjmowane przez nią leki pozostawiły poważny ślad w organizmie.

– Całe życie zmagalam się z nadwagą i żyłam na rapacholinie. Wszyscy się dziwią, kiedy to mówię – bo jestem sprawna i w miarę szczupła – ale ja na taki wygląd musiałam zawsze ciężko pracować. Dorota wcześniej stała się wrogiem leków i zamiast nich wybierała alternatywne sposoby leczenia. Podobny lęk przed farmaceutykami żywi jej syn, którego również nie ominęły poważne skutki uboczne leków.

– Zawsze stosowaliśmy różne suplementy, ale Alveo stało się przełomem w naszym życiu. Kiedy Marek Wawrzeńczyk zaprezentował mi produkt, wyjaśnił działanie i samego preparatu, i systemu, postanowiłam to sprawdzić. Zwykle wypróbuję na sobie różne rzeczy, zanim wydam opinię – wspomina Dorota.

Pierwsze efekty przyjmowania Alveo pojawiły się już po kilku dniach.

– Na początku zauważyłam, że mój syn zaczyna w końcu normalnie spać, a u mnie znikły uciążliwe objawy niedoleczonego zapalenia zatok. Te dwie rzeczy i cała masa innych, (np. mogłam odstawić rapacholin, przestały mnie boleć moje połamane kości) przekonały mnie, że Alveo naprawdę działa. Zawsze lubiłam pomagać innym – dowodem na to jest również założona

przeze mnie fundacja na rzecz bezpieczeństwa – i w związku z tym zaczęłam mówić o preparacie bliskim osobom, które miały problemy ze zdrowiem.

Dorota nie spodziewała się, że przyjmowanie Alveo aż tak korzystnie wpłynie na zdrowie bliskich jej osób – Andrzej Sakowski, ciężko chory na cukrzycę, po 5 miesiącach mógł odstawić insulinę, u Moniki Alveo znacznie złagodziło ataki padaczki, a jej ojciec, mimo wyroku lekarskiego, żyje. Aktorka bez wahania polecała ziola. Wkrótce poza dobrodziejstwami zdrowotnymi, pojawiły się też finansowe.

– Marek zadzwonił do

Szybko jednak zaczęła się szkolić i pracować na swój własny sukces.

– Uczestniczyłam we wszystkich seminariach i wykładach, ucząc się i notując – wszystko po to, aby móc udzielać ludziom rzetelnej informacji. Pomnażałam też doświadczenia z Alveo. Zaczęłam równocześnie traktować preparat nie tylko jako niesienie pomocy zdrowotnej, ale także jako zabezpieczenie finansowe, które mogę zapewnić sobie i synowi oraz tym, którzy ze mną współpracują. Już po roku osiągnęłam pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej i stabilizację finansową. Zarówno ja, jak i mój syn jesteśmy materialnie

do domu, wychodzą z domu wszystkie pieniądze, bo leczenie jest kosztowne. Gdy nie ma pieniędzy, ciężko utrzymać się w dobrej kondycji, co skutkuje pojawieniem się chorób. A zatem można powiedzieć, że Alveo to zdrowie i stabilizacja finansowa w jednym.

■ Hanna Żurawska

Współpracę z Akuną można porównać do hodowli bambusów. Zanim roślina wyrośnie, trzeba jej poświęcić wiele uwagi i regularnie podlewać. Można się przy tym zniechęcić, bo bambus najpierw rozwija się pod ziemią, trwa to ok 5 lat. Natomiast od momentu, kiedy pierwszy pęd przebije ziemię, w przeciągu pół roku roślina może osiągnąć wysokość 18 metrów. W MLM trwa to znacznie krócej, jednak i tu początkowo nie widać efektów pracy, ale nie należy zaprzestawać – po niedługim czasie osiągnie się wspaniały sukces.

mnie, że pieniądze czekają – wspomina Dorota. – Nie były duże, ale ja byłam zdziwiona, że w ogóle przyszły. Wtedy zaczęłam się przyglądać Akunie nie tylko pod kątem zdrowotnym, ale również pod kątem zabezpieczenia socjalnego.

Na początku Dorota obserwowowała sukcesy innych.

zabezpieczeni. Warto wspomnieć, że pieniądze z Akuny to podwójnie dobre pieniądze – to, że więcej ich dostajesz, znaczy, że więcej ludziom pomogłeś – wyjaśnia.

Dlaczego jest to takie ważne?

– Polskim problemem jest brak zdrowia i brak pieniędzy. Kiedy choroba wchodzi

Praca bez stresu

W jaki sposób zetknęła się pani z preparatem Alveo?

Dzięki Dorocie Stalińskiej, która wiedziała, jak trudny tryb życia i wyczerpującą działalność prowadzimy oboje z mężem. Chciała nam pomóc odzyskać dobrą kondycję. Poza tym wiedziała, że w naszej rodzinie są duże problemy zdrowotne. Przykładem jest moja siostra, która chorowała na raka. Zaczęliśmy pić Alveo

w najlepszej klinice, kupić najdroższe leki, ale to nic nie pomogło. Mimo naszych wysiłków, mimo starań lekarzy nie odzyskała zdrowia. Miała 52 lata.

Zaczęliście państwo pić Alveo, aby poprawić swoją kondycję zdrowotną. Jakie były efekty?

Mój mąż prowadzi trzy duże przedsiębiorstwa, w których zatrudnia kilkaset osób

Lucyna Fota z Gdyni od ponad trzydziestu lat pomaga mężowi w prowadzeniu firmy. Od listopada 2004 roku pije Alveo. Efekty zdrowotne, które zaobserwowała u siebie i męża, skłoniły ją do rozpropagowania informacji na temat ziół.

w listopadzie 2004 roku, kiedy moja siostra miała już przerzuty do kości. Walczyła z chorobą bardzo długo, lekarze robili, co było w ich mocy, ale niestety nie udało się jej uratować. Zmarła w styczniu 2005 roku.

Wielu osobom wydaje się, że duże możliwości finansowe dają szansę leczenia na najwyższym poziomie.

Mogłam zapewnić mojej siostrze każde leczenie: mogłam umieścić ją

w całej Polsce. To wiąże się z ogromną odpowiedzialnością, a co za tym idzie, z dużym stresem. Pierwsze efekty picia preparatu zauważył bardzo szybko (po tygodniu stosowania). Przede wszystkim zaczął się wysypiać, a właściwie zaczął spać. Wcześniej sypiał tylko trzy, cztery godziny na dobę, teraz może spokojnie przespać siedem godzin. Wstaje wypoczęty i zrelaksowany. Oprócz tego nie ma już problemów z trawieniem

i dobrze się czuje. To wszystko przekłada się na jakość i efektywność jego pracy. U mnie w pierwszej kolejności ustąpiły kłopoty gastryczne. Potem poprawiła mi się cera i włosy. Poza tym mam więcej energii i jestem spokojniejsza. Dodatkowo pozbyłam się przetoki, o której lekarze mówili, że można ją usunąć jedynie operacyjnie. Stosowałam okłady i wkrótce okazało się, że operacja nie jest już konieczna, ponieważ przetoka zniknęła.

Wtedy zdecydowała pani o podjęciu współpracy z Akuną?

Tak. Widziałam efekty działania preparatu w naszej rodzinie i wśród znajomych. Np. jedna z moich pracownic pozbyła się uciążliwej łuszczycy już po miesiącu picia Alveo. To sprawiło, że postanowiłam zaangażować się we współpracę z firmą Akuna i pomagać innym spełniać ich marzenia.

W jaki sposób?

W mojej grupie konsumentek jest pani, która miała 10% wydolności serca. W ubiegłym roku w sierpniu czekał ją przeszczep w klinice profesora Religi. Po trzech miesiącach picia preparatu, gdy jej organizm był oczyszczony, wszystkie lekarstwa, które przyjmowała, zaczęły lepiej działać. Dzięki temu uniknęła konieczności przeszczepu. Wcześniej nie wychodziła z domu. Jej marzeniem było wyjście na spacer, pobicie po lesie. Teraz może spacerować, biegać, jeździć samochodem. To jest właśnie spełnianie marzeń. Jest to dla mnie ogromna satysfakcja.

W Akunie można pomóc ludziom poprawić nie tylko sytuację zdrowotną, ale także finansową.

To prawda. Większość ludzi zadaje sobie pytanie: jak zaoszczędzić? A raczej powinniśmy pytać: jak mogę zarabiać więcej? Każdego usatysfakcjonuje inna kwota. Ktoś potrzebuje tysięcy złotych miesięcznie więcej, żeby przeżyć, ktoś inny pięć tysięcy, aby np. móc podróżować, a jeszcze inny potrzebuje sto tysięcy, aby realizować bardziej kosztowne marzenia. Ważne, że w Akunie jest to możliwe. A to, jaka kwota będzie nas satysfakcjonowała i ile będziemy zarabiali, zależy wyłącznie od nas.

Mają państwo duże osiągnięcia w biznesie klasycznym. Czy własna firma daje poczucie bezpieczeństwa?

Mąż już prawie 35 lat prowadzi firmy, które z biegiem lat rozwijały się. Ta praca daje nam finansową wolność, stabilizację, ale wiąże się również z dużymi obciążeniami – ze stresem. Kilkanaście godzin dziennie spędza w pracy, jest odpowiedzialny za działalność, za pracowników, cały czas musi wszystko kontrolować. Dłuższy urlop praktycznie nie jest możliwy.

Co by się stało, gdyby pani mąż z jakichś powodów musiał wyłączyć się z pracy na pół roku?

Mnie samej byłoby bardzo trudno. Synowie nie są jeszcze gotowi do podjęcia takiego wyzwania. Już niedługo nasza firma wchodzi na giełdę, więc ta sytuacja się zmieni. Ale teraz chyba nie byłaby to łatwa sprawa. Mój mąż zawsze był osobą decydującą, koordynującą wszystko, dlatego nie może chorować. Alveo nam to umożliwia. My po prostu jesteśmy zdrowi.

A w jaki sposób tak duża działalność wpływa na

sytuację rodzinną?

Rodzina jest pierwszym piorunochronem. Gdy prowadzi się biznes klasyczny, nie ma możliwości zostawiać problemów firmy poza domem. Jeśli coś nie idzie w pracy, to siłą rzeczy przenosimy te sprawy do domu. Codziennie widzę, jak mój mąż analizuje zaistniałe problemy firmy, wielokrotnie w domu wraca do nich i szuka rozwiązań.

Czy myśli pani, że w biznesie klasycznym można odnieść sukces tak, aby nie przytłoczyć tego zdrowiem czy stresem?

Bardzo rzadko. Wśród moich znajomych większa część boryka się z podobnymi problemami.

Jakie znaczenie w klasycznym biznesie ma konkurencja?

Ma swoje dobre i złe strony. Dobre, bo ciągle staramy się być lepsi, musimy się rozwijać. W konwencjonalnym biznesie zatrzymanie się w miejscu powoduje, że faktycznie będziemy się cofali. Dlatego cały czas trzeba iść do przodu, a konkurencja zmusza nas do tego. Ale z drugiej strony konkurencja jest dla nas zagrożeniem. Może np. „podkupić” nam pracownika, który odejdzie z całą wiedzą, z całym dorobkiem pozyskanym w naszej firmie. To zdarza się często, bo ludzie cały czas przede wszystkim zwracają uwagę na swoje zarobki i jeśli ktoś proponuje im lepszą pensję, zmieniają miejsce zatrudnienia.

W Akunie tego nie ma...

Zgadza się. Nie ma tego obciążenia psychicznego. Nie musimy utajniać żadnych projektów. Nie musimy mieć zabezpieczeń w komputerze ani uczyć pracowników, jak zachować dyskrecję. Tutaj

im więcej wiemy, im więcej prześlemy naszym współpracownikom, tym lepiej dla nas i dla nich. Możemy więc dzielić się całą naszą wiedzą, bo z tego płyną obustronne korzyści.

Jak różni się jakość współpracy z ludźmi w biznesie klasycznym i w Akunie?

W biznesie klasycznym przez cały czas musimy od naszych pracowników wymagać, aby wykonywali powierzone im zadania.

Potem ich z tego rozliczamy. W Akunie każdy odpowiada za siebie. Niczego nie trzeba narzucać, ani kontrolować. Nie ma więc też stresu, który się z tym wiąże.

Czy w kontekście swoich doświadczeń w biznesie klasycznym uważa pani, że MLM pomoże pani zabezpieczyć dzieci podwójnie?

Tak. System rodzinny w Akunie daje nam możliwość dodatkowego zadbania o przyszłość naszych

czterech synów. Są w wieku 20, 24, 26 i 27 lat. Wszyscy realizują się (każdy w swojej dziedzinie), jednocześnie współpracując z Akuną. Rozumieją, że intensywne prace w Akunie przez kilka lat pozwoli wygenerować stabilny dochód, który umożliwi im rozwijanie ich zainteresowań i spełnianie marzeń.

■ Rozmawiała
Grażyna Michalik



Biznes XXI wieku na dwa głosy



HALINA

O zdrowiu

Podjmując decyzję o współpracy z Akuną, nie trzeba mieć żadnych środków na inwestycję. Największym kapitałem nie są pieniądze, ale ludzie, bo to jest biznes ludzi. Często duży potencjał drzemie w nas samych, tylko czeka, aby go uruchomić. My pomagamy ludziom zaspokoić najważniejsze potrzeby, czyli zdrowie fizyczne i zdrowie finansowe. W Akunie naszym zadaniem jest przekazywanie informacji, jak żyć w tym świecie, bo my się musimy tego nauczyć. W dzisiejszych czasach przeciętny człowiek bez suplementacji nie będzie mógł sprawnie funkcjonować. Dlatego uważam, że to jest biznes XXI wieku. Cały świat stawia na zdrowie. A szczególnie nasza firma, która związana jest z produktem dającym podwójne możliwości – zdrowotne i finansowe.

O ludziach

Ludzie chcą się z kimś identyfikować. Gdy na nas patrzą, od razu zadają sobie pytanie, czy ja też będę mógł. Im bardziej prosto, im jaśniej przekazemy informację na temat preparatu, tym jest większa szansa, że dotrze ona do dużego grona odbiorców. Wiele osób chce w trakcie prezentacji wypaść bardzo mądrze. Naśladują zielarzy lub lekarzy, zagłębiają się w szczegóły, a to do niczego nie prowadzi. Wiedza jest potrzebna, ale

Akuna to biznes partnerski oparty na rzetelnej informacji i dobrych relacjach międzyludzkich. Widziany oczami Haliny Mielczarek-Szynczewskiej, w Akunie na pozycji Vice Presidenta i jej męża – Jana Szynczewskiego, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

na każdym etapie inna. Na początek wystarczające są wiadomości podstawowe, czyli że skład jest jeden, system jeden. Mówmy prosto, bo wtedy łatwiej zrozumieć. Nie o to chodzi, aby uważano nas za naukowców. My jesteśmy normalnymi ludźmi, którzy chcą być zdrowi. Wiele osób chce dorównać lekarzom wiedzą, ale to jest niemożliwe. Na to trzeba lat studiów. Nasza praca polega na przekazaniu wiadomości o świecie, w jakim żyjemy, o tym, jak zadbać o zdrowie, bo my zajmujemy się promocją zdrowia. Pomagamy ludziom zmienić swoje życie pod każdym względem. Najważniejsze jednak, by obudzić w człowieku świadomość potrzeby picia preparatu, świadomość konieczności dbania o swoje zdrowie. Pracując w Akunie wykonujemy nowy zawód, który nazywa się promotor zdrowia. Na to składa się wiele czynników, nie tylko picie Alveo, ale również to styl życia, odpowiednie odżywianie, uprawianie sportu.

Częściej zwracamy uwagę na to, co jemy, co pijemy, czym oddychamy.

O przekazywaniu wiedzy

Wybieramy sobie ludzi do współpracy, a tak naprawdę przyciągamy się na zasadzie pewnego podobieństwa, systemu wartości i charakteru. Często słyszymy od ludzi na spotkaniach, że już wcześniej słyszeli o tej firmie, nawet pili Alveo, ale tak do końca nie wiedzieli, na czym to polega i jaki jest sens działania i firmy, i preparatu. To jest bardzo ważne, jak przekazujemy informacje o preparacie i o samej firmie. Pracujemy w Akunie od trzech lat i i od tego czasu nie zmieniliśmy naszych prezentacji. Bo i preparat się nie zmienił, i system się nie zmienił. Stworzenie sieci konsumenckiej, zniżki, to umożliwia picie preparatu w cenie zerowej. Akuna zapewniła nas o tym, że system się nie zmieni, dając nam audyt na jego niezmiennosc. Na naszych spotkaniach przekazujemy informację. Człowiek zostaje z tą informacją i sam podejmuje decyzję, co z nią dalej zrobić. Nasza rola polega na tym, żeby przekazać wiedzę precyzyjnie, tak, żeby rozbudzona została świadomość potrzeby picia tego preparatu i przekazane nasze doświadczenie biznesowe. A że ten biznes jest biznesem bardzo pięknym i etycznym, to dzięki niemu stajemy się lepszymi ludźmi, a to, dlatego, że widzimy, jak na naszych oczach drugiemu człowiekowi zaczyna działać się lepiej. Każdy, kto nawet nie miał doświadczenia w biznesie, może się tutaj sprawdzić i osiągnąć sukces. Na początku drogi pomoże mu sponsor. To jest wielka odpowiedzialność za

drugiego człowieka, wprowadzić kogoś do tej firmy. Sponsor to jest taka osoba, która powinna w każdym punkcie tego biznesu pomóc, pokazać, nauczyć. To nie sztuka kogoś wprowadzić i sprzedać jeden preparat, to nie na tym polega ten biznes. Sztuką jest pomóc człowiekowi w tym pierwszym, najtrudniejszym etapie, żeby miał ten preparat w cenie zerowej. A potem, gdy ta osoba już pokocha preparat, to dalej, z tą miłością, będzie przekazywać informację następnemu człowiekowi.

O wrażliwości

Zyskujemy zdrowie, pieniądze, ale bardzo dużym zagrożeniem w dzisiejszych czasach jest stres. W tej pracy można uniknąć stresu. Są takie sytuacje, gdy przychodzi ktoś i mówi: – Dziękuję pani, pomogła mi pani, podarowała mi pani 10, 20 lat życia. To nic innego, jak miód na nasze serce. My praktycznie zmieniamy człowiekowi życie, dajemy mu szansę. Jeśli ta osoba podejmie dobrą decyzję, to w bardzo krótkim czasie jej życie zmieni się pod każdym względem. W ludziach następuje totalna metamorfoza. Ale co się zmienia? Człowiek jest bardziej odważny, spokojny? Człowiek uwierzył w siebie, że może wpłynąć na życie drugiego człowieka, zmienić jego życie. Wtedy staje się bardziej wrażliwy na wszystko, ale jednocześnie silniejszy. On, który niedawno sam potrzebował pomocy.

O sukcesie

Największy sukces, to sukces drugiego człowieka. Bo co my tak naprawdę robimy? Pomagamy ludziom w odzyskaniu zdrowia i równowagi finansowej. W tej firmie jest sporo osób, które

Halina Szynczewska

urodziła się 16 czerwca 1961 r. w Zduńskiej Woli. W tym mieście, a właściwie tuż obok, do dziś mieszkają oboje z mężem. Ma wykształcenie niepełne wyższe – studiowała kulturoznawstwo. Nim rozpoczęła współpracę z Akuną, przez dwanaście lat prowadziła własną działalność gospodarczą – sieć sklepów odzieżowych. W Akunie jest od 3,5 roku. Po roku pracy w Akunie zlikwidowała sklepy. Nominację na Vice Presidenta otrzymała w grudniu 2004 r. Jej życiową pasją jest praca w Akunie, ale kocha również podróże, dużo czyta.

nie weszłyby do systemu MLM, gdyby nie Akuna. Bo nie trzeba żadnych specjalnych szkół skończyć, żeby pojąć materiał, który jest przyswajalny dla każdego człowieka. Bo tutaj jest jeden genialny produkt. Produkt, który jest bardzo prosty i każda osoba, która zechce go rozpowszechnić, na początek musi się tego nauczyć na pamięć, jeśli jeszcze nie jest w stanie tego zrozumieć. Są firmy, które mają w swojej ofercie całą gamę produktów, o każdym z nich jest oddzielna wiedza, której trzeba się nauczyć. Zawsze mówimy, że w naszej firmie są trzy najważniejsze etapy, żeby osiągnąć sukces. Po pierwsze – pij, po drugie – poczytaj i po trzecie – podziel się tym, co się dzieje z tobą. My nie mówimy kup, sprzedaj. Jeśli to zrobimy prawidłowo i przy pomocy sponsora, ten biznes robi się sam. ▶



JAN

O zdrowiu

Żyjemy w takich czasach, że najważniejszym produktem jest informacja. Myślę, że informacja o Akunie to jest news na rynku wellness. Branża ta zaczęła być popularna 15 lat temu na zachodzie, a w Polsce jest od kilku lat. Akuna natomiast jest w Polsce od pięciu lat. Jeśli w Polsce jest 90 tysięcy ludzi, którzy mają podpisane umowy, wiemy, że kolejne 90 tys. tę informację przekazuje. Śmiałbym twierdzić, że największe sukcesy w Akunie odniosą ludzie, którzy spotkają się z tą firmą za 4, 5 lat, bo oni nie będą musieli szukać odbiorców. To odbiorcy będą szukali ich. Oni będą rozpoznawani, np. po samochodach. To tak, jak z cukiernikiem. Dziadek był cukiernikiem, ojciec był cukiernikiem, i teraz on jest. Ale na to, żeby był rozpoznawany, pracowały wcześniej dwa pokolenia. I teraz, do kogo idziemy na pączki? Do Bliklego. A do kogo idziemy po suplementację? Do Akunowców.

O ludziach

Struktura pracy porządkuje kontakty między ludźmi. Nie ma dużych przepaści między nimi ani w zakresie wiedzy, ani doświadczenia, razem się rozwijają. Pod warunkiem, że chcą się rozwijać. Ktoś powiedział, że najtrudniejszy rodzaj pracy to praca z ludźmi. Są różne temperamenty, różne osobowości. W MLM jest tak, że my decydujemy, z kim chcemy pracować i to jest największa wartość dla każdego człowieka, bo jeśli ja nie chcę z kimś pracować, nikt mnie do tego nie zmusi. Pracujemy z tymi, którzy chcą pracować, którzy chcą się uczyć, to daje wielki komfort psychiczny. Jednak wciąż jesteśmy obciążeni balastem wcześniejszego ustroju. Ludzie się boją nowości,

boją się zaważyć o lepsze życie. Nikt nas nie edukował, ani w domu, ani w szkole, ani na studiach nikt nam nie mówił, że życie tak naprawdę zależy od nas. Nikt nam nie uzmysławiał, że my decydujemy o tym, jacy tak naprawdę jesteśmy, jak nasze życie wygląda. Sami musimy to odkryć, do tej wiedzy dojrzeć, a to nie jest niesamowicie ciężka praca. Musimy się zacząć zmieniać. Zmienić sposób myślenia. Ludzie, rozpoczynając pracę na etacie, dostają kilka stron tzw. „zakresu obowiązków”, a wynagrodzenie często nie przekracza tysiąca złotych. W Akunie po prezentacji dostają kartkę, na której jest napisane: „Pij, poczuj i poleć”, a na dole jest informacja, że dochody są nieograniczone.

O przekazywaniu wiedzy

Wszystkie uwarunkowania ekonomiczne na całym świecie przechodzą różne transformacje. Mieliśmy erę pańszczyzny, erę kapitalizmu. Była era produkcji, era handlu, w tej chwili żyjemy w erze usług. Najbardziej prawdopodobne jest to, że następną formacją ekonomiczną będzie MLM, czyli zamiast produktu, będziemy sprzedawać informacje. My sprzedajemy informacje, nie sprzedajemy produktu, bo każdy ma dostęp do hurtowni firmy Akuna, może sobie podpisać umowę konsumentką, wziąć kartę stałego klienta i mieć produkt po cenie jak najniższej. My korzystamy w MLM z produktów najwyższej jakości, z produktów nieosiągalnych na półkach sklepowych. Część ludzi skorzysta z systemu MLM na zasadzie konsumpcji bezpośredniej, ale część na bazie tych produktów postanowi zbudować sobie własną niezależność finansową. Ale nie wszyscy. Tak, jak nie wszyscy będą

piekarzami, czy nauczycielami. Ale uczestnikiem sieci marketingowej jest praktycznie każdy, bo idziemy do hipermarketu, czy restauracji sieciowej i kupujemy produkt, z taką różnicą, że z tego nic nie mamy. A w firmie Akuna z tego, że jesteśmy konsumentem, mamy wymierne korzyści.

O wrażliwości

Wiedzę trzeba uzupełniać o wciąż nowe elementy. Mam na myśli wiedzę na temat MLM, to kopalnia informacji. Wiedza jest ważniejsza niż pieniądze. Wiedza i świadomość idą w parze. Ale najważniejsze jest doświadczenie, jeśli ktoś zrozumie działanie preparatu, sam zacznie go pić. Jeśli zobaczy rezultaty, zyska coś bezcennego, czyli doświadczenie własne. Na każdym spotkaniu mówię: „Proszę was, ludzie kochani, nie sprzedawajcie innym preparatu Alveo, sprzedawajcie im informacje na temat produktu, na temat profilaktyki zdrowotnej, na temat programu zniżek”. Najbardziej cennym produktem czy surowcem jest informacja, ci, co mają informację mają władzę, mają pieniądze, gdybym miał informację, że jutro będzie krach na giełdzie, to bym jutro wycofał pieniądze. A my ludziom dajemy właśnie informację, przeciw udział w naszych spotkaniach nic nie kosztuje, oni tylko mogą zyskać. Informacja jest na dzisiejszym rynku najwyższym cenionym produktem. Wystarczy zobaczyć ile jest programów informacyjnych. My sprzedajemy informację jak być zdrowym, pięknym, bogatym i szczęśliwym.

O sukcesie

Od 3 lat, odkąd Janusz Gabryniowski przekazał nam wiedzę o preparacie, sami ją przekazujemy, nawet używamy tych samych słów, złasz-

Jan Szczepkowski

urodził się 20 listopada 1952 r. w Wieluniu, w pobliżu Zduńskiej Woli. Wykształcenie, podobnie jak żona, niepełne wyższe. Przed Akuną prowadził biuro rachunkowe, kilka punktów dorabiania kluczy, zakład wyrobu pieczętek, szwalnię. W Akunie jest od trzech lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Po półtora roku pracy w Akunie zamknął „swoje interesy”. Jest zapalonym brydżystą i wędkarzem. Czyta dużo książek i uwielbia jazdę na rowerze. Ma dwoje dzieci z pierwszego małżeństwa – Kubę (27 lat) i Kasię (23 lata). Halina i Jan budują własny dom, obok którego mają ogromny las i stawy; w przyszłości będzie to wspaniały teren do rekreacji.

cza przy mówieniu o preparacie i programie zniżek. Ale szkolenia z menadżerami są to innego rodzaju spotkania i tam mówimy o technikach, o pracy z listą, o sposobach organizacji pracy. Bardzo ważna jest duplikacja, nie da się mówić o tym samym za każdym razem w inny sposób. To tak, jak z wbijaniem gwoździ; trzeba wziąć gwoździe, młotek, deskę i wbijać, ale jak zaczniemy przygotowywać do tego oprzyrządowanie, to zajmie nam lata, a wbicie gwoździa trwa zaledwie sekundę. Trudno mówić na pierwszym spotkaniu informacyjnym o tym, jak zostać Vice Prezydentem. Trzeba omówić preparat - to podstawa i pokazać, w jaki sposób rozpocząć prezentację. Początek jest najważniejszy. Trzeba umieć zainteresować, pomóc podjąć decyzję. A jeśli już ktoś podejmie decyzję, to poświęćmy mu mnóstwo czasu - tyle, ile potrzebuje.

■ Katarzyna Piotrowska

Dbamy o nasze życie

Leszek Dobroć z Masłowic, koło Wielunia przez dwadzieścia lat był listonoszem. Oprócz tego zajmował się medycyną naturalną i ziołolecznictwem. Razem z żoną Katarzyną prowadzą ekologiczne gospodarstwo. Dzięki wiedzy, jaką posiadają, nigdy nie mieli problemów zdrowotnych ani finansowych.

Zioła zbierałem już jako czterolatek – wspomina Leszek – razem z prababcią, która nauczyła mnie, jak je przechowywać i jak stosować. Była skarbnicą wiedzy na temat medycyny naturalnej i ziołolecznictwa. Zawsze powtarzała, że profilaktyka opłaca się dużo bardziej od leczenia. Dzięki jej wiedzy, w naszym domu rodzinnym nikt nie chorował. Poza tym prababcia

nauczyła mnie zaradności – pokazała mi, że zioła można także sprzedawać. W ten sposób zarabiałem moje pierwsze pieniądze.

Dodatkowy dochód

Czterdzieści lat później, gdy Leszek ma już swoją rodzinę, nauki i rady prababci są nadal aktualne. Zarówno te dotyczące zdrowia, jak i te dotyczące przedsiębiorczości.

Leszek przez dwadzieścia lat pracował na poczcie jako listonosz. Zarabiał mało, ale jego rodzina nie narzeka na biedę.

– Mamy sześcioro dzieci – mówi. – Moja żona, Katarzyna, zajmuje się domem, nigdy nie pracowała zawodowo. Z jednej pensji nie bylibyśmy w stanie się utrzymać, dlatego zawsze poszukiwałem sposobów na dodatkowy zarobek. Pamiętam słowa prababci, która mówiła, że jak ktoś chce pracować, to zawsze sobie poradzi.

Leszek postanowił wrócić do zainteresowań z lat dzieciennych. Poszerzył swoją wiedzę na temat medycyny naturalnej, poznał metody feng shui i radiestezji, zrobił uprawnienia masażysty.

– Wiedziałem, że w ten sposób będę mógł pomagać ludziom, lepiej zadbam o zdrowie swoich najbliższych, a przy okazji będę miał dodatkowe źródło dochodu.

Ekologiczne życie

Razem z Katarzyną Leszek prowadzi ekologiczne gospodarstwo.

– Dziś praca rolnika nie jest już taka ciężka jak kiedyś. Technologia, maszyny i sprzęty rolnicze ograniczyły pracę ludzi. Dawniej trzeba było kosić kosą, dziś nikt nie wyobraża sobie żniw bez kombajnu. Z drugiej strony, musimy mieć świadomość, jaką cenę płacimy za ten rozwój cywilizacyjny. Gleba jest wyjałowiona, bo rolnicy stosują sztuczne nawozy i opryski, więc żywność pozbawiona jest wartości odżywczych. Na uprawy i zioła dodatkowy wpływ ma zanieczyszczone powietrze, spaliny samochodów. Aby to zauważyć, wystarczy zaparzyć herbatę z mięty, która rosla przy ruchliwej ulicy i z takiej, którą wyhodowaliśmy sami, w ogródku.

Różnica jest ogromna.

Kiedyś piliśmy wodę ze studni, dziś pijemy taką, która zawiera chlor, z wodociągów. Rośliny podlewane chlorowaną wodą nie rosną, zwierzęta nie chcą jej pić.

A my pijemy, nie zastanawiając się nad tym, jak bardzo nam szkodzi. Wniosek nasuwa się sam – czasem zwierzęta rozumieją więcej niż ludzie. W tej sytuacji nie jesteśmy jednak bezsilni.

Są sposoby, aby zmniejszyć wpływ tych negatywnych czynników na zdrowie ludzkie. Ale nie wystarczy nam do tego wiedza ze szkoły. Musimy rozwijać w sobie mądrość życiową, bacznie obserwować świat wokół nas i na bieżąco dostosowywać się do zmieniających się warunków.

Musimy mieć świadomość tego, że mamy wpływ na nasze zdrowie i życie. Taką wiedzę staramy się przekazać naszym dzieciom. Uczymy je, że nie można mieć pretensji do lekarzy, jeśli samemu nie dba się o swoje zdrowie. Muszą wiedzieć, że człowiek ponosi odpowiedzialność za swoje życie, może mieć na nie wpływ, tylko musi działać. Zawsze znajdzie się sposób, aby zwiększyć swoje dochody. Trzeba tylko chcieć.

W swoim gospodarstwie Leszek i Katarzyna używają jedynie nawozów naturalnych, więc ich uprawy są zdrowe, mają witaminy i mineralny. Ekologiczna uprawa ziemi daje im dodatkową korzyść – naturalne produkty są bardzo poszukiwane na rynku, dlatego nigdy nie mieli problemu ze sprzedażą plonów, a gospodarstwo przynosi spore dochody.

– Mamy jednak świadomość tego, że właściwe odżywianie to dopiero pierwszy krok w trosce o dobre zdrowie – wyjaśnia Leszek. – Od piętnastu lat



stosujemy suplementację. Dbamy o odpowiednią ilość snu. Uprawiamy sport. Ja od dziecka interesuję się lekkoatletyką, do tej pory biegam w zawodach Poczty Polskiej, reprezentuję swój oddział.

Akuna

W czerwcu 2004 roku Leszek odwiedził kolega, Robert Sewerynek. Potrzebował rady. Miał ze sobą preparat Alveo, ale nie posiadał pełnej informacji o nim i nie wiedział, czy może go stosować.

– Do tej pory poznałem wiele rzeczy, które były ukierunkowane na to, aby nasz organizm odżywić, a nie znałem jednak preparatu, który miałby organizm oczyścić – mówi Leszek. – Postanowiłem nabyć Alveo dla dzieci, ale Robert miał tylko jedną butelkę. Szukając informacji o preparacie, dotarliśmy do państwa Szynczewskich. Po spotkaniu z nimi podjąłem decyzję, że będziemy pić preparat całą rodziną. Początkowo nabycie ośmiu butelek było dla nas dużym wydatkiem. Jednak program zniżek Akuny dał nam możliwość picia Alveo taniej.

Aby móc z tego skorzystać, Leszek organizował systematycznie jedno spotkanie dziennie.

– W trakcie mojej pracy listonosza poznałem wielu ludzi, którzy mieli problemy ze zdrowiem. Wśród moich znajomych było również wiele osób, które tak jak ja stawały na profilaktykę. Wiedziałem, że ten preparat ich zainteresuje. Już po miesiącu wszyscy domownicy mieli preparat za darmo. Dzięki Leszkowi współpracę z Akuną rozpoczęli również dwaj jego koledzy – listonosze.

– Reszta się przygląda – mówi Leszek. – Ja nikogo



nie namawiam, pomagam tym, którzy chcą.

W styczniu 2005 Leszek uzyskał nominację na pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej, a jego żona Kasia w marcu tego samego roku. – Wtedy podjąłem decyzję, że zrezygnuję z pracy na poczcie – mówi. – Dochody z Akuny już dawno przewyższyły wynagrodzenie listonosza, więc poprosiłem

o bezpłatny urlop. Zależało mi na tym, aby nie zwalniać się, bo nadal mogę reprezentować pocztę w zawodach sportowych.

Dzięki możliwościom, jakie daje współpraca z Akuną, moja rodzina zaczęła cieszyć się finansową stabilizacją. Zrobiliśmy remont domu. Skorzystaliśmy z Promocji Auto. Dla mnie bardzo ważne jest to, że

po tylu latach pracy mogę w końcu zabezpieczyć przyszłość swojej rodziny. Z czasem chciałbym mniej pracować fizycznie i więcej zarabiać. Poza tym Alveo jest odpowiedzią na moje poszukiwania. Teraz mam pewność, że robimy wszystko, co w naszej mocy, aby właściwie zadbać o zdrowie.

■ Grażyna Michalik



Jak odżyły marzenia



Była zafascynowana Alveo i tym, co się działo wokół niej. Czula, że wkracza na jakąś nową drogę, zupełnie niezwykłą. Halina Kochaniecka miała ochotę krzyknąć, żeby cały świat wiedział, że jest coś takiego, jak Alveo.

Szczęśliwe ogłoszenie

W tym czasie przytrafił się Kochanieckim niesamowity zbieg okoliczności.

– Od pewnego czasu chcieliśmy kupić samochód – mówi Jacek. – Przeglądaliśmy ogłoszenia, jedno po drugim. Nie mogliśmy trafić na nic ciekawego. Na jeden z anonsów żona zwróciła szczególną uwagę i naciśkała, by to tam zadzwonić. Zadzwoniłem. Właściciele wozu bardzo zależało, żeby go szybko sprzedać, bo czekał na nią już inny, nowusieńki (jak się potem okazało Ford Mondeo z Akuny).

Zależało jej tak bardzo, że już w trakcie rozmowy telefonicznej spuściła cenę o 5 tys. Halinka rzekła: „Jedziemy obejrzeć ten wóz!” Jakie było nasze zdziwienie, gdy oglądając auto, zauważyliśmy w bagażniku kartony z napisem: Akuna! Ania Łosik (od której wtedy kupili „szczęśliwy samochód”) jest dziś ich sponsorem.

I przyjaciółką. Jeszcze tego dnia opowiedziała im wszystko o preparacie. Jego właściwościach i systemie zniżek, dzięki którym mogą pić go taniej.

Pokazała zasady działania i pomogła zbudować początki grupy konsumenckiej. Halina szybko przekroczyła próg cennika i została Liderem, a potem Liderem Dywizji. Dzięki pomocy Antoniego Cieślaka i Ani Łosik obydwójce, Halina i Jacek, na ubiegłorocznej gali w Wiśle odebrali swoje nominacje na Dyrektorów Sieci Regionalnej. Na tej samej gali Halina od firmy Auto-Boss odebrała kluczyki od swojego wymarzonego nowego Forda Modeo.

Nowa droga

– Ogarnął nas wtedy taki entuzjazm! – opowiada Halina. – Byłam zafascynowana Alveo i tym, co się działo wokół mnie. Czulałam, że wkraczamy na jakąś nową drogę, zupełnie niezwykłą. Miałam ochotę krzyknąć, żeby cały świat wiedział, że jest coś takiego jak Alveo. Gdy słyszałam, że jakaś matka daje swemu dziecku antybiotyki, one nie pomagają, ale ona nie widząc żadnego innego rozwiązania, pakuje je dziecku na siłę – byłam przerażona. Wiedziałam, jakie to spustoszenie może wywołać w organizmie. Czulałam, że mając

Ten koszmar, ten ból, który kiedyś przeżyła, to na szczęście są tylko wspomnienia. W ciągu kilku dni Halina Kochaniecka przeszła swój najgorszy czas w życiu. Ludzie mówili, że niemożliwe jest, by wytrzymać taki ból. Ale wytrzymała. Lekarzom, którzy ją operowali, powiedziała: „Mam trzy córki. Muszę żyć”.

Usunięty kiedyś woreczek żółciowy sprawił, że zostały zatkane przewody żółciowe. Spadek wagi ciała, złe samopoczucie, bóle po jedzeniu. Skierowano ją do szpitala. Lekarze zdecydowali się poddać ją operacji. Problem był jeden. Halinie, która cierpiała od 20 roku życia na astmę oskrzelową, nie można było podać środków znieczulających. Mogłyby spowodować poważną reakcję alergiczną. Postanowiono wykonać zabieg ERCP metodą gastrokopii. Bez

znieczulenia... Można powiedzieć, że to, co przeszła tam, na sali operacyjnej nie jest możliwe do wytrzymania. Pomogły chyba tylko modlitwy zakonników, mama z Nieba i cud. Wyczerpana, słaba wróciła do domu. Z uszkodzoną trzustką. Organem, który się nie regeneruje. Była chuda, wypadły jej włosy, nie miała na nic sił. Mogła jeść jedynie płatki na wodzie, bo ich zjedzenie wywoływało najmniejszy ból. Któregoś dnia koleżanka pokazała jej ulotkę preparatu Alveo. Mieszanka ziół pomogła kiedyś jej kuzynce, która walczyła z nowotworem. Halina bała się, ale korciło ją, by spróbować preparatu. W końcu zdecydowała się na zioła. Spróbowała najpierw tyczek, i drugi, a że nic złego się nie stało, wypila jedną dawkę. Później kolejne. I następne. Po dwóch tygodniach zniknęły bóle po jedzeniu!

świadomość, co to znaczy prowadzić zdrowy styl życia, mogą pomóc innym. Któregoś dnia moja córka Ania powiedziała mi, że jej kolega używa w szkole inhalatora, takiego jak kiedyś mój. Chłopak, jak ja, borykał się z astmą. Postanowiłam skontaktować się z mamą tego chłopca i pokazać jej Alveo. Żeby choć spróbowała. I udało się. Ewa przychylnie podeszła do informacji, jakie jej przekazałam. Dziś pije Alveo nie tylko jej syn, ale i ona, bo miała kłopoty z nadciśnieniem i cukrzycą. Jest już Liderem, z zapalem pomaga innym i ma plany biznesowe. To już dwa lata, jak Halina i Jacek Kochaniieccy działają w Akunie. Wcześniej oprócz zawodowej pracy Jacka prowadzili sklep, firmę, nawet hodowlę szynszyl, ale problemy zdrowotne Haliny sprawiły, że nagle pojawiły się kłopoty finansowe. Szybko popłynęły wszystkie oszczędności i zaczęło być im ciężko. Ale nawet nie dyskutowali o tym. Wiedzieli, że zdrowie jest najważniejsze i dla ratowania zdrowia trzeba poświęcić wiele, może i wszystko. Teraz nie muszą już niczego stawiać na szali.

Dobrodziejstwo natury

Praca w Akunie dodała im nie tylko wiary, że wszystko jest możliwe, dodała też skrzydeł, zwłaszcza Halinie. Jacek pracował w nadleśnictwie, miał swój las, pasję życia. Ale Halina nigdy nie miała pracy, która by ją satysfakcjonowała. – Prowadziłam dom, wychowywałam córki i to była ogromna radość, ale czasem marzyłam też o pracy, dzięki której mogłabym się spełnić – wyznaje. – Chciałam być aktywna i czułam, że Akuna może dać mi taką szansę.

Czułam, że to będzie dla mnie oznaczać przede wszystkim wyjście do ludzi. A tego mi brakowało. I tak się stało. Mogłam wreszcie zrobić coś dla siebie. I nasz świat zaczął nabierać kolorów. Odzyskałam marzenia. Dziś robię to, co kocham i pomagam innym spełniać ich pragnienia. – Mnie – leśnikowi łatwo było zrozumieć sens działania preparatu – tłumaczy Jacek. – Bo to są zioła, coś, co wynika z dobrodziejstwa natury. Ale najbardziej cieszyłem się, że żona rozkwitła. Widziałem, że jest w swoim żywiole. Ich sytuacja finansowa z dnia na dzień zaczynała być coraz lepsza. Uważali, że to niesamowite – praca, która daje i radość, pieniądze i zdrowie. Sobie i innym. Znowu odżyły marzenia. Te najważniejsze dotyczą przyszłości dzieci. Żeby mogły uczyć się, studiować i żeby to oni, rodzice mogli im pomóc w realizacji ich planów. – Czy to nie jest straszne, jeśli na studia dla dziecka zabraknie miesięcznie tysięcy złotych? Jeśli byłaby to jakaś wielka kwota np. 100 tysięcy, to

może co innego – trudno! ale jeśli z powodu takich kilkuset złotych ma się zawalić czyjś świat, to byłoby straszne – uważa Jacek. – A tych pieniędzy tak często brakuje w domach. Ja nie chciałbym już nigdy stawać przed takimi wyborami. Cieszę się, że przed naszymi dziećmi Europa naprawdę stanie teraz otworem.

Biznes partnerski

– Akuna pozwala nie rezygnować z niczego – dodaje Halina. – Daje poczucie wolności. Wszystko zależy od nas. Sami decydujemy, ile pracujemy, jak i z kim. Mamy ogromne szczęście, że możemy uczyć się tego od przyjaciół, takich jak Ania Łosik i tak wspaniałych nauczycieli jak Antoni Cieślak, z którymi mamy stały, bezpośredni kontakt, ale też od Ryszarda Cybulskiego, który swoimi wykładami dodaje nam skrzydeł. To, co dla nas ważne w tej pracy, to atmosfera. Pełen komfort. Nie ma przymusu, pracuje się z ludźmi, którzy chcą pracować i z tymi, których się lubi. Akuna zbliżyła nas do siebie jeszcze

bardziej jako małżeństwo – śmieje się Halina. – Mamy wspólne cele, idziemy tą samą drogą, w jednym kierunku. Jesteśmy tak blisko, że już bliżej się nie da. Wciąż dziękujemy za ten preparat. Komu? Chyba Opatrzności. Bo Akuna spada na człowieka zawsze w najbardziej odpowiednim momencie życia. Dla nas to był na pewno właściwy czas. Poszukiwaliśmy i zdrowia, i pieniędzy. Do tej pory prowadziliśmy różne ryzykowne inwestycje przy niewielkim zysku. A Akuna jest bez ryzyka, bez wkładu, bez potrzeby wynajmowania lokali i wielu trudności, którymi obarczone są inne przedsięwzięcia. Nie ma żadnych minusów, dlatego podjęliśmy decyzję, by się w tę działalność zaangażować. A najważniejsze jest to, że cały czas mamy wsparcie górnej linii sponsorowania. Zawsze otrzymujemy pomoc i cenne wskazówki. Jeden na drugiego może liczyć, nikt tu nie jest sam. Bo Akuna to nie jest biznes pojedynczych ludzi, to biznes partnerski.

■ Zofia Rymszewicz



Za pojęciem „decyzja” kryje się wiele aspektów – mówi Ryszard Cybulski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta – między innymi naszkicowanie planu działania, umiejętność przewidywania skutków i odpowiedzialność za konsekwencje swoich działań.



Zacznijmy od tematu – co to jest decyzja?

Pod pojęciem „decyzja” kryje się wiele aspektów. Podjęcie decyzji, jak często się myśli, to nie jest podpisanie umowy czy stwierdzenie: zajmę się tym. „Decyzja” oznacza: wiem, co chcę robić i jaką pracę będę musiał wykonać, wiem, czego muszę się nauczyć, wiem, jakie wynikają z tego skutki, zaczynam budować biznes i jestem gotowy na przyjęcie konsekwencji. Najlepszy przykład, dla porównania, to decyzja o posiadaniu dziecka. Zanim ją podejmiesz, myślisz o tym, czego ono będzie potrzebowało, jakie warunki musisz mu zapewnić. Trzeba wziąć pod uwagę to, że może być lub urodzić się chore. Należy mieć świadomość, że trzeba mu ofiarować poczucie bezpieczeństwa i możliwości rozwoju – na który będą potrzebne czas i pieniądze. Jeśli ludzie nie podejmują świadomej decyzji o posiadaniu dziecka, może to niekiedy prowadzić do dramatu. Sytuacja, do której nie jesteśmy przygotowani i której nie chcemy, zwykle rodzi jakieś nieszczęście.

Co jest podstawą podjęcia decyzji?

Wiedza i przewidywanie. Trzeba także mieć zarys metod działania – dokonać wyboru, w jaki sposób będzie się pracowało. Czy chcę manipulować ludźmi, czy ich prowadzić? Obie drogi są związane z konsekwencjami. Pierwsza skutkuje tym, że ludzie wcześniej czy później przestaną za nami iść, druga

Co to znaczy decydować?

– sukcesem, o ile mamy i rozwijamy w sobie pewne cechy.

Jakie trzeba mieć cechy, aby podejmować właściwe decyzje?

Należy być świadomym, co nasza decyzja oznacza dla innych ludzi. Jeśli nie jest się zorientowanym na innych, w tym biznesie nie osiągnie się sukcesu. W życiu działamy na pewnych poziomach przywództwa – na najniższym ludzie robią coś, ponieważ im każesz, a oni muszą, na najwyższym – idą za tobą, ponieważ jesteś – tworzysz taką aurę, że oni chcą przy tobie być, nawet jeśli jesteś daleko. W MLM naczelną zasadą jest inspirowanie innych, by zostali liderami, którymi sami jesteście. Przy podejmowaniu decyzji o współpracy należy zdać sobie sprawę z tego, że mamy kształcić przywódców tak, aby oni kształcili innych oraz pomagać ludziom. Twój partnerzy biznesowi muszą chcieć z tobą pracować. Tutaj nie ma żadnego aparatu przymusu, nie ma wyznaczania komuś zakresu obowiązków. Należy stać się człowiekiem, za którym pójdą inni. Trzeba to koniecznie wziąć pod uwagę podczas podejmowania decyzji.

A jaki cel, a może marzenie powinno przyświecać podejmowaniu decyzji?

Wyznaczenie celu i realizacja marzeń są podstawowymi sprawami przy podejmowaniu decyzji. Cel

i marzenia ząbują się, ale cele zwykle są bardziej konkretne np. spłata długów. Powinniśmy wyznaczać je i realizować metodą małych kroków. Cele to po prostu coś, co musimy załatwić. Dzielimy je na krótko, średnio i długoterminowe. Najważniejsze jest jednak to, aby te krótkoterminowe były stosunkowo łatwe do osiągnięcia – nic tak nie frustruje, jak niezrealizowane sprawy. One sprawiają, że tracimy do siebie szacunek i blokują nas w działaniu.

A co z marzeniami?

Marzenia mogą być nieograniczone – wielki dom, podróż dookoła świata, itp. Działają one na podświadomość i motywują do działania. Warto być marzycielem.

Czy cele powinny się zmieniać z czasem?

Jak najbardziej. Oczywiście lepiej przyspieszać realizację planu, ale postępować rozsądnie. Ludzie często popadają w pułapki „luksusu”. Na przykład – zgodnie z planem kupują sobie samochód – ale taki, na który ich nie stać i spłacają go z trudem. Takie łaknięcie sukcesu nie przynosi dobrych skutków. Jak mawiał Kiyosaki – „Bogaci kupują sobie luksusy na końcu, biedni na początku”. Trzeba myśleć na wyrost – jak spłacę raty, ile na nie będę musiał wydać, z czego zrezygnować i czy tego właśnie chcę. Podobnie w Akunie – możemy postawić sobie cel

– np. za pół roku będę miał 6 dywizji, ale jednocześnie trzeba zorientować się, jak zrobili to inni i uczyć się od lepszych.

Pomówmy o planowaniu. Jaka jest jego rola w podejmowaniu decyzji?

Planowanie jest jedną z części składowych decyzji. Brak planowego podejścia – czy wizualizacji, jakie niektórzy sobie robią, sprawia, że nie wiadomo, od czego zacząć. Plan ułatwia działanie. Najlepszy jest po prostu zwykły, papierowy kalendarz. Podejmując decyzję, trzeba sobie zdać sprawę z tego, że nasze życie się zmieni. Będziemy musieli planować i organizować sobie czas na spotkania, prezentacje i, oczywiście, przebywanie z rodziną.

A jak wygląda sprawa pracy nad sobą?

Podejmując decyzję, świadomie przyjmujemy wyzwania pracy nad sobą. Lider nie jest w stanie powiedzieć wszystkiego, w związku z tym trzeba czytać, patrzeć, jak inni budowali kapitał, korzystać z ich doświadczeń, czerpać inspirację i stawać się jej źródłem. To wszystko jest konsekwencją podjętej decyzji.

Podsumujmy więc. Co się składa na podjęcie decyzji?

Podejmowanie decyzji to sekwencja zagadnień, które trzeba koniecznie przemy-

śleć: widzę, co mam, wiem, co chcę osiągnąć, jakie mam cele i marzenia, wiem, jaką mam osobowość, czego się muszę nauczyć, nad czym muszę popracować, jakie materiały – narzędzia pracy muszę zebrać, co przygotować, wiem, jak to wpłynie na moją rodzinę, gdzie się z konsekwencja- ▶

Ryszard Cybulski

urodził się 11 grudnia 1950 roku w Szczecinie. Nim trafił do Akuny, wykonywał wiele zawodów. Pracował jako nauczyciel muzyki i języka angielskiego, był wykładowcą w Akademii Muzycznej w Poznaniu, założył własną szkołę języka angielskiego i ją prowadził, a jednocześnie był asystentem dyrygenta w Chórze Politechniki Szczecińskiej. Pracował też jako agent ubezpieczeniowy, menadżer i szkoleniowiec.

Umowę z Akuną podpisał w 2002 roku, a w listopadzie 2005 otrzymał nominację na Vice Presidenta. Jego żona Basia jest Dyrektorem Sieci Regionalnej, syn Maciej jest na tej samej pozycji, a syn Piotr jest Liderem Dywizji. Córka Ala – oczko w głowie całej rodziny – uczy się w II klasie gimnazjum. W wolnym czasie Ryszard kocha... słodkie leniuchowanie, oprócz tego czyta książki, słucha muzyki, uwielbia podróże, a pasją Basi są prace ogrodowe.

mi – podejmuję decyzję: tak, chcę to zrobić.

Jeśli ktoś chce przede wszystkim rozwiązać swoje problemy finansowe, to czy osiągnie sukces?

I tak i nie. W MLM pieniądze nie pojawiają się od razu. W systemie nie chodzi bowiem o sprzedaż osobistą i zarabianie na marży. Sama kwalifikacja – 20 butelek – na to wskazuje. Można to łatwo przeliczyć – żeby zarobić około 2000-2400 złotych trzeba sprzedać 100 butelek, co wiąże się z ciągłym poszukiwaniem konsumentów, a tylko na początku może być to łatwe i szybkie. Co najważniejsze – to nie buduje biznesu MLM, a ogranicza się do klasycznego handlu. A od tego chcemy uciec. Tam też można osiągnąć sukces, ale o wiele trudniej. Pracujmy mądrzej, a nie ciężko.

Czy to oznacza, że na początku się nie zarabia?

Zarabia się, ale nie tak wiele, jak się oczekuje. Jeśli więc decyzja o współpracy z MLM jest podjęta po to, aby szybko wyjść z kłopotów finansowych, to zwykle kończy się rozczarowaniem. Pieniądze nie przychodzą od razu, jednak po pewnym czasie dochody są bardzo satysfakcjonujące i co najważniejsze, mają tendencje rosnące. Podczas podejmowania decyzji trzeba zdać sobie sprawę z tego, że najpierw trzeba zdrowo popracować – mając własną wizję biznesu, obserwować tych, którym się udało, spotykać się, doszkalać, szukać „źródeł energii”, którymi są dla nas ludzie sukcesu. Przy podejmowaniu decyzji o współpracy trzeba być świadomym, że na początku dobrze mieć jakieś źródło finansowania. Można zacząć budowanie struktury, utrzymując się na początku z marży lub z innej pracy zawodowej. Są ludzie, którzy podejmując decyzję, biorą

kredyt, kupując sobie w ten sposób czas na działanie. Jeśli zrobili to odpowiedzialnie i licząc się z konsekwencjami – po roku bez żadnego problemu spłacają go. Jeśli jednak nie podjęli tej decyzji odpowiedzialnie – czyli mając świadomość, że muszą ten czas przeznaczyć na intensywną pracę i rozwój, nie zrobili tego – znajdują się w bardzo trudnej sytuacji.

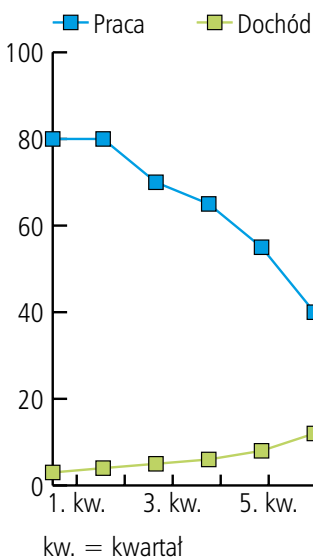
W jaki sposób współpraca z MLM zmienia naszą przyszłość?

Jest kilka aspektów. Jak już powiedziałem – zabezpieczaj ją. Większość ludzi nie jest odpowiedzialna i nie wybiega myślami w przyszłość. W „normalnej” pracy ludzie pracują po to, aby im na emeryturze było gorzej, ale nic z tym nie robią. Nikt nie myśli o tym, że może zachorować, może zdarzyć się jakiś nieprzewidziany wypadek. Przykład? Ktoś buduje dom, poświęcając wszystkie swoje

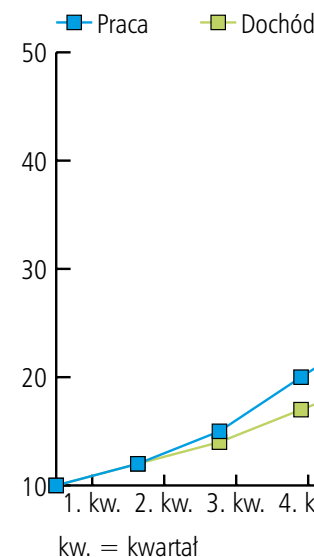
środki. Nie ubezpiecza go, bo nie chce wydawać na to pieniędzy będących ułamkiem wartości tego domu. Jeśli dom się np. spali – następuje tragedia. Cały dorobek życia w jednym momencie znika. A przecież były narzędzia bardzo znane i jednocześnie szeroko dostępne, aby się zabezpieczyć. Ludzie chcą, ale nie tworzą poczucia bezpieczeństwa, nie są zapobiegliwi. Trzeba zrozumieć, że podjęcie decyzji o współpracy z MLM wiąże się z tym, że nie zaczynam tylko zarabiać pieniędzy, ale tworzę zabezpieczenie dla siebie i swoich bliskich i jako Lider (przewodnik) uświadamiam to swoim nowym partnerom biznesowym. Lider buduje relacje między ludźmi. To drugi z wielu aspektów oddziaływania MLM na naszą przyszłość. Kto wie, czy nie najważniejszy?

■ Rozmawiała Katarzyna Mazur

MLM



Klasyczne zarabianie



Osiągnięcie dochodów w zależności od zdolności lub możliwości wykonywania pracy jest podstawową różnicą między pensją a dochodem w MLM. Utrata tej zdolności, to zasiłek z ZUS (renta, emerytura), ewentualnie pieniądze z oszczędności lub polisy na życie. Gdy się kończą, pozostaje ZUS. **Pracujemy ciężko przez całe życie tylko po to, żeby po przejściu na emeryturę było gorzej.** Wybudowany biznes MLM (czyt. rynek) to „dzieło”, od którego otrzymujemy „tantiemy”. **Zdolność wykonywania pracy nie będzie miała na to wpływu.**

Ryszard Cybulski poleca

W MLM powinniśmy się opierać na doświadczeniu innych. Źródłem takich informacji są między innymi książki. Ogólnie możemy podzielić je na trzy grupy:

- książki o biznesie
- książki o przywództwie
- książki o rozwoju osobowości

Pozycji na rynku jest wiele, ja wybrałem kilka i bardzo je polecam:

Biznes:

John Kalench „MLM marketing wielopoziomowy – dołącz do najlepszych”

„Uwierzyć w sens i skuteczne działanie marketingu wielopoziomowego. Co to znaczy?

To znaczy szanować jego naturalną strukturę. Jeśli uznasz klientów i niższe poziomy dystrybutorów jedynie za źródło dochodów, nie wyjdiesz na tym dobrze. Dostrzegają oni, że jesteś zainteresowany tylko sobą i opuszczą Cię. Jeśli jednak dojrzysz w tym wszystkim okazję do służenia i popierania innych, wtedy klienci i współpracownicy odczują to i więzi między wami się wzmocnią. Okazja do służenia i popierania innych. Chcę mocno podkreślić wagę tego stwierdzenia. Jeśli z całej książki zapamiętasz tylko to jedno zdanie, to i tak będziesz miał klucz do sukcesu w biznesie zwanym **Marketingiem wielopoziomowym**.(...)

Tak działać, aby z bogactwa korzystali inni. To jest to, co MLM może dla was uczynić”

John Kalench

To tekst z okładki tej mądrej książki, która powinna być elementarzem chcących rozpocząć niezwykłą przygodę z Multi-level-marketingiem. Pod koniec są pytania. To swoistego rodzaju spowiedź, którą niestety trzeba szczerze przeprowadzić. Czasem boli, oj, boli.

John Bremner „Profesjonalny NETWORK MARKETING”

„To świetna książka – żałuję, że to nie ja ją napisałem” Chris Pay, autor „Success Today”.

To chyba najkrótsza i najlepsza recenzja tej fascynującej książki. Niby o tym samym, co w poprzedniej pozycji, a czyta się jakby zupełnie coś nowego. Zdumiewające, jak wiele obliczy ma MLM, będąc jednocześnie jasno i prosto skonstruowanym biznesem.

Przywództwo:

Tutaj zdecydowanie polecam książki Johna C. Maxwella „Być liderem” i „Prawa przywództwa”

Liderem można być wszędzie: w rodzinie, w działalności zawodowej, w życiu społecznym. W każdej z tych dziedzin spotykamy ludzi, którzy wywierają wpływ na nasze postępowanie, postawy, decyzje, a w konsekwencji na to, jak się nam żyje. Rozwijanie w sobie cech przywódczych pozwala nam przejmować ster spraw w swoje ręce. Te książki mówią o tym przystępnym językiem. Zrobiły na mnie wielkie wrażenie, bo pojąłem, dlaczego w określonych sytuacjach ludzie zachowują się w określony sposób i jak poprzez swoje postępowanie mogą wpłynąć na pozytywne przemiany w ich życiu. Zrozumiałem też, na czym polega charyzma i ... wiele innych pożytecznych rzeczy.

Osobowość:

Dale Carnegie „Jak przestać się martwić i zacząć żyć” i „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”

Najgłębiej ukrytym fundamentem budowania biznesu opartego na MLM jest wiara w siebie. Stwierdzenia typu „ja się do tego nie nadaję”, „to trzeba chodzić i przekonywać” itp. są żywym przykładem lęków ukrytych w podświadomości, lęków przed odrzuceniem, lęków przed kontaktem z innym człowiekiem. Wielką cenę płacimy za rozwój wysokich technologii, gdzie relacje między ludźmi zastępują komputery, telewizja czy... wycieczki do hipermarketu. Nawet wtedy, kiedy odwiedzają nas znajomi, nie potrafimy wyłączyć telewizora, tylko go ściszymy, a w trakcie rozmowy rzucamy co chwila okiem na ekran. Autor fenomenalnie opisuje przyczyny, a potem daje proste celne rady, jak odwrócić te koszmarnie trendy i zacząć normalnie żyć. Znakomite książki.

Robert T. Kiyosaki „Bogaty ojciec, biedny ojciec” i „Kwadrant przepływu pieniędzy”

Namyślałem się chwilę, czy te książki umieścić w tym właśnie miejscu. I mimo że traktują niejako o biznesie, to jednak mądrze mówią o przemianie osobowości, o poszukaniu swego miejsca w życiu poprzez umożliwienie realizacji swoich marzeń. Szczególnie w „Kwadrancie przepływu pieniędzy” wyraźnie jest to uwypuklone. O tym, gdzie się znajdziemy, decyduje właśnie odwaga w podejmowaniu decyzji, zrozumienie stanu i miejsca, w jakim jesteśmy. „Kwadrant...” był punktem zwrotnym w moim życiu. Przewartościował moje podejście do życia i biznesu. Gorąco polecam.



**Jeśli jest pięknie,
chcemy zostać na
dłużej**

Co to oznacza być wolnym człowiekiem?

Dla mnie być wolnym, to mieć wpływ na to, co robię, jak robię, z kim robię. To właśnie możliwość osiągnięcia poczucia wolności skłoniła moją żonę i mnie do zawodowego zajęcia się Akuną. Zasadniczym argumentem, który przemówił za tą decyzją nie była kwestia finansowa, ale kwestia zarządzania czasem. Wcześniej obydwójce mieliśmy dobrą pracę, a co za tym idzie, spokój finansowy. Jednak bardzo ciężko musieliśmy na to pracować. Ania zawsze w swojej pracy miała bardzo odpowiedzialną funkcję, a za tym szła konieczność bycia dyspozycyjnym. Zdarzało się, że musieliśmy wcześniej wracać z weekendu. Nie mogliśmy decydować, kiedy i gdzie możemy pojechać, pójść do kina, spędzić czas z dziećmi. Nie brakowało nam pieniędzy, ale brakowało nam czasu. Czasu, który można zaplanować, jak się chce, czasu dla rodziny i czasu na efektywną pracę.

Co zmieniło się, od kiedy współpracujecie z Akuną?

Zmienił się przede wszystkim nasz sposób myślenia. Kiedy zrozumieliśmy zasady działania w Akunie, zobaczyliśmy możliwości, jakich nie dawały nam wcześniejsze zajęcia. MLM pozwala nie pracować ciężko, ale daje możliwość pracować sprytniej, bardziej efektywnie. Dostajemy wynagrodzenie dokładnie za wykonaną pracę i za efekty, które z niej płyną, a nie za przepracowane godziny. Jeśli pracujemy na etacie, mamy pewien próg, którego nie możemy przekroczyć. Tutaj, ile zarabiamy, zależy od nas. Firma płaci za efekty; jeśli ktoś chce pracować więcej i jest skuteczny, dostaje wynagrodzenie proporcjonalne do włożonego nakładu pracy. To nas zachwyciło.

A jak to wpłynęło na relację między wami?

Myślę, że nasz związek się pogłębił. Razem pracujemy, jeździmy wspólnie na spotkania. Bardzo wiele czasu spędzaliśmy w samochodzie. W przeciągu dwóch pierwszych lat naszym pierwszym samochodem, który odebraliśmy z Akuna, przejechaliśmy ponad 140 tys. kilometrów. Często po spotkaniach dyskutowaliśmy na temat pracy, te dyskusje były czasami tak ostre, że musieliśmy zjeżdżać na pobocze, żeby nie doszło do wypadku. Ale teraz wspominamy to z uśmiechem. To był czas, w którym uczyliśmy się pracy, ale i siebie nawzajem. Mogliśmy się lepiej poznać, bo przecież cały czas się poznajemy, cały czas odkrywamy coś nowego.

Czy po takim czasie wypracowaliście sobie model pracy?

Pracujemy wspólnie, ale mamy podzielone role. Ja zajmuję się kontaktami z ludźmi, prowadzę pierwsze prezentacje, przedstawiam preparat. Ania wykonuje pracę menadżerską, robi szkolenie z zakresu biznesowego, zajmuje się planowaniem czasu pracy. Świetnie się uzupełniamy, oczywiście każde z nas zna oba tematy, ale ten podział jest dla nas wygodny, dopasowany do naszych charakterów i, co najważniejsze, daje efekty.

Ale wspólnie spędzacie czas, to nie tylko praca...

Nasze życie wygląda zupełnie inaczej niż wcześniej. Pracujemy dużo, ale jest to kwestia naszego wyboru. Chcemy dużo pracować, bo widzimy, jakie to daje rezultaty. Jednak mamy dużo wolności w tej pracy. W każdej chwili, będąc w trasie, możemy się gdzieś zatrzymać, zwiedzić niezwykle

O tym, że można pracować i jednocześnie czuć się wolnym, o czasie, którego jest się panem, a nie niewolnikiem, o wolności wyborów, jaką daje Akuna, mówi Grzegorz Rutkowski, w firmie Akuna na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej

miejsca. Poznajemy nowych ludzi, oni pokazują nam swój świat, dzięki temu oglądamy Polskę, jakiej nie znaleźmy do tej pory. Kiedyś szukaliśmy noclegu w okolicach Trójmiasta, znajoma doradziła nam małą wioskę pod Gdynią. Do dziś pamiętamy spacer po plaży w Rewie, wspaniały piaszczysty cypel, zachód słońca, przytulną restaurację. W tej pracy my decydujemy; jeśli jest piękne miejsce i chcemy zostać jeden dzień dłużej, to możemy to zrobić, bo tak naprawdę, nic się nie stanie, sami jesteśmy sobie szefem.

A jak te podróże wpływają na rodzinę?

Jesteśmy w bardzo komfortowej sytuacji, ponieważ mieszkamy z mamą. Kiedy wyjeżdżamy, ona zajmuje się naszymi dziećmi. Ale jak wracamy, mamy czas na to, aby porozmawiać z nimi o szkole, pójść do kina, na spacer, czy na lody. Po prostu razem pobycć. Kiedy jesteśmy w domu, czas spędzony z dziećmi jest tylko dla nich.

O takiej wolności wyborów to chyba każdy marzy?

Tak nam się wydawało. Możliwości, jakie daje MLM, zmieniły bardzo jakość naszego życia. Nie boimy się o przyszłość, żyjemy bez lęku, że ktoś nas zwolni. Wiemy, że możemy zapewnić dzieciom dobre warunki, że będą mogły studiować na wymarzonej uczelni. Spokój i wolność wyborów to jest

fantastyczna sprawa. Wielu ludzi marzy o tym, by tak żyć.

Jednak tak się nie dzieje. Dlaczego?

Myślę, że brakuje im wewnętrznej dyscypliny. Wiedzą, że jest coś innego, lepszego niż etat, ale mimo to nie podejmują ryzyka. Pomimo to, że chcieliby być wolni, chcieliby móc decydować o tym, jak będzie wyglądał ich czas. Jednak taka decyzja wiąże się z odpowiedzialnością i dyscypliną. Wiele osób podejmuje decyzję o współpracy z Akuną i na tym koniec, zaangażują się, ale brakuje im dyscypliny, są to osoby, które muszą mieć szefa. Ktoś musi im pokazać palec, masz zrobić to i to, od tego do tego miejsca.

Czego zatem powinni się nauczyć, aby jednak móc zmienić swoje życie?

Ogromną rolę odgrywa tu sponsor. To on dysponuje wiedzą i doświadczeniem, jednak najważniejsza jest chęć działania. Trzeba pracować systematycznie i nauczyć się zarządzać sobą i swoim czasem. Ludzie, którzy nie mają samozaparcia, dyscypliny i wytrwałości, mogą stać się ofiarami swoich słabości. Z jednej strony marzą o wolności i o tym, by móc decydować o swoim życiu, a z drugiej nie potrafią zmobilizować się w pracy. Wydaje im się, że można pracować inaczej niż na etacie, ale potem się okazuje, że nie potrafią inaczej i etat jest dla nich jednak dobrym rozwiązaniem.

Zaobserwowaliśmy, że dla wielu ludzi bardzo ważne jest to, aby mieć zapłacony ZUS. Każdy powie, że chciałby być bogaty, mieć wolny czas, podróżować i móc decydować o sobie, ale potem okazuje się, że nie do końca tak. Ale to tylko dlatego, że nie idą za tym działania. Dlatego wielu woli zadowolić się małą pensją, ale stałą, mieć poza tym opłacony ZUS, te osoby chcą za wszelką cenę mieć stałą pracę. To mnie dziwi, bo dla mnie stała praca nie jest wtedy, kiedy mamy opłacony ZUS. Stała praca jest wtedy, kiedy stale pracujemy.

To chyba też w dużym stopniu praca nad sobą...

Nie jesteśmy od nikogo zależni, jesteśmy zależni wyłącznie od siebie, ale to oznacza odpowiedzialność. To nie tylko systematyczna praca, ale nauka, pogłębianie wiedzy. Zaczęliśmy czytać dużo książek, zaczęliśmy się uczyć, to bardzo ważne, bo do niektórych rzeczy nie można podchodzić żywiołowo i na hurra, trzeba poznać temat, stać się zawodowcem.

■ Rozmawiał
Andrzej Przybysz

Grzegorz Rutkowski

ma 38 lat, urodził się w Tykach. Ma wykształcenie średnie ekonomiczne. Pracował jako sprzedawca w sklepie, przedstawiciel handlowy, agent ubezpieczeniowy w Commercial Union przez osiem lat – w ostatnim okresie był koordynatorem pracy w tej firmie. W Akunie, podobnie jak Ania, jest od 3 lat. Od stycznia tego roku jest na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Syn Aleksander ma 14 lat i chodzi do gimnazjum, Michał – 10 lat, uczy się w szkole podstawowej.

Sama jestem swoim szefem



Jakie osoby odniosą sukces, pracując w Akunie?

Praca w Akunie to praca dla każdego, ale aby odnieść sukces, musimy być systematyczni i zdyscyplinowani. Tutaj sami jesteśmy dla siebie szefem, musimy więc wyznaczyć sobie cele, zaplanować czas pracy i konsekwentnie realizować nasze założenia, dlatego potrzebujemy wiele samodyscypliny.

Większość ludzi uczy się po to, aby znaleźć pracę dobrze płatną...

To prawda. Polskie uczelnie kształcą pracobiorców, a nie

ludzi, którzy są pracodawcami. Nie ma u nas kultury przedsiębiorczości. Nasi rodzice powtarzają: „Ucz się, to będziesz miał dobrą pracę”. Natomiast my powinniśmy zdobywać wiedzę i doświadczenie po to, aby pracować na własny rachunek. Nawet jeśli mamy własny pomysł na biznes, zazwyczaj wiąże się to z dużymi nakładami pieniężnymi już na początku działalności. A potem dochodzą jeszcze problemy z urzędami, pracownikami, prowadzeniem przedsiębiorstwa. W takiej sytuacji większość ludzi woli od razu poszukać gdzieś zatrudnienia.

Ale praca na etacie wiąże się z wieloma obciążeniami. Potrzeba wielu lat nauki, pracy i przechodzenia kolejnych szczebli tej kariery, szukania coraz lepszych rozwiązań, abyśmy mogli zarabiać te upragnione kilka tysięcy złotych. Jesteśmy szczęśliwi, że dobrze zarabiamy i często nie widzimy, że to pułapka...

Tak było w moim przypadku. Pracowałam w poprzedniej firmie 10 lat, osiągnęłam chyba wszystko, co było możliwe, ale płaciłam olbrzymią cenę za swój sukces. Podobnie mój mąż

Grzegorz. Nie mieliśmy czasu dla siebie i dzieci. Przez cały czas byliśmy pod telefonem. Wielokrotnie zdarzało mi się wracać wcześniej z urlopu, bo byłam potrzebna w pracy. Nie odebrany telefon powodował, że w głowie tworzył się czarny scenariusz: „Coś źle zrobiłam, jest jakiś problem”. Ciągle żyłam w poczuciu zagrożenia, pod presją. Mimo tego, że byłam jednym z najlepszych menadżerów w mojej firmie i miałam bardzo dobre wyniki, bałam się, że utracę pracę, że spóźnię się na spotkanie, że rozbiję samochód, że będę miała za wysoki rachunek za telefon,

że pracodawca obciąży mnie za coś dodatkowymi kosztami, że nie zrealizuję zaplanowanych norm itd. Gdy byłam chora i miałam 40 stopni gorączki, musiałam chodzić do pracy. Dobra praca na etacie, wysoka pensja to złudzenie. Trzeba się zastanowić, co będzie, jeśli stracimy zdolność do pracy. Wypadek,

jak w trakcie pierwszego szkolenia, które przeprowadziliśmy dla naszych współpracowników w Akunie, pewna pani wstała i podziękowała nam za to, że mogła w tym szkoleniu uczestniczyć, że dzięki nam dowiedziała się, czym jest Akuna. Wtedy Ryszard Cybulski zapytał mnie po cichu, czy

młodszy, bardziej zmotywowany, kto nie ma jeszcze rodziny, więc ma więcej czasu, to jest on zagrożeniem i naturalne będzie to, że szef broni swojego stanowiska. W Akunie takie sytuacje nie mają miejsca. Nasi współpracownicy nie zagrażają nam i możemy w pełni, bez obaw zaangażować się w pomoc im. System naszej firmy to premiuje, bo kiedy nasz współpracownik będzie miał wyższe dochody, my za to, że mu pomogliśmy, również otrzymamy wynagrodzenie. To są uczciwe zasady.

czenia praktycznie nic, bo przecież pensja w tym czasie wzrośnie minimalnie. Nasza pierwsza premia w Akunie, w lipcu 2003, wynosiła 272 zł. To były niewielkie pieniądze w porównaniu do tego, co zarabialiśmy do tej pory, ale wiedzieliśmy, że nie chcemy dłużej żyć w stresie i poczuciu zagrożenia, w pośpiechu.

O różnicach w pracy na etacie i w systemie MLM oraz o tym, dlaczego warto rozpocząć współpracę z Akuną, mówi Anna Rutkowska, w firmie Akuna na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej

dłuższa rehabilitacja i... tracimy wszystko, co mieliśmy: wynagrodzenie, przywileje, samochód służbowy, telefon komórkowy. A nasze miejsce zajmuje następny pracownik. Wydaje nam się, że to jest stała praca, a wystarczą trzy miesiące nieobecności i nic nie pozostaje. Nic nie zabezpiecza nas ani dzieci.

A takich czynników zagrażających naszej pensji jest więcej, nie tylko zdrowie – także koniunktura na rynku, młodszy pracownik. Dzieje się tak dlatego, że odbiorcą naszej pracy jest tylko firma, w której jesteśmy zatrudnieni. W Akunie na nasz dochód składa się współpraca z wieloma partnerami, a im dłużej budujemy rynek konsumentów, tym nasz dochód jest bardziej stabilny.

Czym różni się praca w Akunie, od pracy na etacie?

Praca w Akunie nie wiąże się z żadnymi ograniczeniami czasowymi ani finansowymi. Sami odpowiadamy za siebie, jesteśmy wolni. Pracujemy bez stresu, bez ciągłego poczucia zagrożenia, z ludźmi, których lubimy, którym sami zaproponowaliśmy współpracę. Pamiętam,

takie podziękowanie byłoby możliwe, gdybyśmy wszyscy pracowali na etacie? Na pewno nie. W Akunie relacje z naszymi partnerami są szczerze i uczciwe, a praca w takich warunkach przynosi lepsze efekty.

Poza tym nasze zarobki są proporcjonalne do naszych nakładów pracy; im więcej pracujemy, tym więcej zarabiamy. Nie ma o tym mowy w pracy na etacie, bo przecież szef nie zapłaci nam dwa razy więcej, gdy dwa razy ciężiej pracujemy. Możemy jedynie dostać premię, a i to nie jest pewne.

W klasycznym biznesie ktoś, kto jest od nas lepszy, stanowi dla nas zagrożenie.

Tak. System pracy na etacie generuje takie sytuacje i w rzeczywistości są one frustrujące dla obu stron. My denerwujemy się, że mamy ograniczone możliwości rozwoju, że mimo coraz lepszych wyników nie awansujemy, a nierzadko nawet jesteśmy zwalniani. Ale musimy też zrozumieć naszego przełożonego. Jeśli on pracuje wiele lat i niedługo przechodzi na emeryturę, a w firmie pojawia się ktoś

Po jakim czasie w systemie MLM można osiągnąć sukces?

To jest kwestia bardzo indywidualna i zależy przede wszystkim od naszej pracy. Ludzi pracujących można podzielić na trzy grupy. Pierwsza grupa to ci, którzy nie mają czasu ani pieniędzy. Są zabiegani, przemęczeni, mają długi i wiele wymówek, dlatego nie mogą zmienić swojego życia. Aż boję się pomyśleć, że kiedyś należałam do tej grupy. Nie miałam na nic czasu, pieniądze wystarczyły do pierwszego, a karty kredytowe kusily... Następną grupą to ludzie, którzy mają pieniądze, ale nie mają czasu. Są przepracowani, niejednokrotnie obciążeni dużą odpowiedzialnością, często prowadzą własny biznes. Żyją w ciągłym stresie, nie widzą nic oprócz pracy. Mają na wszystko, ale już nie starcza ani czasu, ani siły, by się tym nacieszyć. Jest jeszcze trzecia, bardzo nieliczna grupa osób – ludzie, którzy mają czas, pieniądze i święty spokój. Po dwóch latach systematycznej pracy w Akunie, możemy powiedzieć, że zaliczamy się do tej trzeciej grupy ludzi. To bardzo krótki okres, jeśli uświadomimy sobie, co można osiągnąć po dwóch latach pracy na etacie. Oprócz doświad-

Anna Rutkowska

ma 35 lat, urodziła się i mieszka razem z mężem w Katowicach. Jest magistrem ekonomii – studiowała marketing i zarządzanie. Przed Akuną przez dziesięć lat pracowała w firmie McDonalds. Zaczynała od młodszego menadżera i przeszła niemal przez całą hierarchię, osiągając stanowisko dyrektora regionu – była odpowiedzialna za Śląsk. Współpracę z Akuną rozpoczęła w marcu 2003 roku. Ze stanowiska w McDonalds zrezygnowała po półtorarocznym okresie pracy w Akunie. Jest Dyrektorem Sieci Regionalnej. Uwielbia jeździć na rowerze i podróżować po świecie, jest koneserką dobrych win.

Któregoś dnia razem z Grzegorzem zadaliśmy sobie pytanie, jak będzie wyglądało nasze życie za dziesięć lat? I doszliśmy do wniosku, że nic się nie zmieni, jeśli sami nie pokierujemy naszym losem. Chcieliśmy godziwie żyć i uświadomiliśmy sobie, że będzie to możliwe dzięki współpracy z Akuną. Nie chcieliśmy po przepracowaniu pięćdziesięciu lat otrzymywać tysiąc złotych emerytury i zastanawiać się, czy wystarczy nam do następnego miesiąca. Dlatego postanowiliśmy wziąć życie w swoje ręce i zaczęliśmy współpracę z Akuną.

■ Rozmawiała Katarzyna Mazur

Nauczmy się pracować mądrze

Nie wolno wyręczać innych, bo będziemy musieli ciągle za nich pracować. Zamiast tego powinniśmy nauczyć ich samodzielności – mówi Julian Kowalski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

Co to jest sukces?

Są różne rodzaje sukcesu. Dla mnie to bezpieczeństwo finansowe mojej rodziny, zdrowie i święty spokój, czyli możliwość decydowania o sobie. Działalność gospodarczą założyłem dwadzieścia lat temu, chciałem być niezależnym finansowo, wolnym człowiekiem. Zawsze miałem swoje cele i konsekwentnie je realizowałem.

Co decyduje o naszym sukcesie?

Przede wszystkim umiejętność skorzystania z naszych doświadczeń i właściwie

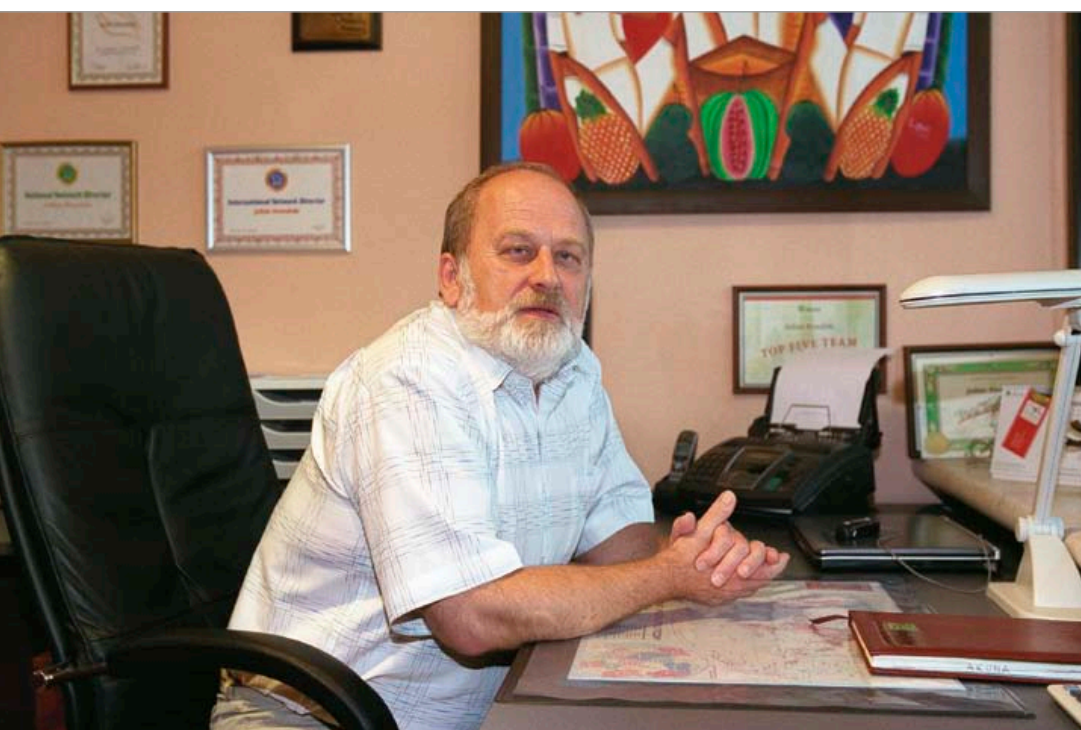
wykorzystany czas. Człowiek, który pracuje od rana do wieczora, a chce coś zmienić w swoim życiu, musi znaleźć czas, aby te zmiany przeprowadzić. Pracować powinniśmy mądrze, a nie tylko ciężko. Pieniądże możemy stracić i zarobić na nowo, ale czasu już nie cofniemy. Dlatego trzeba go wykorzystywać jak najlepiej, tak, abyśmy w pracy mieli efekty finansowe i satysfakcję. W Akunie dzięki naszej pomocy ludzie odzyskują zdrowie i poprawiają swoją sytuację finansową, to daje mi duże zadowolenie, a rów-

nocześnie mogę zadbać o bezpieczeństwo materialne mojej rodziny.

Pracował pan na wielu stanowiskach, często zmieniał branżę. Dlaczego?

Nie odpowiadała mi praca, w której nie mogłem decydować o sobie i nie miałem wpływu na efekt końcowy. Moje biurko w firmie zawsze było puste, nie leżały papiery z napisem „do załatwienia”, bo wszystko robiłem od razu. Byłem nastawiony na efekty, więc szybko wykonywałem telefony, uzgadniałem sprawy i przez resztę dnia

miałem wolne. Koledzy udawali, że przez osiem godzin piszą jeden raport, a dla mnie to była strata czasu. Pracowałem ze wszystkich najkrócej, a miałem najlepsze wyniki. Mijał rok, dwa, o mojej pracy wiedziałem wszystko, więc nie mogłem się rozwijać, a moje zajęcie nie dawało mi już satysfakcji. Dlatego szukałem nowego miejsca. Poza tym bacznie obserwowałem zmieniające się warunki i starałem się przewidzieć rozwój sytuacji. Ludzie trzymali się kurczowo swojej pracy, bo niczego innego się nie nauczyli, albo bali się coś zmienić. Ja czułem się odpowiedzialny za moją rodzinę, więc nie mogłem stać w miejscu. Nigdy nie żyłem przeszłością. Jeśli coś się skończyło, jakaś firma upadła, praca przestała przynosić dochody, to trudno. Wiem, że błędy i porażki to element sukcesu. Pokonując problemy, rozwijamy się, kształtujemy swój charakter, to kwestia nastawienia psychicznego. Nie wolno nam się załamywać, kiedy coś się nie udało. Trzeba tę sytuację przeanalizować i wyciągnąć wnioski na przyszłość. Wtedy jesteśmy mądrzejsi, bogatsi o nowe doświadczenia i z tą wiedzą idziemy dalej, budujemy coś nowego. Przez 20 lat działalności gospodarczej w różnych miejscach, krajach i branżach nauczy-



tem się, jak działać, żeby osiągnąć sukces.

Jakimi kryteriami kieruje się pan, wybierając swoich współpracowników?

Muszą to być ludzie otwarci, którzy mają doświadczenie, najlepiej prowadzący działalność gospodarczą, chcą osiągnąć sukces i poszukują nowych możliwości. Szukam tych, którzy kiedyś osiągnęli sukces, ale teraz nie mają satysfakcji. Nikogo nie zmuszam, proponuję – spróbujcie. Ja osiągnąłem sukces, ludzie to widzą i jest to dla nich powód, żeby spróbować. W każdej grupie staram się znaleźć kogoś, kto ma cechy lidera, człowieka, który będzie odpowiedzialny za swoich współpracowników, będzie cieszył się ich zaufaniem i autorytetem.

Czy osoby, które nie mają pracy i potrzebują szybkich efektów, też odnajdą swoje miejsce w tym biznesie?

Jest tu miejsce również dla osób, które zaczynają swoje życie zawodowe. Muszą się oni wykazać jednak pewnymi cechami. Są to: wiara, chęć i entuzjazm. Te cechy są niezbędne do osiągnięcia sukcesu w każdej dziedzinie. Ich sukces zależy w dużym stopniu od pomocy sponsora oraz własnej aktywności.

Nie zawsze na początku współpracy można rozpoznać, czy ktoś cieszy się autorytetem u innych? Co, jeśli okaże się, że nie?

Musimy pomóc tej osobie zbudować autorytet. Promujemy ją na spotkaniach, podkreślamy, że bardzo dużo wie i zawsze służy pomocą, a my jesteśmy tu teraz, bo nas o to poprosiła. Osoba, której pomagamy, musi brać czynny udział w spotkaniu, nie wolno nam jej wyręczać, pomijać, ani w żadnym

wypadku pracować za nią. Inaczej działamy na naszą wspólną szkodę, bo gdy my wyjedziemy, ona musi dalej współpracować z grupą. Ludzie muszą nauczyć się odpowiedzialności za swoich współpracowników. Jeśli ktoś do mnie dzwoni w jakiejś sprawie, kieruję go do jego sponsora lub Dyrektora Sieci Regionalnej. Dopiero, jeśli oni czegoś nie wiedzą, zwracają się do mnie. To doprowadza do tego, że w ciągu tygodnia z pytaniami dzwoni do mnie niewiele osób. To jest najskuteczniejsza metoda. W ten sposób szanujemy siebie i naszych współpracowników. Nie wolno wyręczać innych, bo będziemy musieli ciągle za nich pracować. Zamiast tego powinniśmy nauczyć ich samodzielności.

Kiedy możemy powiedzieć, że człowiek stał się samodzielnym? Od którego momentu może pracować bez naszego udziału?

Na początku uzgadniamy zasady pracy, potem organizujemy spotkania. Ważne jest, abyśmy pracowali według naszych zasad, bo mamy już wiedzę i doświadczenie. Jeśli pozwolimy komuś od początku pracować na własną rękę, to on nie nauczy się dobrych wzorców i w swojej pracy nie będzie miał efektów. Naszą wspólną pracę ja nazywam „wrobieciem człowieka w biznes”. Najczęściej pracuję z kimś do momentu, aż osiągnie pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej i ma swój samochód w Programie Auto. Wtedy już nie cofnie się z tej drogi, bo ma rezultaty finansowe, musi zaspokajać potrzeby swoich współpracowników, spotykać się z nimi, dostarczać im preparat. Czuje się potrzebny i doceniony.

Pracujemy wspólnie tak długo, jak to jest konieczne. Ja przestaję prowadzić spotkania, kiedy widzę, że mój

współpracownik sobie radzi i ma potrzebę pracowania samodzielnie. Wtedy obserwuję jego pracę. Jeśli ma coraz lepsze efekty, to znaczy, że był to odpowiedni moment. Niektórym wystarczy miesiąc, inni potrzebują pół roku. Nie ma określonego czasu, to zależy od chęci danej osoby, zdolności uczenia się, czasu, jaki przeznacza na pracę i wiary we własny sukces. Bardzo ważne jest, abyśmy pracowali z zaangażowaniem i entuzjazmem. Jeśli robimy coś, nie wierząc, że to ma sens, że uda nam się osiągnąć sukces, marnujemy tylko czas.

Na co trzeba zwrócić uwagę w naszej pracy?

Musimy uświadomić sobie, że najskuteczniejsze są najprostsze metody. Nie powinniśmy niczego komplikować. System pracy w Akunie jest niezwykle prosty, dlatego nasza prezentacja też musi być prosta. Kiedy robię prezentację, moje notatki mieszczą się na jednej kartce, zapisuję tylko najważniejsze rzeczy i tego uczę moich współpracowników.

Ważne jest także, abyśmy pozwolili ludziom popełniać własne błędy. I aby te błędy popełnili przy nas. Wtedy będziemy mogli pokazać im, co zrobili źle. Jeśli za wcześniej przestaniemy z nimi pracować, nie będą wiedzieli, gdzie popełnili błędy. Gdy pracujemy z kimś do czasu, aż zostanie Dyrektorem Sieci Regionalnej, to on już umie sam zbudować rynek konsumentów i poprowadzić grupę swoich współpracowników. Ma ugruntowaną wiedzę, umiejętności, sam prowadzi warsztaty i szkolenia, czyli jest samodzielnym i przede wszystkim swoją pracę traktuje w sposób odpowiedzialny.

■ Rozmawiała
Weronika Kasprzak

Julian Kowalski

ma 56 lat, pochodzi z Gorzowa Wielkopolskiego. Z wykształcenia jest inżynierem chemikiem. Pracował w wielu firmach, zawsze na kierowniczych stanowiskach. Z jednym wyjątkiem – kiedy do jego firmy przyszła grupa kotlarzy czyścić kotły i zobaczył, że zarabiają dziesięć razy więcej od niego, po dwóch tygodniach zwolnił się, ukrył swoje wykształcenie i zatrudnił się jako pracownik fizyczny (zarabiał wtedy tak dużo, że jego żona Grażyna mogła skorzystać z bezpłatnego urlopu macierzyńskiego). Później został szefem również tego zakładu. W 1987 roku założył działalność gospodarczą i przez wiele lat pracował w wielu branżach: w budownictwie, rolnictwie, rękodzielnictwie, ubezpieczeniach i innych. Robił remonty elektrociepłowni, był właścicielem huty szkła na Ukrainie. W sumie zatrudniał ok. 450 pracowników. Cały czas szukał dochodowych rozwiązań i realizował swoje pomysły. W każdym miejscu uczył się nowych rzeczy i starał się wykorzystywać wszystkie swoje możliwości, dlatego bez trudu osiągał bardzo dobre efekty.

31 lipca 2002 roku odwiedził Ryszarda Cybalskiego, który przedstawił mu propozycję współpracy z Akuną. Zakupił 60 sztuk Alveo. W sierpniu w jego grupie konsumenckiej rozeszło się już 338 butelek preparatu, we wrześniu został Dyrektorem Sieci Regionalnej. Wtedy zrezygnował z dotychczasowych zajęć i skupił się wyłącznie na współpracy z Akuną. Od lutego 2004 r. jest na pozycji Vice Presidenta.

Zawsze powtarza, że najlepszą motywacją do pracy jest dla niego rodzina – dwóch synów, Michał i Krzysztof oraz żona Grażyna, bez której nic by nie osiągnął. Pracuje razem z żoną, która obecnie jest na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.



W Akunie liczy się zaufanie

Akuna ma genialny plan marketingowy. Jest on prosty, bardzo czytelny, nie ma żadnych zagrożeń, może go realizować praktycznie każdy, możliwości awansu wręcz nieograniczone i do tego bezpieczeństwo oraz stabilność – mówi Józef Palejczyk, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta.

Jak się zaczęła współpraca z Akuną: od picia Alveo czy od biznesu?

Ani jedno ani drugie. Jesienią 2002 dwóch znajomych napomknęło coś o jakimś biznesie networkowym, opartym na ziołach z Kandy. Mając pewną pozycję w branży ubezpieczeniowej, otrzymywałem sporo propozycji związanych z MLM. Jakkolwiek propozycja współpracy nie wchodziła w rachubę, na zasadzie „nie, bo nie”.

Czy miał pan wiedzę na ten temat, czy po prostu źle się to panu kojarzyło?

Nie miałem większej wiedzy na temat tego systemu. W latach poprzednich uczestniczyłem w kilku prezentacjach różnych firm. Odbierałem to jako domokrążstwo. Taka działalność miała dla mnie złe konotacje.

W jaki sposób w takim razie w pana życiu pojawiła się Akuna, czy miały na to wpływ problemy zdrowotne?

Stresująca praca na stanowisku oficerskim, codzienne kwalifikowanie kilkudziesięciu osób, branie odpowiedzialności za losy tych młodych ludzi spowodowały u mnie bardzo poważne problemy zdrowotne. Chorowałem na silną nerwicę. Wiele miesięcy spędziłem w szpitalach i sanatoriach. Na niewiele to się zdało, dręczyła mnie szczególnie bezsenność. Cierpiałem też na chorobę zwyrodnieniową kręgosłupa. Przeszedłem operację, ale sprawność fizyczna była daleka od zadowalającej. Ból i nerwy powodowały, że kładąc się spać, z lękiem myślałem, czy uda mi się przespać chociaż trzy godziny. Wstawałem wycieńczony, ale w ciągu dnia starałem się działać. Ten koszmar trwał wiele lat. Wtedy właśnie koleżanka z pracy w ubezpieczeniach zasugerowała, że Alveo może mi pomóc w moich kłopotach nerwicowych. Zioła kupiłem jednak bez

przekonania. Ulotkę i broszurkę wrzuciłem od razu do szafki na makulaturę. Gdyby nie żona, nie byłoby mnie w Akunie. Halinka po przeczytaniu ulotki wzięła zioła dla siebie. Liczyła, że złagodzią przebieg menopauzy i być może będzie mogła odstawić leki hormonalne, od których miała liczne zawroty głowy.

Kiedy zmienił się pana stosunek do leczenia ziołami?

Moja żona po pierwszej butelce poczuła się lepiej. Zaryzykowała i przerwała kurację hormonalną. Po trzeciej butelce zapomniała, ile ma lat i co się z tym wiąże. Dopiero wówczas zacząłem się bliżej przyglądać preparatowi. Przypadkowo podczas jednego ze spotkań ubezpieczeniowych spotkałem Julka Kowalskiego, dawnego znajomego z Gorzowa. Na spotkanie przyjechał swoją nowiutką skodą z napisami Akuna. Pomyślałem, że

przydałby mi się również nowy samochód. Następnego dnia sam zadzwoniłem do Juliana, a on przez telefon udzielił mi krótkiego instruktażu. Wówczas niewiele rozumiałem z tego, co mówił. Taki był początek, 14 lutego 2003.

Jakie korzyści zdrowotne pojawiły się w waszej rodzinie, odkąd stosujecie Alveo?

Od prawie trzech lat Halina nie wzięła ani jednej tabletki hormonalnej, ma świetne wyniki. Jeżeli chodzi o mnie, zupełnie zapomniałem już o problemach nerwicowych. Przez kilka lat po operacji kręgosłupa, mimo że

chodziłem, miałem problem z zasznurowaniem butów czy założeniem skarpetek. W tej chwili kręgosłup wzmocnił się na tyle, że wszystkie tego typu czynności wykonuję samodzielnie. Córka Beata jest spektakularnym przykładem wpływu Alveo. Od wczesnych lat miała problemy z tarczycą, a potem z arytmią serca. Lekarze sugerowali, że może mieć problemy z zajściem w ciążę i donoszeniem jej. Jej córka Michasia ma już 3 tygodnie i jest fantastycznym dzieckiem. A ja szczęśliwym dziadkiem. Wnusia urodziła się 28 kwietnia i tego samego dnia dostałem potwierdzenie, że zostałem Vice Prezydentem Akuny.

Co ostatecznie przekonało pana do Akuny?

Na początku przede wszystkim poprawa stanu zdrowia żony. Przekonałem się, że preparat jest skuteczny. Do tego jeszcze Julian Kowalski przedstawił mi, na czym może polegać zarabianie pieniędzy i zaoferował, że może mi w tym pomóc. Istotne było też to, że aby rozpocząć, nie musiałem dysponować żadnym kapitałem.

Ile czasu na początku poświęcał pan na zajmowanie się Akuną? Czy tylko pan się przyglądał, czy od razu maksymalnie zaangażował?

W dniu podpisania umowy rozstałem się z aktywną działalnością w branży ubezpieczeniowej. Halina w tym czasie jeszcze od rana do wieczora zajmowała się doглядaniem swoich sklepów. Przez pierwsze prawie trzy lata pracowałem naprawdę bardzo intensywnie, po kilka lub kilkanaście godzin, często również w weekendy. Dzisiaj wygląda to trochę inaczej. Teraz rozumiem to, co Julek Kowalski mówił mi o dochodzie pasywnym, bo czuję go namacalnie. W pracy w Akunie sprawdza się maksyma: „Nie pracuj ciężko, lecz mądrze”.



Czego musi nauczyć się osoba, która podobnie jak pan stawia pierwsze kroki w branży MLM?

Jeśli, tak jak ja, jest się osobą niedoświadczoną, najlepiej naśladować fachowców, powielać sprawdzone, skuteczne wzorce. Ważne jest, by konsekwentnie realizować ustalenia doświadczonej osoby prowadzącej. Wyznaczać sobie terminy, być wewnętrznie przekonany, że nie może się nie udać i korzystać z pomocy sponsora i górnej linii rekomendowania. Uczyć się też możemy i powinniśmy zresztą od osób, które wstępują do naszej organizacji, a mają większą wiedzę i doświadczenie. Przy właściwych obustronnych relacjach jest to wręcz nieocenione doświadczenie. Wśród wielu takich osób w „mojej” organizacji wymienię choćby tylko jednego: mojego sąsiada i przyjaciela Antoniego Cieślaka. Oczywiście, trzeba się nieco nauczyć, odczytać w temacie, w miarę upływu czasu poznawać i analizować mechanizmy działania i zachowań ludzkich. Należy być wszędzie tam, gdzie się coś dzieje, bez analizowania przed czasem, czy to się będzie opłacało. Trzeba więc być aktywnym i wykazywać własną inicjatywę.

Co w takim razie zmienia się w pana postrzeganiu MLM-u, czy to jest kwestia Akuny, produktu, czy planu marketingowego?

Gdyby nie było Akuny, pewnie nie zająłbym się tego typu biznesem. W Akunie mamy Alveo, wyjątkowo skuteczny preparat ziołowy. A do tego plan marketingowy. Jest on prosty, bardzo czytelny, może go realizować praktycznie każdy, możliwości awansu wręcz nieograniczone i do tego bezpieczeństwo oraz

stabilność – osiągnięta pozycja jest dożywotnia – można iść tylko w górę, bo w dół się nie da. Osoby obecnie rozpoczynające ten biznes mają znacznie łatwiej niż te kilka lat temu. Alveo jest coraz bardziej znane i ma wyrobioną dobrą markę. Akuna jako firma ma stabilną pozycję i jest rozpoznawana, chociażby dzięki setkom samochodów z jej logo. Do tego niezliczona ilość publikacji, kaset, różnych seminariów. A do tego wszystkiego jesteśmy w samym centrum światowego bumy gospodarczego określanego jednym słowem –WELLNESS.

Akuna zmieniła pana sytuację zdrowotną, finansową, a jak wpłynęła na relacje w rodzinie?

Akuna zmieniła nasze życie praktycznie od fundamentów, na lepsze naturalnie. Halinka jest Dyrektorem Sieci Krajowej, córka Beata Dyrektorem Sieci Regionalnej, mąż Beaty – Zenon od niedawna Liderem Dywizji, a ja również od niedawna – Vice Prezydentem. Dzięki Akunie poznałem mnóstwo fantastycznych ludzi i u nich obserwuję dokładnie to, co stało się w mojej rodzinie. Firma scala rodzinę, skupia wokół tego samego tematu. W ostatnich trzech latach poznałem tysiące osób, zawarłem setki znajomości i dziesiątki wspaniałych przyjaźni. Często są to już nie tylko kontakty „akunowskie”, ale prawdziwe prywatne przyjaźnie. Z osoby raczej zamkniętej w sobie stałem się osobą otwartą na świat i ludzi. Dookoła są sympatyczni ludzie, pozytywnie nastawieni do siebie nawzajem. Nie ma zazdrości, zawiści ani niezdrowej konkurencji. Wszyscy nawzajem chcą sobie pomagać. Tego uczucia nie było nigdy wcześniej.

Jakie według pana są zasady skutecznego działania?

Przede wszystkim konsekwencja i duże zaangażowanie własne. Wyznaczamy sobie cele, priorytety, do których dążymy, to nas mobilizuje do osiągania poszczególnych etapów. Natomiast jeśli ktoś nie chce się zaangażować, to ma do tego prawo i nie ma sensu go przymuszać. Wspomnę tutaj słowa Ryśka Cybulskiego: „Józek Palejczyk to ma dobrze. Wie, gdzie jest dźwignia, proch i dąży jak ta kula do wyznaczonego celu”. Wtedy na sali było z 300 osób i trochę się na niego obraziłem. W tej chwili, po tych dwóch latach, tylko z pokorą mogę powiedzieć, jak ono było trafne. Wyznaczam sobie cele i dążę do ich realizacji. Wiem, że ludzie, którzy wcześniej nie pracowali w MLM, mogą osiągnąć sukces w Akunie.

Jak zachęca pan osoby do wejścia w MLM, wiedząc, że podobnie jak pan, mogą odczuwać niechęć do marketingu sieciowego?

Nikogo usilnie nie namawiam. Zawsze na pierwszym miejscu stawiam Alveo, jako rzecz najważniejszą dla tej osoby. Udzielam informacji o systemie zniżek i staram się pokazać prostotę działania systemu oraz to, że aby rozpocząć, nie potrzeba posiadać znaczącego kapitału. Oferuję przy tym swoją pomoc. Dla osób, które mają wątpliwości, nie wierzą w powodzenie własnego działania, sugeruję rozpocząć takie działanie, aby się przekonać, czy to przyniesie jakieś rezultaty. To przecież nic nie kosztuje.

■ Rozmawiała Anna Szulc

Józef Palejczyk

urodził się w 1953 r. w Warszawie. Emocjonalnie związany z Gorzowem Wielkopolskim – tam się wychowywał i mieszkał do 20 roku życia. Po skończeniu wyższej szkoły oficerskiej przez 20 lat zawodowo pracował w armii. Od 1993 r. po odejściu z wojska pracował w branży ubezpieczeniowej. Z Akuną współpracuje od 2003 r. Żonaty – żona Halina, dwie córki – Beata i Magda oraz wnusia Michalina. Od czterech lat mieszka z rodziną w podkonińskiej wsi Żychlin. Żona pracowała jako główna księgowa, a pod koniec lat 80. założyła własną firmę, oferującą artykuły dziecięce. Założyła sieć sklepów. W grudniu 2004 r. zlikwidowali ostatni sklep i Halina również zajęła się pracą w Akunie. 28 kwietnia 2006 spełniły się dwa wielkie marzenia Józefa Palejczyka: został dziadkiem oraz uzyskał nominację na pozycję Vice Presidenta Akuny.



Nowa jakość życia

Antoni i Wanda Cieślakowie z Żychlina koło Konina przez dwadzieścia lat razem prowadzili firmę. Zajmowali się wystrojami wnętrz w zakresie meblarstwa, tj. produkcją, sprzedażą oraz montażem mebli, a w szczególności szaf z drzwiami przesuwanymi „Komandor”. Córka – Ania dołączyła do wspólnego przedsięwzięcia zaraz po studiach, syn Marek po maturze. Zakres obowiązków w pracy był podzielony, każdy zajmował się swoją dziedziną:

Wanda – księgowością, Antoni – produkcją i montażami, Marek – pomiarami, Ania – marketingiem. Najmłodsza córka – Marta spędzała dzieciństwo kursując między biurem a domem. Od 2003 roku rozpoczęli współpracę z Akuną, dwa lata później zamknęli dotychczasową działalność. Dziś nadal pracują w rodzinnej firmie – w Akunie, ale ich życie wygląda zupełnie inaczej. Na czym polegają zmiany?

Antoni

– Pracujemy bez stresu. Przez wiele lat prowadziliśmy duży, wielopłaszczyznowy biznes rodzinny. Cały czas walczyliśmy o pozycję na rynku, o pozyskanie klienta, o zapłatę za wykonaną pracę. Do naszej firmy trafiali najroźniejsi klienci, jedni tysięcy razy zmieniali zdanie, inni nie płacili, jeszcze inni żądali rzeczy niemożliwych do wykonania. Często byliśmy bezradni. Dzień i noc myśleliśmy, jak

wyprzedzić konkurencję, jak unowocześnić metody pracy, jak dobrze zainwestować, żeby rozbudować zakład, jak usprawnić funkcjonowanie firmy. Żyliśmy w poczuciu ciągłego zagrożenia; czy uda nam się utrzymać na rynku i za jaką cenę. To powodowało liczne napięcia. Problemy i frustracje wpływały na nasze życie rodzinne. Nawet jeśli ustaliliśmy, że zostawiamy sprawy zawodowe poza domem, to przy

wspólnych posiłkach temat firmy powracał mimowolnie. Często wcale nie jedliśmy, bo problemy odbierały nam apetyt. Wieczorami dyskusja przeciągała się do północy. Problemu nie udało nam się rozwiązać, a nagromadzone emocje sprawiały, że nie mogliśmy spać. Rano byliśmy przemęczeni, a problemy i tak pozostawały. Odkąd pracujemy w Akunie, nasza sytuacja jest diametralnie różna. Pozbyliśmy się tych kłopotliwych sytuacji. Pracujemy spokojnie, bez stresu omawiamy wszystkie zagadnienia, pomagamy sobie wzajemnie. Widzimy zadowalające efekty naszej pracy, to daje nam ogromny komfort psychiczny. W Akunie nie ma walki o przeżycie, nie ma ryzyka, dlatego ta praca jest dla nas przyjemnością. Brak nadziei zamieniliśmy na wiarę w nasz rodzinny sukces. To najdoskonalszy kierunek, jaki mogliśmy sobie wybrać – bycie razem, wspólna praca i radość z osiągniętych efektów.

Wanda

– Możemy się wspierać. W poprzedniej firmie każdy z nas zajmował się czymś innym, każdy był odpowiedzialny za coś innego. Gdy ktoś borykał się z jakimś problemem, reszta nie mogła mu pomóc, bo nie była obeznana w danej dziedzinie. Mąż nie mógł mi doradzić w sprawach księgowości, ja nie wiedziałam, jak mu pomóc w kwestiach technicznych itd. Dlatego, pomimo że pracowaliśmy wspólnie, często zdarzały się sytuacje, w których byliśmy samotni i problemy, z którymi musieliśmy się uporać oddzielnie. Oczywiście, mogliśmy liczyć na wsparcie psychiczne reszty rodziny, ale rozwiązanie kłopotu i tak pozostawało w naszej gestii. To rodziło

dotatkowy stres i frustrację. W Akunie wszyscy zajmujemy się jednym tematem, pracujemy zespołowo, jesteśmy jednomyślni. Problemy, które tutaj występują, może rozwiązać każdy z nas. A to oznacza, że możemy się nawzajem zastępować. Na przykład, kiedy Ania ma ważną sprawę do załatwienia w Koninie, a nie ma jej na miejscu, ja, Antoni, albo Marek z powodzeniem możemy się tym zająć. To daje nam poczucie, że pracujemy dla naszego wspólnego dobra.

Ania

– Mamy wolny czas. Praca w biznesie klasycznym pochłaniała nam kilkanaście godzin dziennie, a czasem więcej. Weekend zacierał się z dniem powszednim. W Akunie to, kiedy mamy wolne, zależy od nas. Kiedyś urlop był dla mnie marzeniem trudnym do spełnienia, wakacje zawsze

su, że wpłynie to niekorzystnie na naszą firmę. Wróciliśmy wypoczęci, opaleni i pełni zapału do dalszej pracy. Akuna daje nam wolność, jeśli chodzi o czas, finanse, ale także i miejsce pracy. Niedawno zmieniłam miejsce zamieszkania i moja aktywność zawodowa była dużo mniejsza, ale nie miało to wpływu na moje dochody. Teraz mieszkam daleko od rodzinnego domu, ale nadal pracuję w rodzinnej firmie.

Marek

– Teraz mamy perspektywę na przyszłość. Kiedy zaczynaliśmy współpracę z Akuną, miałem dwadzieścia lat, studiowałem zarządzanie i marketing w Poznaniu. Chociaż uczyłem się zaocznie, nie mogłem pogodzić pracy w firmie ze studiami, więc musiałem dokonać wyboru. Wiedziałem, że w przyszłości mam przejść rodzinną firmę, dlatego zrezygnowałem ze

tkwiliśmy w firmie, która nie przynosiła zadowalających dochodów i obciążała nas licznymi problemami. Po dwóch latach pracy dochody z Akuny trzykrotnie się zwiększyły, więc postanowiliśmy zamknąć starą firmę. Dzięki temu mogłem włączyć się w nowe, rodzinne przedsięwzięcie – w Akunę. Od dziecka byłem ukierunkowywany na prowadzenie własnej działalności. Myślałem, że posiadanie swojej firmy daje wolność i perspektywę, że zapewni stabilizację finansową. Potem okazało się, że to nie do końca prawda. Odkąd zacząłem współpracować z Akuną, mój punkt widzenia zmienił się. Moją przyszłość wiąże z Akuną, bo mogę pracować bez stresu i widzę efekty moich wysiłków. Tylko taka praca ma sens. A oprócz pieniędzy zyskuję także i czas. Dzięki temu mogłem znów zacząć studia. Tym razem nie wybrałem kierunku z myślą o przyszłej pracy, ale taki, dzięki któremu mogę się rozwijać i który po prostu mi się podoba – wychowanie fizyczne.

Marta

– Rodzice i rodzeństwo mają dla mnie więcej czasu. Możemy jeździć na rowerach, chodzić na spacer i zbierać liście w lesie, kiedy tylko mamy na to ochotę. Wszyscy są spokojniejsi, częściej się uśmiechają. Rano razem jemy śniadanie, kolacje już nie są takie nerwowe. Po prostu nasze życie jest teraz lepsze.

■ Katarzyna Mazur

Wcześniej cała rodzina Cieślaków wspólnie prowadziła firmę. Byli przepracowani. Żyli w ciągłym stresie. Dziś również pracują w rodzinnej firmie, jednak ich życie uległo zmianie. Zaczęli mieć czas, spokój i realizować marzenia.

odkładałam na później. Nie mogłam wyjechać nawet na tydzień, nie mogłam zostawić firmy. Podobnie było z rodzicami i Markiem. Nawet gdy udało nam się wygospodarować kilka dni na odpoczynek, nie było mowy o tym, abyśmy pojechali całą rodziną. Zawsze ktoś musiał zostać w firmie. Po trzech latach pracy w Akunie możemy pozwolić sobie na to, aby wyjechać razem na wakacje. W tym roku pojechaliśmy na dwa tygodnie na Kubę, bez stre-

studiów, tym bardziej, że nie spełniały moich wymagań. Wiedza, którą nam przekazywano, była oderwana od rzeczywistości, to, czego nas uczono na studiach, zupełnie nie pokrywało się z tym, co obserwowałem w firmie. Pracę w Akunie najpierw rozpoczęli tata i Ania. Obserwowałem, jak zmienia się jakość ich pracy. Mieli coraz lepsze efekty, byli zadowoleni, pracowali w spokoju, sami zarządzali swoim czasem, gdy ja i mama



**Obudź
w sobie
olbrzymia**

O budzeniu uśpionego
w nas ducha
przedsiębiorczości
i o pokonywaniu
barier opowiadają
Jolanta Opala,
w Akunie na pozycji
Vice Presidenta
i Krzysztof Opala,
w firmie na pozycji
Dyrektora Sieci
Międzynarodowej

**Czy Akuna może obudzić
potencjał, świadomość
w ludziach?**

Krzysztof Opala: Dzisiaj ludzie zapomnieli o tym, że mogą być silni, że dadzą sobie radę. Praca z Akuną to nie tylko zarabianie pieniędzy. Owszem, są one potrzebne do realizacji celów i marzeń. Ważne jest natomiast, żeby zrozumieć, w jaki sposób można współpracować i jak zrealizować to wszystko, co sobie zaplanowaliśmy, do tego potrzebna jest właśnie świadomość. Świadomość, że możemy być lepsi, że jest ktoś, kto nas wspomaga, że najważniejszy w tym wszystkim jest człowiek. Obudzimy tę świadomość, jeśli będziemy wiedzieli, co to jest MLM, co to jest Akuna, jak działa preparat Alveo, branża wellness. Jeśli będziemy sobie zdawali sprawę, w którym momencie życia jesteśmy, w jaki sposób to możemy wykorzystać.

Ważne jest, żeby przed rozpoczęciem pracy poznać preparat, opanować pewne umiejętności związane z prowadzeniem biznesu, ale również to, żeby dojrzeć do tej decyzji. Chodzi też o dojrzałość psychiczną...

K.O.: Potrzebna jest zmiana sposobu myślenia, patrzenia, aby zrozumieć, że tylko dana osoba może zdecydować o tym, kim jest, kim będzie, co osiągnie. Fantastycznie jest obserwować taką zmianę, kiedy po dwóch, trzech miesiącach spotykamy się z ludźmi, którzy pozytywnie myślą. To tak właśnie działa. Trzeba ludziom uświadomić, że przeszłości nie mogą zmienić, ale przyszłość owszem. Tych zmian nie uda się przeprowadzić, zmieniając innych ludzi, ale samych siebie. Jeśli chcemy się zmienić, z pewnością tego dokonamy. Pamiętajmy, że jeśli ludzie zaczynają się zmieniać, to wszystko wokół również. Prowadzimy z Jołą szkolenia w naszej strukturze, nazywamy je „szkoleniem świadomego lidera”, człowieka, który wie, dlaczego pije Alveo i współpracuje z Akuną. Jeśli nie ma tej świadomości, będzie źle mówił o produkcie, będzie psuł rynek i opinię firmie.

W takim razie w pewnym momencie jest ważna nie tylko liczba przepracowanych godzin, ale też jakość tej pracy, również pracy nad sobą?

K.O.: Ludzie często nie rozumieją, co to jest Multi-level-marketing, na czym polega duplikacja. Tłumacząc im, że my budujemy rynek konsumenta, a on robi nam obrót towarowy. Im większy rynek, tym większy obrót, czyli większe dochody. Ostatnio postanowiłem dodać jeszcze jedną rzecz, że konsumenci nie tylko generują dochody, ale jest to proces kształcenia ludzi pozytywnie myślących, którzy wybiegają daleko w przyszłość, wyznaczają sobie cele i umieją je realizować. Nie jest to łatwe, ale daje fenomenalne efekty. W Akunie właściwie każdy ma swoje miejsce. To nie ma znaczenia,

czy człowiek określa bezpieczeństwo finansowe swojej rodziny na 1500 zł, na 3-5 tys., czy 20-100 tys. zł – dla każdego z nich jest miejsce. Firma jest niezwykle elastyczna, jeśli chodzi o człowieka, a co najważniejsze, pozwala każdemu zyskać zdrowie i spokojne życie. Dlatego planujemy z Jołą związać swoją przyszłość z Akuną na długie lata.

Jolanta Opala: Nie tylko na długie lata, ale praktycznie do końca życia, dopóki będziemy mogli pracować. Jesteśmy już w takim wieku, że nie stać nas na to, żeby budować coś nowego w innej firmie. Wkładamy w pracę w Akunie wszystkie nasze siły i umiejętności, w zamian oczekujemy efektów i one są.

Czy współpraca z Akuną też może budzić w ludziach poczucie wartości? Niektóre osoby często nie wchodzą w ten biznes, ponieważ boją się porażki.

K.O.: Im więcej porażek w życiu, tym większy sukces, pod warunkiem, że się z tego wyciąga wnioski. Po czterech latach współpracy z Akuną myślę, że każdy, kto spotyka się z tą firmą, staje się bardziej uczciwy, wiarygodny, budzi się w nim siła, dzięki której zaczyna działać. Ludzie, którzy często mieli problemy z mówieniem do dwóch osób, są w stanie dzisiaj prowadzić szkolenia, przedstawić preparat Alveo. W tym biznesie człowiek staje się coraz bardziej twórczy, uczy się. W moim przypadku Akuna zmotywowała mnie do zdobywania nowej wiedzy. Nie pamiętam, kiedy przeczytałem tak dużą liczbę książek. Niezwykle jest też to, że można swoją wiedzę podzielić się z innymi.

J.O.: Na szkoleniach zdarza się, że spotykamy ludzi, którzy dotychczas byli uważani za nieudaczników, ponieważ nie odnieśli sukcesu

w żadnej firmie. Często są to osoby samotne, które poniosły również porażkę w życiu osobistym. Współpraca z firmą, spotkanie nowych ludzi, pokazanie im możliwości, zaowocowały tym, że życie prywatne i zawodowe zmieniło się u nich diametralnie. Osiągnęły sukces, są na pozycjach dyrektorskich, założyli nowe rodziny, są bardzo szczęśliwi. Jeden z naszych menadżerów powiedział, że jego życie całkowicie się zmieniło. Jest zupełnie kimś innym i wcale nie uważa tego etapu za skończony, przeciwnie, cały czas się rozwija, ma większe poczucie własnej wartości, ale i ważności swojej pracy. Zależy nam obojgu na tym, żeby nasi współpracownicy zrozumieli, że droga do osobistego rozwoju, a tym samym sukcesu jest bardzo prosta – uwierzyć w siebie może każdy z nas. Niektórzy nasi słuchacze uważają, że na razie nie potrafią zrobić takiej prezentacji, jaką my przedstawiamy na szkoleniach. Uświadamiamy im, że to tylko kwestia czasu, że po roku, dwóch taka prezentacja będzie dla nich czymś banalnie prostym. Oczywiście będą to mówili własnymi słowami, ale dojdą do perfekcji. To jest pokazywanie człowiekowi krok po kroku jego własnych możliwości.

Na początku dużo osób ma barierę, przede wszystkim mówienia do grupy. Czy tak też było w pani przypadku?

J.O.: Dla mnie czas współpracy z Akuną jest również okresem wielkich przemian osobistych. Miałam problem z mówieniem do dwóch, trzech osób. Ciężko było mi to przełamać, ponieważ z natury byłam osobą bardzo nieśmiałą. Aby to zmienić, zaczęłam przyglądać się firmie. Zdałam sobie sprawę z tego, że muszę zacząć rozmawiać z ludźmi, żeby

potem móc przekazywać im swoje uwagi. Zrozumiałam, że jestem osobą, która ma coś do powiedzenia. Tę świadomość obudziła we mnie Akuna. Im bardziej zagłębiałam się w temat, z tym większą liczbą ludzi chciałam rozmawiać. Prawdziwą próbą pokonywania barier była dla mnie nominacja na Vice Presidenta, kiedy musiałam przemówić do dużej publiczności.

Sama musiała pani uporać się z lękami. Czy jeśli teraz udaje się pani doprowadzić do tego, że osoba, która uczestniczy w pani szkoleniu odważy się, od czuwa pani satysfakcję?

J.O.: Ogromną. Ostatnio mieliśmy okazję obejrzeć nagranie ze spotkania biznesowego z grupy śląskiej. Pan prowadzący to spotkanie nie zdawał u nas pierwszy egzamin z prezentacji podstawowej oraz programu zniżek, miał z tym olbrzymie problemy. Dwa razy pokazywał mi prezentację skleconą z kilku zdań, nie mówiących nic o produkcie, ani o rabatach. Po roku usłyszałam tego samego człowieka i byłam pod wrażeniem, w jaki sposób mówił do ludzi. Zmienił się nie do poznania. Byłam dumna z tego, w jaki sposób to robi, z wiedzy, jaką posiada. Oboje z Krzysztofem biliśmy brawo do telewizora. Byliśmy szczęśliwi, że nasza praca nie poszła na marne. Ten człowiek dzięki swojej determinacji i konsekwencji, ale też i naszej pracy, osiągnął ogromny sukces.

Dlaczego w naszym społeczeństwie tak wielu ludzi wciąż jest przekonanych o braku możliwości?

J.O.: Złożyła się na to nasza wcześniejsza sytuacja polityczna, system, w którym ludzie nie uczono kreatywności, a wręcz mówiono im,

jak mają żyć. Kreatywność jest dla tych ludzi rzeczą trudną. Trzeba pokazać im, że można, wystarczy tylko chcieć. Nikt za nas tego nie robi, tylko my możemy zdecydować, czy będziemy kreatywni i na jaką skalę. To prawda, że apetyt rośnie w miarę potrzeb. Jeżeli osiągniemy pierwszy stopień, zobaczymy, że jest to możliwe, zaczynamy dążyć do osiągnięcia kolejnego poziomu.

K.O.: Na to składa się jeszcze system przekonań wyniesionych z domu, społeczności, nasze przyzwyczajenia, ale też system szkolnictwa. Promuje on

Wszyscy ludzie na świecie chcą być zdrowi i realizować marzenia. To nas łączy niezależnie od narodowości.

dzieci, które boją się podejmować decyzje. System ocen jest taki – jeśli źle odpowie, dostanie jedynkę; zostaje ukarany za to, że popełnił błąd. Takie dziecko, już jako dorosły człowiek, może bać się popełnić błąd, aby nie zostać ukaranym. Nie podejmuje samodzielnych decyzji, bo boi się kary. Taki system promuje wyrobników, a nie ludzi, którzy będą mieli w przyszłości odwagę podjąć wyzwanie i otworzyć własną firmę. System szkolnictwa powinien wyglądać inaczej – jeśli dziecko popełniło błąd, to powinno mu się pokazać, na czym ten błąd polegał i dać mu drugą szansę.

Czy nasze działania paraliżuje strach przed presją społeczną?

K.O.: Niestety tak. Często słyszymy „ja tego nie będę robił, nie jestem akwizytorem”. O tym również rozmawiamy z ludźmi. Nie ma w tym nic złego, że ludzie chcą być zdrowi, dobrze się

czuć i świetnie wyglądać. Człowiek, który jest chory, nie myśli o niczym innym, tylko o tym, żeby być zdrowym. To hamuje jego dalszy rozwój. Akuna otwiera dalsze możliwości: cała rodzina może być zdrowa, nie tylko on, mogą mieć więcej pieniędzy, nowy samochód, pojechać na wczasy.

J.O.: Najtańszym produktem na świecie są właśnie „dobre rady”. Zdarza się, że osoba doradzająca mówi: „co ty będziesz się zajmował sprzedażą jakichś ziółek”. Nie rozumie, jak produkt działa. Tak naprawdę do końca nie rozumie, o czym mówi i wydaje jej

się, że jest ekspertem w tej dziedzinie. Bo „dobre rady” nic nie kosztują tego, który radzi, natomiast cenę za źle podjętą decyzję poniesie ten, kto im ulega. Gdyby preparat sam się bronił, gdyby osoby, które go piją, nie widziały efektu, nigdy nie zaistniałby na rynku. A firma szczęśliwie jest już szósty rok na rynku, a osób korzystających z dobrodziejstwa produktu jest coraz więcej. Falszywe rady prowadzą do tego, że człowiek mało kreatywny im ulega i traci życiową szansę, zamyka sobie drogę do rozwoju.

Jeszcze parę lat temu nie wypadło koncentrować się na swoim zdrowiu, czy branża wellness w Polsce jest czymś nowym?

J.O.: Tak naprawdę rozwinęła się dużo wcześniej, ale w tej chwili zaczyna się wielki boom. Przyczyniły się do tego tzw. choroby cywilizacyjne, wiele osób sobie z nimi nie radzi, dlatego zaczynają zwracać się w kierunku

profilaktyki zdrowotnej. Często mówi o tym, że trzeba zmienić sposób odżywiania, ponieważ w procesie produkcji dodaje się barwników, ulepszaczy. Z czasem nasz organizm nie może poradzić sobie z usunięciem środków chemicznych z organizmu. Stąd biorą się różnego typu alergię, o których nie słyszeliśmy jeszcze dziesięć lat temu, a w tej chwili są nagminne. Zatrważające jest zjawisko chorób nowotworowych, które rozwijają się bezobjawowo. Często człowiek zgłaszający się do poradni onkologicznej jest na ostatnim etapie choroby. Lekarze to potwierdzają. Dlatego coraz więcej osób myśli o zapobieganiu chorobom. Rozumieją, że muszą organizmowi dostarczać witaminy i minerały, a przede wszystkim oczyszczać swój organizm z tego, co się kumuluje w trakcie jedzenia wysoko przetworzonej żywności. Pijemy też wodę, która nie zawsze przechodzi przez naturalne filtry i jest chlorowana. Ludzie w uprzemysłowionych miastach oddychają zanieczyszczonym powietrzem. To rzutuje na nasze zdrowie. W branży wellness mieszczą się też gabinety odnowy biologicznej, siłownie, w których ludzie starają się ruszać, bo tego wymaga nasz organizm. Ludzie pracujący przy komputerach mają problem z motoryką, z chodzeniem, pracą jelit – najwięcej toksyn odkłada się właśnie w jelitach.

W Akunie każdy stopniowo dochodzi do etapu, kiedy staje się przedsiębiorcą. Na początku jest konsumentem. Podejrzewam, że wiele osób nie uruchomiłoby firmy, gdyby nie miało możliwości dojścia do tego małymi krokami.

K.O.: Nazwałbym to etapem przyglądania się. Jest to okres obserwowania innych,

jak to robią. Człowiek, który już ma działalność gospodarczą w systemie MLM, jest w stanie podpowie- dzieć, w jaki sposób podjąć pierwsze kroki. Początkujący ma wsparcie osoby bardziej doświadczonej. Rzeczywi- ście, ludzie dochodzą do bycia przedsiębiorcą drogą ewolucji, mniejszego ryzyka porażki niż drogą rewolucji. Ewolucja, czyli bardzo spo- kojne wdrażanie się w dzie- dzinę przedsiębiorczości.

Wspomniał pan o sytuacji, gdy ktoś słucha pre- zentacji i widzi w firmie Akuna, czy w preparacie Alveo możliwość wspar- cia bliskiej osoby i pyta: „Czy pan pomoże, żeby ta osoba poczuła się pewniej w życiu?”

K.O.: To jest ogromne wyzwanie. Jeżeli dziś mamy grupę 15 tys. konsumentów, którym kiedyś powiedzie- liśmy, że pomożemy im to zrobić, podjęliśmy wobec nich pewne zobowiązanie, obiecaliśmy, że będziemy to z nimi robili. Nie wyobrażam sobie, żebyśmy dziś mieli powiedzieć: „Przepraszamy, ale to była pomyłka, to nie jest ta firma, to nie jest ten produkt”. Wiemy, że i pro- dukt jest świetny i Akuna to dobry wybór.

Chodzi o to, żeby obudzić w naszych słuchaczach moż- liwości, które w nich drzemią. Czytam teraz książkę Antony Robinsa „Obudź w sobie olbrzyma”, która mówi o tym, że olbrzym w każdym z nas drzemie, trzeba tylko umieć go obudzić. Są sposoby pokazania każdemu z tych ludzi, że olbrzym drzemie w nich, a jego przebudzenie jest tylko kwestią czasu i woli. My w ten biznes angażujemy się na 200 proc., ale ważne jest to, żeby ta druga strona chciała.

Mówiliśmy o realizacji ma- rzeń, ale ludzie nie zawsze

je mają, czy przytłacza ich proza życia?

J.O.: Często nie mają w sobie radości życia, bo zakładają, że żadne z ich marzeń się nie zrealizuje. Wydaje im się, że nawet wycieczka zagranicą jest poza ich zasięgiem. Cza- sem rezygnują z marzeń, bo są one źle postrzegane przez znajomych, którzy mówią od razu „to się nie uda”. Ludzie słuchają takich rad, bo nie wierzą w siebie. Nie uda się zićić naszych pragnień, jeśli nie wyjdziemy poza nasz mały światek, nie wyjdziemy z domu, nie zaczniemy rozmawiać z ludźmi. Często ludzie boją się obudzić tego olbrzyma, o którym mówił Krzysztof, żeby nie być śmiesznym, innym. Jeżeli zaczniemy się zmieniać, będziemy mieli siłę, żeby stawić czoło niedowiarkom.

Dla wielu ludzi w Polsce jedyną możliwością rozwo- ju jest praca za granicą. Akuna jest firmą między- narodową i daje takie możliwości...

K.O.: Bardzo to odczu- wamy. Nigdy nie byliśmy w USA, a mamy stamtąd dochody, w Kanadzie – podobnie. Jest to biznes międzynarodowy. Podpi- sanie umowy z firmą daje możliwość tworzenia biznesu w każdym z 12 krajów, w których działa Akuna. Rynek niemiecki się świetnie rozwija, mamy tam grupę, która doskonale sobie radzi i buduje tam strukturę. MLM jest biznesem bez granic. Firma międzynarodowa daje większe gwarancje stabilno- ści interesu, niezależnego od warunków społecznych i politycznych.

Właściwie jest to jedna z nielicznych możliwości pracy za granicą legalnie, bez pozwoleń. Wykonujemy pracę, za którą Akuna płaci

nam w kraju, w którym zare- jestrowaliśmy swoją firmę.

K.O.: To prawda, grupa konsumentów Alveo może funkcjonować w innym kraju, a pieniądze z obrotu towa- rowego dostajemy legalnie w Polsce, w złotych – jest to przeliczane z waluty, która jest w danym kraju. Ma to też inny aspekt pozytywny – mo- bilizuje nas do nauki nowego języka. My od przyszłego roku zamierzamy intensywnie uczyć się angielskiego. Ale w Niemczech rozwijamy inte- res, chociaż nie znamy języka niemieckiego, nasi partnerzy za to świetnie mówią po nie- miecku. Takie możliwości też daje MLM. Mamy przyjaciela, który jest Turkiem, spotykamy się z nim w Berlinie i prawdo- podobnie przez niego będzie- my budowali strukturę w Turcji, nie znając niemal ani słowa po turecku. Akuna daje też możliwość bywania w miej- scach, w których dotychczas nie byliśmy i poznawania fantastycznych ludzi, np. z Bośni i Hercegowiny, którzy mieszkają w Niemczech.

Czy to pozwala lepiej poznać świat?

K.O.: Tak i to w bardzo atrak- cyjny sposób, niedostępny dla każdego turysty. Jeśli pra- cujemy za granicą, jesteśmy często gośćmi w domach naszych partnerów bizneso- wych. Możemy poznać inną kulturę, obyczaje, spróbować specjalów, często dla nas bardzo egzotycznych. To wspaniała przygoda. Dzięki temu powstaje możliwość przenikania kultur. Jesteśmy ogromną rodziną ludzi pozy- tywnie myślących, dążących do jednego celu: bycia zdrowym i osiągnięcia bez- pieczeństwa finansowego. Wszyscy ludzie na świecie chcą być zdrowi i realizować marzenia. To nas łączy niezau- leżnie od narodowości.

■ Rozmawiał
Andrzej Przybysz

Jolanta i Krzysztof Opala

Jolanta urodziła się 29 stycznia 1961 roku w Głogowie, obecnie mieszka z mężem w Lesznie Wielkopolskim, ma wykształce- nie średnie ekonomiczne. Przed podjęciem współpracy z Akuną prowadzili z mężem własną działalność gospodarczą (sklepy kosmetyczno-jubilerskie i małą gastronomię). Umowę z Akuną podpisała 10 maja 2002 r. W styczniu 2005 otrzymała nominację na pozycję Vice Prezidenta.

Krzysztof urodził się 15 sierpnia 1958 roku w Dębnie Lubuskim, ma wykształcenie średnie. Lide- rem w firmie Akuna został w lip- cu 2002 roku, 1 marca 2004 – Dyrektorem Sieci Regionalnej, natomiast 1 kwietnia 2004 otrzymał nominację na Dyrek- tora Sieci Krajowej. Mają dwoje dzieci: Adrian ma 17 lat i chodzi do gimnazjum, Kinga ma 25 lat i tak jak rodzice współpracuje z Akuną. Obecnie znajduje się na pozycji Dyrektora Sieci Regional- nej, natomiast Adrian jest na pozycji Lidera Dywizji.

Cała rodzina ma pasję życiową: Adrian interesuje się piłką nożną, gra na pozycji bramkarza w klubie Polonia Leszno, Kinga w wolnych chwilach całko- wicie oddaje się muzyce, jest wokalistką.

Jola interesuje się florystyką, w wolnym czasie jeździ konno lub maluje. Bardzo lubi muzykę klasyczną. Pasją Krzysztofa jest praca, czyli MLM i wszystko, co jest z tym związane. Bardzo dużo czyta, natomiast jego hobby to piłka nożna. Przez 20 lat grał m.in. w klubie Chrobry Głogów, obecnie jest zapalonym kibicem.

Dwie minuty



Najpierw była kawiarnia, drugi lokal. W końcu prowadził cztery firmy jednocześnie. Ale to było przelewanie z pustego w próżne. Choć harował od rana do nocy, sytuacja finansowa jego rodziny wisiała na włosku i długi rosły. W końcu zdrowie Roberta Sewerynka legło w gruzach.

otworzyli lokal gastronomiczny. I tak spełniło się jego marzenie. Doskonale pamięta tamten czas sprzed 16 lat. Na początku to on był bardzo młody, a do jego knajpy przychodzili trzydziesto-, czterdziestolatkowie. Świetnie się bawili. To były, jak wspomina, najlepsze dni i noce. Później czasy się zmieniły. On dojrzał, a jego lokal odwiedzało coraz młodsze towarzystwo. Nie umieli się bawić, pijaństwo do upadłego, bijatyka, coraz częściej zaglądała tu policja. Atmosfera gdzieś uleciała.

A gdy któregoś dnia jeden z gości w pijanym widzie uderzył go tak, że stracił przytomność, wiedział już, że to początek końca ich klubu i koniec jakiegoś etapu w jego życiu. Ale nie rezygnował. Pełen wiary i energii rzucił się w biznes budowlany. Jednak stresy spowodowane zobowiązaniami związanymi z prowadzeniem lokali sprawiły, że to właśnie wtedy zaczął chorować. Drętwienie rąk i nóg, zawroty głowy, wszystko spowodowane silną nerwicą. Leki przepisane przez lekarza tylko pogorszyły samopoczucie. Któregoś dnia klient wezwał go do zmierzenia dachu. Robert był tego dnia wyjątkowo słaby. Kiedy spojrzął w górę, tam, gdzie

za chwilę będzie musiał wejść, świat cały zawirował mu przed oczami. Stany lękowe nasiliły się, zaczęło go dusić w klatce piersiowej, nogi drżały. Jak z zaświatów dochodziły doń pędzące z prędkością światła słowa klienta, który usiłował wycisnąć z niego, ile będzie musiał zapłacić za pokrycie dachu. A on zastanawiał się tylko, czy powinien wejść na ten dach. Wiedział, że nie powinien tego robić. Ale wiedział też, że ma trójkę dzieci na utrzymaniu.

Od tamtego czasu minęły dwa lata. Jest 2004 rok. Męczy go silna nerwica. Nie pomaga nic. Żadne tabletki ani cudowne kuracje. Pewnego dnia odwiedzili go znajomi, którzy opowiedzieli mu o Alveo. Także o działalności w Akunie. Zaprośili na spotkanie. – Ale ja słyszeć o tym nie chciałem – opowiada. – Dziesięć lat zajmowałem się marketingiem i miałem go po dziurki w nosie! Ale oni namawiali. Pomyślałem: „W końcu, co mi szkodzi”. Prezentacja Mariusza Warchola zrobiła na mnie wrażenie. Błyskawicznie podpisałem umowę. Zdecydowałem, że wezmę cztery butelki, wypróbuję

Ile to jest dwie minuty? To za mało nawet na ugotowanie jajka na miękko. Telefoniczna rozmowa, która tyle trwa, to też niewiele. W ciągu dwóch minut trudno nawet wypić filiżankę kawy bez poparzenia sobie języka. A jednak. A jednak tylko dwóch minut potrzebował Robert Sewerynek z Kamieńska, by podpisać umowę z Akuną.

– Byłem wtedy bardzo chory, ciężko mi było nawet się poruszać, czasem musiałem leżeć cztery godziny, żeby normalnie funkcjonować. Pomyślałem, przecież nic nie tracę, mogę najwyżej

zyskać. Zresztą na prowadzenie własnego biznesu nie miałem już siły, w jednym momencie, z uwagi na zmianę rynku, siadł dochód. A do spłacenia czekały trzy kredyty. Ale czułem, że to jest właśnie ten moment, kiedy – mimo wszystko – powinienem ruszyć do przodu. Dlatego się zdecydowałem.

Nie miał jeszcze dwudziestu lat, gdy zaczął pracę w kopalni. Razem z bratem. Ich mama chciała im pomóc, więc dała pieniądze, by

działanie preparatu. To był czas, gdy prowadziłem dwie firmy jednocześnie. Na początku to może był jakiś zastrzyk adrenaliny. Później zauważyłem, że taka sytuacja nie tylko pochłania ogromnie dużo czasu, ale pomału okrada z czegoś najcenniejszego, co może człowiek mieć. Ze zdrowia. Ale ja nie myślałem realnie o świecie, dni mijają jeden za drugim, a ja żyłem, nie wiedząc, że żyję. Wieczna gonitwa, przelewanie z pustego w próżne. Bez sensu. Tyle lat inwestowałem w różne rzeczy, ale tego dnia, gdy spotkałem się z ludźmi z Akuny, postanowiłem zainwestować w zdrowie, zrobić wreszcie coś naprawdę dla siebie.

Wiele lat pracy nie dało mi zabezpieczenia finansowego. Jego rodzina powiększała się, a zaciągnięte długi i podatki, które nie zawsze spłacali w odpowiednim momencie, rosły. Czasem brakowało mu siły. I wiary. – W roku 2001 przeszliśmy duże załamanie, bo w naszej firmie budowlanej mieliśmy spadek o 2/3 obrotów i dochodów – mówi. – Nie było możliwości, by dalej to ciągnąć. Długi ciągnęły kolejne długi. Byłem przerażony i nie miałem już siły. Bałem się, że moja rodzina przestaje się czuć bezpiecznie. – Odkąd pamiętam, wciąż ciężko pracowaliśmy – dodaje żona Roberta, Beata. – Ten lokal, który mieliśmy, to było nasze „pierwsze dziecko”. Mąż zajmował się interesami, ja prowadziłam dom. W tej niepewnej sytuacji finansowej wychowywaliśmy trójkę naszych dzieci. Kiedy zaczęły się kłopoty z pracą i zdrowiem męża, bardzo się o niego bałam, bo widziałam, że zaharowu-

je się na śmierć. Ale żyłam wiarą, że będzie lepiej, on nie poddawał się, wiedział, że to najgorsze, co mógłby teraz zrobić. – W 2004 roku wprowadzono vat na materiały budowlane, mały krach, nic nie mogłem zrobić, ale to była kolejna kłoda pod nogi – pamięta Robert. – Dlatego zobaczyłem w Alveo szansę. Zobaczyłem, że to nie tylko dobry produkt, w którego działanie na początku trudno mi było uwierzyć. Ale wtedy wydawało mi się, że będzie mi ciężko prowadzić prezentację, skoro jestem chory. Jak będę rozmawiał z tymi, którzy są ode mnie bardziej chorzy, którzy są w gorszej sytuacji? Ale okazało się, że to nie jest istotne. Istotna jest nadzieja. Mimo złego samopoczucia, musiałem psychicznie się zregenerować, po kilku rozmowach wśród znajomych okazało się, że ludzie potrzebują takiego preparatu, tak bardzo, że w krótkim czasie zostałem Liderem.

W jego organizmie Alveo spowodowało rewolucję. Ustąpiła alergia, na którą cierpiał od wielu lat. Ustały

bóle żołądka, spowodowane chorobą wrzodową. Ale nagle dostał wysokiej gorączki i znów rozchorował się na dobre. Dopiero później dowiedział się, że to było działanie oczyszczające preparatu.

Od tamtej pory skończyły się wszelkie dolegliwości. Uregulowała się przemiana materii, praca jelit, skurcze mięśni nieco się uspokoiły. Po trzecim tygodniu picia preparatu zmiany w organizmie były znaczące. Ustąpił ból rąk, pleców, klatki piersiowej, skończyły się kłopoty z bezsennością. – Wszystko się zmieniło, spłaciłem kredyty, w Akunie miałem duże pole do popisu, tu doceniono moje zaangażowanie i zapal do pracy – mówi Robert. – Szybko zostałem Liderem, nawet nie wiem kiedy – Liderem Dywizji. Lipcowe cztery spotkania, które prowadziliśmy z Jaśkiem i Haliną Szynczewskimi, sprawiły, że po Alveo sięgnęło ponad sto nowych osób! Pierwszy miesiąc działalności – zamówionych 116 butelek, drugi – 120! Wkrótce stałem się Dyrektorem Sieci Regionalnej, żona – Liderem Dywizji. Życie

nabrało takich kolorów, że przypomnieliśmy sobie o tym, że jeszcze nie spełniliśmy naszych marzeń. Teraz jednak najważniejsze dla nas było zdrowie.

– Zwłaszcza naszych dzieci – dodaje żona Roberta. – A one kwitły! Podawaliśmy im Alveo i wreszcie przestały się przeziębiać. – Bo to jest preparat, który działa w niezwykle sposób. Ludzie pozbywają się żylaków, regenerują się im komórki serca. A my, nie dość, że poczuliśmy się lepiej, to jeszcze działając w Akunie, poprawiliśmy swoją płynność finansową. Odzyskałem poczucie godności i przestałem tak się szarpać. A takiego komfortu pracy nie daje ludziom sytuacja finansowa na polskim rynku. Wiem, jak strasznie trzeba się borykać, próbując stworzyć coś samemu. W Akunie nigdy nie jesteś sam. Wciąż prowadzę moją firmę budowlaną. Są w niej ludzie, którzy byli ze mną, gdy przeżywałem trudne chwile w moim życiu. Teraz ja mogę im pomóc i czuję się za nich odpowiedzialny.

■ Ernest Sobieraj





Trzymaj się własnej drogi, czyli jak zmienić porażkę w sukces

Akuna to odpowiedzialność za drugiego człowieka – mówią Dorota i Roman Stasiccy z Jasinia. Od trzech lat w Akunie. W firmie oboje na pozycji Vice Presidentów. To drugie takie małżeństwo na świecie.

Ryzyko, czyli trzeba iść dalej i żyć tak, żeby było jak najlepiej

Dorota: Jak najbardziej. Nie można tylko załamywać się. Nas spotkało nieszczęście pięć lat temu. Prowadziliśmy firmę i zostaliśmy oszukani. Straciliśmy ogromne pieniądze, a byliśmy w trakcie budowy dużego domu. Szukałam gorączkowo jakiejś dodatkowej pracy. Ale nie jest łatwo znaleźć pracę, gdy ma się 40 lat. A to wiek nie ten, a to nie takie predyspozycje... Do tego śmiesznie niskie zarobki. Szukałam i szukałam czegoś odpowiedniego, w desperacji byłam gotowa podjąć nawet pracę w sklepie, choć jeszcze tak niedawno byliśmy właścicielami sklepów.

Roman: Prowadziliśmy, z powodzeniem zresztą, przedstawicielstwo handlowe dużej firmy. To była własna działalność gospodarcza, zbudowaliśmy prężnie działający rynek. Niestety, oszukano nas, śledztwo prowadzone jest do dziś. I to bez żadnej nadziei na odzyskanie pieniędzy. Zawsze staraliśmy się żyć powyżej poprzeczki. Byłem żołnierzem zawodowym, żona pracowała w firmach na etacie, w 1991 roku otworzyliśmy sklep i to był początek naszej działalności gospodarczej. Wkrótce postawiliśmy drugi sklep. Interesy szły dobrze, więc zwolniłem się z wojska, więc zwolniłem się z wojska, szkoda było mi na to czasu. Ojczyźnie dosyć pomogłem, teraz trzeba było pomóc samemu sobie. Nasze sklepy dobrze się rozwijały. Na tyle, że wkrótce otworzyliśmy hurtownię i przedstawicielstwo handlowe. Rynek jest, jaki jest, wiemy, że trzeba być kreatywnym i zmieniać się w zależności od tego, co niesie życie. W momencie gdy powstała nasza firma handlowa jako przedstawicielstwo zakładów gumowych, to takich było ledwie kilka w Polsce. Firma prosperowała bardzo dobrze. Otrzymaliśmy kontrakt na 90 tys. zł i od tego zaczęły się nasze problemy. Daliśmy towar, ale nie otrzymaliśmy pieniędzy. Ci, którzy towar wzięli, zniknęli i do dziś nie wiadomo, gdzie są. Zosta-

liśmy z 90 tysiącami długu. Firma, której byliśmy przedstawicielami, nie poszła nam na rękę, nie chciała nam pomóc. Nie umorzili części długów, choć mogli sprzedać towar bez swojej marży. Ja straciłbym, a oni by nie zarobili i nasz dług troszkę by się zmniejszył. Ale oni nie chcieli nam pomóc. Uważali, że idą nam na rękę już, że za ten stracony towar nie oddają nas do sądu. Firma dalej funkcjonowała, lecz my po prostu potrzebowaliśmy więcej pieniędzy, żeby odrobić straty. Stąd też poszukiwania dodatkowych zajęć.

Dorota: Mieliśmy doświadczenie, znajomość rynku, ciężko pracowaliśmy. Ale takich sytuacji czasem nie można przewidzieć. Ale teraz mamy to już za sobą, nie chcemy wracać do tamtego czasu. Trzeba iść dalej i żyć tak, żeby było jak najlepiej.

Roman: Wszystkie większe transakcje są ryzykowne. Można założyć sobie, że będę zarabiał 300 zł miesięcznie i nie wykonywać żadnych niepewnych posunięć, ale nie na tym to polega... Żeby coś zyskać, czasem trzeba ryzykować.

Odreagowanie, czyli jak nadrobić stracony czas

Dorota: Ta sytuacja wytrąciła nas z życia. Wcześniej wyłączyłam się z działalno-

Dorota Stasicka

urodziła się 31 sierpnia 1959 roku w Augustowie. Przez wiele lat mieszkała w Poznaniu, a od 5 lat mieszka z mężem i dziećmi w Jasinie koło Swarzędza. Z zawodu ekonomista. Po urodzeniu dzieci i urloпах wychowawczych pracowała na różnych stanowiskach w księgowości, w dużych zakładach pracy. Zawsze bardzo aktywna społecznie. W roku 1991 odezła z „Ziół Polskich” i otworzyła wraz z mężem sklep wielobranżowy, a w 1993 następną. Dzieci: Dominik 25 lat – student Wyższej Szkoły Logistyki, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieni Regionalnej, prowadzi równocześnie firmę handlową. Natalia 21 lat – studentka UAM w Poznaniu, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieni Regionalnej.

ści gospodarczej, po sprzedaniu sklepów zajęłam się budową domu. Wtedy nasze interesy szły świetnie. Dwa lata spędziłam na budowie. Gdy zaczęły się problemy, w pewnym sensie wypadłam z rynku. Musiałam coś robić, zawsze byłam aktywna, dużo społecznie pracowałam i lubiałam to. A to był trudny czas: frustracji, długów, braku perspektyw. Schudłam osiem kilo. Trudno podjąć jakieś decyzje, jak się nie ma pieniędzy. Sprzedaliśmy mieszkanie, by

splacić dług. Zamieszkaliśmy na parterze nieukończony jeszcze domu. Byliśmy załamani. Teraz już jest inaczej. Wyszliśmy z dołka. Cieszymy się z tego, co mamy.

Roman: Oczywiście można było się załamać, w łeb sobie strzelić, ale to i tak nie miało by sensu... Wkrótce wzięliśmy się na nowo do roboty. Oprócz prowadzenia nadal własnej firmy, żona znalazła pracę w ubezpieczeniach, ja w sprzedaży bezpośredniej. Żeby się odbić, pracowaliśmy po 14 godzin na dobę. Wtedy to spotkaliśmy się z Akuną. Właściwie, to nawet nie chcieliśmy w to wchodzić, bo już zaczynaliśmy wychodzić na prostą, kłopoty finansowe były za nami, tylko że musieliśmy nadrobić stracony czas.

Dorota: Byliśmy zmęczeni i przepracowani. Potrzebowaliśmy czegoś, co nas wzmacni. Na początek

Czasem dobrze jest połamać sobie „kręgosłupy marketingowe”, a potem zmienić sposób myślenia

sprezentowaliśmy Alveo naszym mamom na Dzień Matki, to było trzy lata temu. Ale że preparat nie był tani, zaczęliśmy się zastanawiać, co by tu zrobić, by nasza rodzina mogła pić go taniej.

Roman: Żona zaczęła coraz częściej zajmować się Akuną. A po kilku miesiącach dołączyłem do niej. Dokładnie osiem miesięcy od spotkania się z Akuną po raz pierwszy wszystko rzuciliśmy na jedną szalę i zostawiliśmy wszystko, co robiliśmy dotychczas, choć przynosiło nam to pieniądze i dawało pełną stabilizację. Mimo wszystko postawiliśmy na Akunę.

Pomoc innym, czyli jak wyjść na prostą

Dorota: Wcześniej zajmowaliśmy się dodatkowo bezpośrednią sprzedażą naczyń. Byliśmy nawet dyrektorami nominowanymi. Ale to nie było to. To była klasyczna sprzedaż bezpośrednia.

A jak nie sprzedasz, nie zarobisz. Często ta praca wymagała marketingowego podejścia do klienta. Nie mogłam się w tym odnaleźć. Z Alveo jest inaczej, tu nie stosuję żadnych technik. Plan marketingowy Akuny bardzo nam się spodobał. Spotykam się z ludźmi i rozmawiamy o zdrowiu. Ja nie sprzedaję prepara-

tu, tylko informacje o nim. Co ludzie z tym zrobią, od nich zależy. A butelki idą jedna za drugą. Po dwóch miesiącach poczułam, że to jest to, co chciałybym robić. Zrobiłam plan pracy. Wszystko układało się cudownie. Z jednego takiego spotkania-prezentacji miałam zaraz kolejne trzy spotkania. Mój kalendarz pomału zaczął wypełniać się terminami. To teraz do mnie ludzie dzwonią i proszą, by się z nimi umówić, a ja mam zajęte terminy na dwa, trzy tygodnie do przodu.

Roman: Byłem zaskoczony. W ciągu miesiąca my oraz krąg naszych bliskich wypiliśmy ponad 50 butelek! Dzwonili do nas znajomi i prosili: „Załatw mi to Alveo”, więc zaczęliśmy „załatwiać”. Po miesiącu staliśmy się liderami, za tym poszły pierwsze zarobione pieniądze. Jeszcze ciągnęliśmy dwie firmy, ale od sierpnia zacząłem zajmować się coraz więcej Akuną. Z początkiem września ruszyliśmy prawie pełną parą, zaniedbując dotychczasowe zajęcia.

W grudniu odebraliśmy swój samochód, a w styczniu 2004 odeszliśmy z firmy zajmującej się sprzedażą bezpośrednią. Od tego momentu oddaliśmy Akunie nie tylko serce, ale i duszę. Stwierdziliśmy, że to niesamowicie: pomagając innym, pomagamy sobie. Bo Akuna to odpowiedzialność za drugiego człowieka.

Przekazywanie informacji, czyli nie siejcie tam, gdzie nie możecie podlewać

Dorota: W Akunie cały czas przekazujemy informacje. Są one skierowane do dwóch grup: do tych, co chcą tylko pić Alveo, ale też do tych, którzy chcą pić i jednocześnie działać w firmie. Dla nas Akuna to styl życia.



Z tymi samymi ludźmi lubimy i pracować, i wypoczywać. Wszyscy nasi bliscy, i rodzina, i przyjaciele, piją Alveo. W naszym życiu pojawiają się wciąż nowi ludzie.

Mówimy o programie zniżek, by każdego było na te ziola stać. Stwarzamy grupy, uczymy, jak korzystać z dobrodziejstwa preparatu i jak rozwijać swoją strukturę.

Roman: Marek Wawrzeńczyk powiedział: „Nie siejcie tam, gdzie nie będziecie mogli podlewać”.

My podlewamy w całej Polsce, bo w całej Polsce zasialiśmy. Dlatego robimy 10 tys. km miesięcznie. Ale to jest odpowiedzialność za drugiego człowieka.

Jeśli kogoś zachęciłem, by przystąpił do tej samej firmy, w której my jesteśmy tacy szczęśliwi, to muszę mu pomóc, by był szczęśliwy jak my. Co z tego, że on mieszka 400 km od Poznania?! Zawsze znajdę czas, by się spotkać, jeśli on tylko tego potrzebuje. Nawet kosztem wolnego weekendu. Ludzie pytają, czy można odnieść sukces w Akunie, pracując równocześnie na etacie. Myślę, że nie jest to łatwe, jeśli pracuje się po osiem godzin przez cały tydzień. Ja i żona robimy dziennie po dwa spotkania, czyli po kilkanaście w ciągu tygodnia. Dużo poświęcamy na to czasu.

Ale dlatego też jesteśmy w Akunie drugim na świecie małżeństwem, gdzie oboje małżonkowie są na pozycji Vice Presidentów. Ale musimy też uważać, by się w pracy nie zatracić i więcej czasu poświęcać rodzinie. Trzeba w pewnym momencie umieć powiedzieć: stop.

Dorota: W 2003 byłam na gali Akuny w Polanicy. Patrzyłam na tych, którzy odnieśli sukces, jak oklaskiwano ich, gdy stali na scenie. Pomyślałam sobie: „Też kiedyś chciałabym tam stać”.

Roman: Szybko przestawiliśmy się na MLM. Rozwiązania, które Akuna dała nam właściwie na tacy, były dla nas idealne. Już wcześniej szukaliśmy podobnych możliwości, dlatego łatwo było się nam przestawić, a wcześniejsze doświadczenia nie rzutowały negatywnie na pracę w Akunie.

Dobrze rozumieliśmy założenia planu marketingowego. Ci, którzy nie mają żadnej wiedzy z zakresu marketingu, słuchają nas i wyciągają wnioski. Innym, zwłaszcza tym, którzy zajmowali się wcześniej sprzedażą bezpośrednią, wydaje się, że wiedzą lepiej, więc muszą kilka razy się sparzyć, by przyznać nam rację. Czasem dobrze jest potłamać sobie „kręgosłupy marketingowe”, a potem zmienić sposób myślenia. W tym biznesie pomagając innym, pomagamy sobie. Zauważyłem, że ci, którzy chcą tylko sprzedawać Alveo, nie zarabiają pieniędzy.

Wiedzie się tym, którzy chcą poprzez Alveo przede wszystkim rozmawiać o zdrowiu i pomagać ludziom. Część naszych znajomych działa w Akunie, pracując w swoich firmach. Pomagając innym ludziom, przekazując informacje o preparacie, mają dodatkowy dochód. Najważniejsze, to żeby mogli jak najszybciej się usamodzielnici.

Po pierwsze konsekwencja, czyli jak pozyskać i wykreować ludzi

Roman: Byliśmy znani z tego, że jak coś zaczynamy, to robimy to dobrze, że nie rzucamy się na kilka biznesów naraz, że jesteśmy wiarygodni. Ludzie wierzyli nam w ciemno. Wiedzieli, że produkt, który im proponujemy jest wiele wart. My zdawaliśmy sobie sprawę, że idąc do ludzi, nie można

mówić o Alveo i innych produktach jednocześnie. To nieprofesjonalne i jeśli łapie się pięć srok za ogon, jest się niewiarygodnym.

Dorota: Najpierw przekonał nas produkt. Kiedy zostawiliśmy wszystko za sobą, już nieźle zarabialiśmy w Akunie. Ale warto było poświęcić się dla tej firmy. To szansa zwłaszcza dla tych, którzy chcą coś zmienić w swoim życiu. Młodym menadżerom mówimy, że duże pieniądze nie przyjdą od razu. Najpierw praca i pół roku potrzeba na rozruch. Jeśli tych kilku miesięcy nie wytrzymasz, wypadasz z gry. Trzeba sobie na początek założyć, ile czasu możemy temu poświęcić. Jeśli ktoś ma swoją pracę i jest człowiekiem bardzo zajęтым, musi założyć, że w tygodniu pracuje ileś godzin w swojej firmie, ale na przykład dwa dni poświęca Akunie. I jest w swym postanowieniu konsekwentny. Myślę, że nie trudno pozyskać i wykreować ludzi. Jeśli ktoś ma krąg znajomych, jest komunikatywny, lubiany, uzyska sukces. Czasem tylko wystarczy takiemu komuś uświadomić, jaki potencjał w nim siedzi. To jest kwestia świadomości, ale i systematycznej pracy. Każde z nas ma na swoim koncie po 2 tys. spotkań, a trzeba zrobić najmniej 3 tysiące, by mieć kilkudziesięciu kreatywnych menadżerów. Na szkoleniach staramy się odczarować MLM, bo w Polsce jest źle przedstawiany. To nie jest biznes, gdzie pieniądze spłyną za nic. Trzeba pracować i wykazać się inwencją. Wielu ludzi lubi mieć szefa, jakiś bat nad sobą, żeby wziąć się do roboty. Gdybyśmy kazali im odbijać kartę zegarową, to by codziennie byli w Akunie. Wielu nie robi spotkań, bo nikt ich do tego nie zmusza. Bo też

Roman Stasicki

urodził się 3 października 1960 roku w Warszawie. Ukończył Wyższą Oficerską Szkołę Lotniczą w Dęblinie. Do roku 1997 służył w wojsku.

W listopadzie 1997 roku, ponieważ żona wraz z pracownikami doskonale dawała sobie radę ze sklepami, Roman rozpoczął pracę jako regionalny przedstawiciel handlowy Zakładów Gumowych Geyer & Hosaja z Podkarpacia. Od marca 1998 roku wraz z żoną otworzył w Poznaniu hurtownię tych zakładów. Następnie oboje zaczęli działać jako firma handlowa m.in. zaopatrująca hurtownie. Zamknęli oba sklepy. W roku 2002 Roman dodatkowo nawiązał współpracę z firmą sprzedaży bezpośredniej, w której po kilku miesiącach razem z żoną stali się dyrektorami regionu. Z Akuną spotkali się w maju 2003 r. Dorota jest Vice Presidentem od listopada 2005 roku, a Roman od maja 2006. W styczniu 2004 zrezygnowali ze współpracy z poprzednią firmą, a własną przekazali synowi. Hobby Doroty to zajmowanie się ogrodem. Marzy o pięknej oranżerii. Wolny czas spędza w ogrodzie, na rowerze i kortach tenisowych. Uwielbia wypoczynek w ciepłych krajach. Roman kocha podróże i czynne spędzanie wolnego czasu. Właściciel motorówki, oczywiście z napisem „AKUNA”. Uwielbia czytać, szczególnie książki i opracowania historyczne. Interesuje się polityką.

nie na zmuszaniu polegała praca. Trzeba chcieć. Tym, którzy trafiają do nas i chcą pracować, dajemy możliwości, by poszli tą samą – co my – drogą. Pomagamy im wystartować i rozwinąć skrzydła. A sukces, który odnoszą, jest również naszym sukcesem, bo Akuna to praca zespołowa.

■ Tomasz Mielewczyk

Dwie kobiety

Anna

Nasza historia zaczęła się właściwie od historii naszych córek. Klaudia i Wioletta uczą się w liceum plastycznym, są w jednej klasie, przyjaźnią się. Stąd Wioletta często gościła w naszym domu. Któregoś razu zwierzyła się Klaudii, jak bardzo chora jest jej mała siostrzyczka. I jak z tą chorobą boryka się jej mama. Klaudia opowiedziała mi o problemach w domu Wioletty. Poradziłam córce, by jak najszybciej dała koleżance broszurkę o Alveo i żeby Wioletta przekazała ją mamie. Klaudia zrobiła, jak jej poradziłam. Przy następnym spotkaniu powiedziała Wioletcie, wręczając jej ulotkę: „Te zioła pomogły tylu ludziom, trzeba spróbować, może pomogą i twojej siostrze.” Był styczeń 2005 roku. Ponieważ mama Wioletty nie zareagowała na moją propozycję, sama

To historia dwóch kobiet. Anny Jareckiej i Joanny Stankiewicz. Ich spotkaniem rządziła seria przypadków. Zrządzeń losu, dzięki którym wyzdrowiała pięcioletnia Kasia, a osiemnastoletnia Klaudia będzie studiować w Londynie.

postanowiłam zainicjować spotkanie. Akurat wybierałam się do Elbląga, gdzie Joanna mieszka. Zadzwoiłam więc do niej i poprosiłam o rozmowę. Odmówiła. Odparła: “Nie teraz, córka bierze antybiotyk, może spotkamy się w innym czasie...” Nie odpuściłam. Po miesiącu znów wybierałam się do Elbląga i znów zadzwoniłam do Joanny. Powiedziała, że dziecko bierze kolejny antybiotyk i że teraz także nie ma sensu się spotkać i rozmawiać o ziołach. Może kiedy

mała wyzdrowieje?... Minął kwiecień i maj. W czerwcu historia powtórzyła się. Dzwonię. Kasia przechodzi kolejną kurację antybiotykową! Byłam przerażona! Pomyślałam sobie, że skoro to dziecko bierze kolejny tak silny lek, który nie daje rezultatu, to ja po prostu muszę z Joanną porozmawiać: “Jest pani w domu?” zapytałam. No i doszło do spotkania. Wchodzę do domu Joanny, a tu wita mnie dziewczynka-cień. Błada, chuda jak patyk, oczy podkrążone. Smętek taki. Powiedziałam

Joannie: “Proszę podać dziecku te zioła, przecież pani nic nie ryzykuje”. Wzięła Alveo na próbę.

Joanna

Kasia właściwie już urodziła się się alergiczka. A alergia przyciągnęła za sobą mnóstwo innych chorób. A to uszy chore, a to gardło, oskrzela... Tym chorobom nie było końca. W listopadzie 2004 roku dopadło ją zapalenie ucha środkowego połączone z zapaleniem zatok. Lekarz przepisał jej antybiotyki. Właściwie całe serie. Podawałam je dziecku. Wiosną mała zaczęła gorączkować i wymiotować. Jakby organizm odrzucał serwowaną od dłuższego czasu chemię. Do tej pory jeszcze ma grzybiczne zmiany na skórze, które na szczęście pomalutku znikają. Nie zdawałam sobie sprawy, że zioła to może być coś tak wspaniałego! Moi rodzice bardzo wierzyli w lekarzy, z ziół jedyne, co mieliśmy w domu, to koper włoski, rumianek i mięta. Dlatego jeśli lekarz mówił mi o antybiotyku, to podawałam go dziecku i na pewno nie w głowie były mi zioła. Ale mimo tylu mocnych lekarstw stan Kasi nie poprawiał się i wizytom u lekarzy nie było końca. Do przedszkola prawie nie chodziła, co poszła, to wracała chora. Do tego wyniki miała coraz gorsze. I to był chyba przełom w moim podejściu do leczenia córki. Zdecydowałam się spotkać z Anią. Byłam zdesperowana. Stres spowodował, że i ja zapadłam na zdrowiu. Pojawiły się jakieś szmery w sercu. Miałam ataki, lęki... Bałam się o dziecko, bo lekarstwa



na alergię (np. Zyrtec), które Kasia musiała przyjmować, powodowały, że zapadała w dziwne śpiączki. I ja ciągle sprawdzałam, czy ona oddycha! Ania, gdy jej o tym opowiedziałam, przeraziła się na dobre. Poradziła, by podawać dziecku Alveo. W tym czasie wybierałam się z Kasią na wizytę kontrolną do laryngologa. Z córką było naprawdę bardzo źle. Wyglądała fatalnie, ledwo stała na nogach. "Stan zapalny uszu!" – kolejna beznadziejna diagnoza. Byłam załamana, wiedziałam, że to oznacza następne antybiotyki i następne moje zwolnienia z pracy... Zdecydowałam się pokazać lekarce broszurę o Alveo. Zaskoczyła mnie. Powiedziała: "Ja to znam. Proszę dawać jej tylko zioła. Na moją odpowiedzialność."

Od tego czasu zaczęłam podawać Alveo regularnie. Podwójną dawkę rano i wieczorem. Po dwóch tygodniach poszłam do kontroli. Po stanie zapalnym uszu ani śladu!

Anna

Cieszyłam się, że udało mi się przekonać Joannę do Alveo. Niebawem spotkałyśmy się raz jeszcze, wyjaśniłam jej zasady działania w systemie Akuny. Joanna zapaliła się do pracy.

Joanna

Kasia czuła się coraz lepiej. Jednak po miesiącu zaczął ją boleć brzuch. Miała gorączkę. Myślałam, że wszystko zaczyna się od nowa, byłam załamana. Lekarz dyżurny, co prawda, nie znalazł niczego niepokojącego, ale na wszelki wypadek polecił podawać... antybiotyk. Profilaktycznie. Roztrzęsiona zadzwoniłam do Ani. Powiedziała mi, że to nagłe pogorszenie stanu zdrowia mogła wywołać detoksykacja organizmu.



Przeczekaliśmy do rana. A rano wszystko wróciło do normy. Teraz Kasia nie bierze żadnych leków na alergię. Musi jedynie uporać się ze spustoszeniem, jakie zrobiły w organizmie antybiotyki, ale w tym pomaga jej właśnie Alveo. Dziś jestem przerażona swoją nieświadomością i głupotą. Jak mogłam dziecku dawać tyle antybiotyków? To cud, że po tym wszystkim jest zdrowa. W przedszkolu była jedyną, która jesień przeszła bez przeziębienia! A moje życie?

Problemy z mężem, które zaczęły się zaraz po urodzeniu malutkiej, problemy z pracą, z pieniędzmi, długi... To już historia. Dzięki ogromnej pomocy Ani, stanęłam na nogi. Teraz optymistycznie podchodzę do życia. Wiem, że mogę nawet na księżyc polecieć, jeśli tylko tego będę chciała. W Akunie wypracowałam samochód. Marzy mi się dom w Trójmieście i wiem, że będę go miała. Działalność w Akunie pozwoliła mi podjąć decyzję,

by jak najszybciej uniezależnić się od męża i wreszcie żyć na własny rachunek. Moja mama najpierw bardzo ostrożnie podchodziła do preparatu. Nie ufała działaniu ziół. Była na mnie zła, że podaję dziecku jakiś podejrzany płyn. Ale kiedy zobaczyła, jak Kasia z dnia na dzień zaczyna promieniać, jak wstępuje w nią energia, jak różowieją jej policzki i ona postanowiła spróbować ziół.

Teraz poleca je innym. Nie sądziła, że coś może pomóc jej na uciążliwe dolegliwości. Często mdlała, co związane było z niedotlenieniem mózgu. Teraz stan jej zdrowia znacznie się poprawił. Mama wysłała Alveo do USA swoim koleżankom. Niebawem jedzie tam, by propagować preparat. Jest już zupełnie innym człowiekiem. Alveo pije też siostra. Właściwie cała nasza rodzina.

Anna

Klaudia, będąc w systemie, stała się sponsorem Asi. Dlatego struktura ta

funkcjonuje już dla Klaudii. Pojawiają się też pierwsze wypłaty. Chciałabym zapewnić Klaudii studia w Londynie, bo ona o tym marzy. Moim marzeniem jest, by studiując tam, córka nie musiała dorabiać sobie, myjąc garnki w knajpach. Dzięki systemowi Akuny będzie mogła realizować swoje plany i pasję bez troski o pieniądze. W Akunie ważne jest, by aktywnie działać, ale samo przekazanie informacji też daje ogromne możliwości.

Klaudia

Cieszę się, że powiedziałałam o tych ziołach Wioli. Nie sądziłam, że to tak się dalej potoczy. I że ta informacja tak bardzo zmieni życie innych. Także i moje. Za rok wyjadę do Londynu, zaraz po maturze. Mam nadzieję, że się uda. O londyńskiej uczelni zaczęłam marzyć rok temu i nie wierzyłam, że to moje marzenie może się spełnić tak szybko.

■ Zofia Rymszewicz



Zmieniłam sposób myślenia

Co jest ważne w pracy zawodowej?

Dla mnie bardzo istotne jest to, aby działać w zgodzie ze sobą, aby móc się rozwijać i być kreatywnym. Swoją karierę zaczęłam od pracy na etacie, byłam przedszkolanką. Lubiłam dzieci, praca sprawiała mi przyjemność, ale przeszkadzały mi ograniczenia. Buntowałam się, że nie mogę nic zmienić. Szybko awansowałam, zostałam dyrektorem przedszkola i myślałam, że będę miała większą szansę działać. Niestety szanse były takie same, tylko więcej obowiązków i odpowiedzialności. Już wtedy wiedziałam, że aby nie mieć ograniczeń i móc decydować o własnym losie, muszę pracować samodzielnie. Miałam 25 lat, kiedy założyłam własną działalność, było bardzo dużo pracy, ale już mniej ograniczeń. Miałam większy wpływ na to, ile godzin będę pracować, ale wolnego czasu dla siebie miałam niewiele. Wpadłam w wir pracy. Nie miałam kiedy wyjechać na urlop, ani zająć się domem. Nie miałam możliwości rozwoju intelektualnego, wciąż robiłam to samo.

Jak to możliwe, aby popaść w monotonię we własnej firmie?

Kiedy ktoś zaczyna, to jest pełen optymizmu i energii. Pomysły wpadają do głowy jeden za drugim. Niestety, wkrótce okazało się, że i tu nie wszystko zależy ode mnie. Pracowałam w branży odzieżowej. To bardzo ciekawe, ale na kreatywne działania mogłam poświęcić tylko część czasu. Resztę pochłaniała proza życia. Cały czas robiłam to samo, przywieźć towar, sprzedać, przeliczyć pieniądze. Musiałam nie tylko śledzić najnowsze trendy w modzie, ale przede wszystkim być

na bieżąco w ciągle zmieniających się przepisach.

To chyba nie jest łatwe?

To nie jest kwestia stopnia trudności. Można dać z siebie wszystko, a to i tak nie wystarcza. Zmieniały się nie tylko przepisy, ale również sytuacja rynkowa. Firma funkcjonowała coraz gorzej, pomimo moich wysiłków i starań – pracowałam po szesnaście godzin dziennie. Koszty przewyższały dochody, zatrudniałam bardzo wielu pracowników. Gdy zmieniły się przepisy, błyskawicznie urwał się rynek zbytu, uszyte rzeczy zalegały w magazynach. Już po dwóch miesiącach magazyny były pełne. Nie mogłam sprzedać towaru, więc ludzie nie mogli dostać wypłaty, a urzędy podatku, bo nie było mnie na to stać. Podjęłam decyzję o zamknięciu zakładu.

Trudno zamknąć firmę, którą się samemu zbudowało?

Najtrudniej było podjąć decyzję, bo prowadziłam tę firmę przez dziesięć lat. Ale gdy już zdecydowałam o zakończeniu działalności, musiałam po prostu pogodzić się z konsekwencjami, jakie się z tym wiązały. Należało zapłacić podatek od majątku, który zgromadziłam przez lata pracy; to nieruchomości, maszyny, samochody. A pieniędzy brakowało. Pracownicy dostali część wypłat w materiałach, w maszynach, sprzedałam budynki, na które już czekał komornik.

Czy udało się pani przez 10 lat prowadzenia własnej firmy zabezpieczyć przyszłość?

Nie. Pieniądze, które odłożyłam, prędzej czy później musiałam przeznaczyć na firmę na koszty, albo inwestycje. Łudziłam się, że kiedy firma zarobi więcej,

zaczęłam odkładać. Ale nigdy nie udało mi się uzupełnić tego, co wzięłam z oszczędności, bo wydatki w firmie były bardzo duże.

Zamknęła pani firmę i zaczęła szukać źródeł dochodu, które nie wymagają inwestycji. Dlaczego?

Porażka, która mnie spotkała, bardzo mi doskwierała. Bałam się, że znowu coś rozkręcę, zainwestuję duże nakłady, sytuacja się powtórzy. Jednak musiałam

Nie. Cały czas szukałam dalej. Ale dobrze czułam się na spotkaniach. Choć w tamtych czasach MLM nie dał mi zabezpieczenia finansowego, to wychodziło do ludzi miało na mnie zbawienny wpływ. Wcześniej robienie prezentacji w domu kojarzyło mi się z domokrążcą, ale zrozumiałam, że to nieprawda. Przekonałam się, że dobre produkty są rozprowadzane drogą spotkań, że trzeba polecać je znajomym, bo

Grażyna Sarnecka – w Akunie na pozycji Vice Presidenta – przez osiem lat pracowała w sprzedaży bezpośredniej. Gdy rozpoczęła współpracę z Akuną, najtrudniej było jej zmienić nawyki z poprzedniej firmy.

się przemóc. Był rok 1996, potrzebowałam pracy, aby utrzymać rodzinę, dom. Bałam się zaciągać kredyty, więc doszłam do wniosku, że najlepszym rozwiązaniem będzie biznes bezinwestycyjny. Zaczęłam szukać, rozwieszałam ogłoszenia na tablicy ogłoszeń. Ktoś zaproponował pracę w systemie MLM. Firma i produkty były bardzo dobre. Ja nie rozumiałam jednak, że mogę zarabiać nie sprzedając, a budując rynek konsumentów. Przecież byłam handlowcem, nie widziałam możliwości zarobienia bez marży. W związku z tym wzięłam produkt, który był bardzo dobry i jeździłam z nim po ośrodkach, po hotelach. Zarabiałam na sprzedaży, nikomu nie proponowałam współpracy, bo wydawało mi się, że na tym tracę. Miałam pracę, ale efekty z niej nie były duże, bo skupiłam się na marży.

Czy zarobek ze sprzedaży pozwolił pani na spokojne życie?

taka reklama jest najbardziej skuteczna i wiarygodna. Na jednej z takich prezentacji dowiedziałam się o istnieniu wielofunkcyjnego urzędnika, które zafascynowało mnie tak, że przez osiem lat bardzo intensywnie pracowałam, rozprowadzając je w systemie bezpośredniej sprzedaży. Odnalazłam się w tej pracy. Robiłam prezentację i zarabiałam na marży, czyli tak jak wcześniej, tylko w innych okolicznościach. Mogłam również dostawać wynagrodzenie za wyszkolenie pracownika, ale uważałam, że to mi się nie opłaca, bo sama buduję dla siebie konkurencję. Ten pracownik przecież pozbawiłby mnie klientów.

Skoro do wszystkich starała się pani dotrzeć sama, praca była ciężka...

Wykonywałam 30-40 prezentacji miesięcznie. Łączenie z przygotowaniem produktu jedna prezentacja zajmowała około sześć godzin dziennie. Taka intensywna praca dawała



mi satysfakcję i komfort finansowy, chociaż pieniądze wydawałam na bieżące potrzeby. Nie miałam jednak czasu na zastanowienie się, co będzie dalej. Przybywało mi lat, a ubywało zdrowia. Urządzenie, które sprzedawałam, było ciężkie, a sama prezentacja wymagała, abym przez trzy godziny stała. I w pewnym momencie zorientowałam się, że wejście na trzecie piętro z tym urządzeniem jest wysiłkiem ponad moje możliwości.

Jak doszło do spotkania z Akuną?

Byłam wyczerpana, czułam się coraz gorzej. Lekarz powiedział mi, że mam gościec stawowy. Ograniczyłam pracę, zaczęłam zażywać tabletki, pojechałam do sanatorium. Wiosną 2003 roku Mariusz Biskupski zaprosił mnie na spotkanie w sprawie współpracy

z pewną firmą. Nie znaliśmy się wcześniej, moja koleżanka przedstawiła mnie jemu, jako osobę bardzo operatywną, a on właśnie takiej szukał. Nie byłam zainteresowana jego propozycją, ale w trakcie spotkania rozmawialiśmy na temat zdrowia i terapii naturalnych, które bardzo mnie interesowały. Jakiś czas później zadzwonił jeszcze raz.

Odmówiła pani?

Nie miałam ochoty na kolejne spotkanie, zgodziłam się dla świętego spokoju. Jako miejsce spotkania wyznałyłam restaurację (fast food), pomyślałam, że mój syn przynajmniej zje hamburgera. Na spotkanie przyszedł również Marek Wawrzeńczyk. Gdy postawił na stole butelkę preparatu Alveo, stwierdziłam, że już wszystko o nim wiem i nie jestem zainteresowana kupnem produktu. O Alveo

styszałam wcześniej. Koleżanka dała mi broszurę. Przeczytałam ją sumiennie, ale uznałam, że mam jeszcze za mało chorób, żeby to pić. Mimo namowy i tego, że chciała mi sprzedać preparat taniej, poza planem marketingowym, odmówiłam.

Nie interesowała pani profilaktyka?

Nie rozumiałam działania preparatu. Marek Wawrzeńczyk szybko uświadomił mi, że nie dostałam właściwej informacji na temat Alveo. Gdy w trakcie spotkania powiedział, że preparat daje możliwość usunięcia przyczyn chorób, które uważane są za nieuleczalne, takich jak gościec stawowy, zgodziłam się spróbować. Wzięłam jedną butelkę, ale byłam trochę niezadowolona, bo koleżanka proponowała mi dużo niższą cenę. Zapoznałam

się jednak z programem zniżek i dowiedziałam się, że mogę pić Alveo za darmo. Po czterech dniach czułam się lepiej, rzadziej wstawałam w nocy, ręce mniej bolały i ciepły. Na kolejnym spotkaniu nabyłam kilka preparatów dla rodziny i znajomych. Wzięłam butelki i chciałam sprzedawać je przy okazji, robiąc to, co do tej pory. Gdy ktoś nie kupił ode mnie urządzenia, na którym miałam większą marżę, proponowałam preparat. Marek tłumaczył mi, że praca w Akunie nie polega na sprzedaży, tylko na przekazywaniu informacji, ale nie wierzyłam, że można w ten sposób zarobić pieniądze na utrzymanie rodziny. Trudno było mi to sobie wyobrazić.

Jednak zdecydowała się pani zrezygnować z poprzedniego zajęcia. Dlaczego?

Widziałam efekty działania preparatu, a poza tym ta praca była lżejsza. Łatwiej mi było zapakować butelkę preparatu do bagażnika niż urządzenie, które sprzedawałam. Przez moją chorobę straciłam do tamtej pracy zapal.

Czym różni się współpraca z Akuną od sprzedaży bezpośredniej?

Przede wszystkim tym, że w Akunie raz wykonana praca przez cały czas przynosi efekty. Wciąż mnie to zaskakuje. W sprzedaży bezpośredniej praca kończyła się wynagrodzeniem i trzeba było szukać następnego klienta. I choć praca sprawiała mi dużą przyjemność, nie mogłam sobie pozwolić na zwolnienie tempa. Zarobione pieniądze wydawałam na bieżąco. Sprzedając produkt starałam się, aby człowiek mnie polubił, bo chciałam, aby dokonał zakupu. Gdy transakcja doszła do skutku, nadal chciałam, aby polecił mnie swoim znajomym. Korzyści mojego klienta były niewielkie w porównaniu z tym, jakie możliwości daje Akuna. Tutaj również pracujemy w oparciu o relację z drugim człowiekiem, ale oboje mamy z tego korzyści.

Na prezentacji ktoś mówi „nie”. Co to oznacza w Akunie, a co znaczący w bezpośredniej sprzedaży?

Tutaj cała konstrukcja planu marketingowego jest zupełnie inna. Nie szukam wielu klientów, potrzebuję znaleźć kilka osób chętnych do współpracy, na początek nie więcej niż trzy. Im poświęcam czas, dlatego jeśli ktoś mówi mi „nie”, szanuję jego decyzję i tym samym poświęcam więcej czasu dla ludzi, którzy mówią „tak”. Nie odczuwam tego jako porażki. Poza tym, każde spotka-

nie to nauka, wyciąganie wniosków, dzięki temu mogę praktykować. W bezpośredniej sprzedaży, jeśli usłyszałam „nie”, miałam zły humor, bo musiałam udawać, że wszystko jest w porządku. Jeśli klient powiedział mi „nie”, nie dostawałam marży, na której mi zależało.

Co musiała pani zmienić w sobie, żeby odnieść sukces w Akunie?

Najwięcej czasu zajęła mi zmiana sposobu myślenia. Musiałam oduczyć się nawyków, które pozostały z poprzedniej pracy. Na początku sama rozwijałam preparat. Doszło do tego, że brakowało mi czasu, aby dotrzeć do wszystkich klientów. W końcu zmieniłam sposób działania. Zajął się współpracą z kilkoma osobami, które chciały zająć się Akuną zawodowo. Pracujemy razem, przekazuję im wiedzę i pomagam wystartować. To daje mi ogromną satysfakcję. Nie ma między nami konkurencji.

Czy to relacje między ludźmi się zmieniają?

W Akunie najważniejszy jest człowiek i jego potrzeby. Idąc na spotkanie staram się skupić na tym, czy to, co proponuję, może pomóc tej osobie. W odzyskaniu zdrowia lub poprawie kondycji finansowej. Ale nie zawsze o to chodzi, dla wielu osób najważniejsza jest możliwość powrotu do aktywnego życia. Akuna daje wiele możliwości, ale tylko dla tych, którzy chcą. Więc tak naprawdę skupiam się na potrzebach innych. W poprzedniej pracy skupiałam się na swoich potrzebach, czyli na marży. Musiałam utrzymać rodzinę. Teraz również zarabiam, ale tylko wtedy, gdy pomogę ludziom korzystać z Alveo, jak najtaniej lub gdy ułatwię im start zawodowy w Aku-

nie. Rozpoznanie potrzeb człowieka jest podstawą skutecznego działania. A to daje szansę na pracę w czystych relacjach z ludźmi.

Co jeszcze zmieniło się w pani życiu dzięki współpracy z Akuną?

Przede wszystkim mam czas dla moich dzieci. Wcześniej byłam zmęczona, widziałam je głównie wieczorami. Pytałam: „Jak w szkole?” i tłumaczyłam im, że po to tak ciężko pracuję, żeby miały lepiej. Żeby mogły się uczyć, zdobyć jakiś zawód, żeby nie musiały męczyć się tak jak ja. Teraz możemy nadrobić zaległości, co daje mi poczucie szczęścia i dodatkową satysfakcję.

Czy dziś ma pani zabezpieczoną przyszłość?

Pracując na etacie, czy prowadząc swoją firmę, często zastanawiałam się, na jak długo jeszcze starczy mi sił, co będzie dalej? Dziś czuję się bezpieczna. Po trzech latach pracy w Akunie mam zabezpieczoną przyszłość. Wierzę w siebie i patrzę na innych przez pryzmat ich możliwości, a nie ograniczeń. Tutaj spotykam się z ludźmi, którzy są otwarci i wierzą w to, że mogą wziąć życie w swoje ręce. Pomagam im rozwinąć skrzydła. Rozumiem, co czują. Chcą walczyć o swoje marzenia. Tak jak ja to kiedyś zrobiłam. Miałam odwagę, a teraz życie odplaca mi za nią z nawiązką. Mam wspaniałą pracę, realizuję marzenia, a niedawno odzyskałam również wiarę w miłość. Spotkałam człowieka, który jest nie tylko wspaniałym partnerem w życiu, ale również podziela moją zawodową pasję. Wspólnie pracujemy, co jeszcze bardziej nas zbliża.

■ Rozmawiała
Weronika Kasprzak

Grażyna Sarnecka

pochodzi z Zakliczyna koło Tarnowa. Z wykształcenia jest nauczycielką nauczania początkowego i przedszkolanką. W zawodzie pracowała tylko cztery lata, ponieważ nie mogła znieść ograniczeń, z którymi stykała się na każdym kroku. Przeszkadzało jej to, że dzieci nie mają w przedszkolu rzeczywistych możliwości rozwoju. Gdy awansowała na dyrektora tego przedszkola, nadal borykała się z ograniczeniami, ale jej odpowiedzialność wzrosła. Uznała, że dalsza praca w tym miejscu nie ma sensu. Zaczęła własną działalność. Najpierw prowadziła sklep odzieżowy, potem hurtownię. W końcu otworzyła zakład krawiecki, zatrudniając pięćdziesiąt osób. Kiedy z powodu zmiany przepisów gospodarczych firmie groziło bankructwo, zamknęła ją i postanowiła poszukać działalności bezinwestycyjnej. Przez osiem lat pracowała w sprzedaży bezpośredniej. Osiągała dobre efekty, ale odbywało się to kosztem jej zdrowia i relacji z dziećmi (Kasi – 27 lat, Agnieszki – 23 lata i Amadeusza – 12 lat). W sierpniu 2003 roku rozpoczęła współpracę z Akuną, trzy lata później, w marcu 2006 roku, uzyskała nominację na pozycję Vice Presidenta. Dziś jest spokojna o przyszłość swojej rodziny.

Tęcza nad wodospadem



Tę historię można by właściwie zacząć od końca. Od momentu, gdy w dniu swoich imienin stanęła nad wodospadem Niagara. Zobaczyła tę rwącą wodę, oświetloną przez tęczę i pomyślała: „Każda z tych kropel nic nie znaczy, ale gdy wszystkie się połączą, utworzy się niezwykła siła.”

– To jest właśnie Akuna – mówi Małgorzata Charaszkiwicz. – Jej moc płynie z działania poszczególnych jednostek. Nawet gdy każdy z nas w swoim działaniu jest inny. Grunt, żeby nadać wszystkim odpowiedni kierunek. Życie Małgorzaty skreśliło z kursu kilka lat temu. Paradoksalnie wtedy, gdy urzeczywistniały się jej marzenia, gdy robiła to, co kochała. Bo Małgorzata kochała książki. Miłości tej nauczyli jej rodzice. Zawsze powtarzali, że całe bogactwo człowieka tkwi nie w portfelu, a ...w głowie. Dlatego jej świat od najmłodszych lat to było czytanie.

Pewnego dnia, mimo że z wykształcenia ekonomista i teolog, podjęła decyzję, by stworzyć sieć księgarni. Na początku szło nieźle, cieszyła się, że to jednak jest możliwe, że da się połączyć pasję i pracę. Pracowała za trzech. Była szefem, księgowym i zapotrzeniowcem w jednym. Na jej głowie było zamawianie książek, dystrybucja i organizowanie książkowych kiermaszy. Pakowanie książek, rozpakowywanie, dźwiganie... Współpracownicy opadali z sił, ale ona, cóż... Ktoś musiał je mieć. Kłopoty zaczęły się na dobre, gdy trzeba było skomputeryzować firmę.

Katastrofa

– Nie umiałam obsługiwać komputera – wspomina. – Osoba, którą do tego

zatrudniłam, nagle, w czasie gorączki sezonu, poszła na zwolnienie. Musiałam radzić sobie sama. Na koniec miesiąca okazało się, że nie zapłaconych faktur jest na 300 tys. To była katastrofa! Całą rodziną przez dwa dni szukaliśmy, gdzie popełniłam błąd. Przyczyna tkwiła w podwójnie naliczonej sprzedaży. Na dwa tygodnie wypadłam z rynku. Właściwie wszystko się zawaliło. Przeżyłam ogromny stres. Wylączyłam się z pracy. Nadwreżony kręgosłup plus problemy, to wszystko wywołało chorobę. Coraz częściej odzywała się rwa kulszowa. Tu trzeba ratować firmę, a ja nie mogę się ruszyć. Mąż stwierdził, że to jedyny moment, by zlikwidować księgarnię. Inaczej nie podniosę się z długów.

Kręgosłup bolał niemiłosiernie. Lekarka, do której zwróciła się o pomoc rzekła: „Musi się pani wziąć za siebie, w przeciwnym razie za rok będzie pani poruszała się na wózku”. Sprzedała firmę.

– Nie było źle – twierdzi. – Wysłałam na zero. Gorzej było ze mną. Moje zdrowie – ruina.

U fryzjera

Jeden mądry pisarz powiedział kiedyś, że w ciągu całego naszego życia świat próbuje nas złamać. Ale niektórzy stają się silniejsi w miejscach złamania. Małgorzata uważa inaczej, że jeśli bardzo czegoś chcemy, to cały świat zrobi wszystko, by nam pomóc to pragnienie spełnić. Nie była pewna tego jeszcze trzy lata temu, gdy ZUS odebrał jej rentę, którą otrzymywała przez 12 lat. Ani wcześniej, gdy obwiniła siebie o błąd, który sprawił, że nie potrafiła utrzymać księgarni. Pamięta tamten czas. Rodzina, mąż i dzieci zaakceptowali jej

Najważniejsze to chcieć i wyciągać wnioski ze swoich porażek – twierdzi Dyrektor Sieci Międzynarodowej, Małgorzata Charaszkiwicz z Tarnowa. Swoim życiem udowodniła, że jeśli ma się jasno określony cel, jeśli się wie, czego się pragnie, znajdą się ludzie, którzy pomogą to pragnienie spełnić

nowe wcielenie. Z kobiety przedsiębiorczej, energicznej, pełnej zapału stała się osobą, która musi dużo wypoczywać. Mama przed południem śpi. Zjada obiad. Znow śpi. Wstaje do posiłku i musi odpocząć. I tak w kółko. Była chora. O dziwo bardzo szybko zaakceptowała ten stan.

– Że coś jest nie tak, uświadomiłam sobie dopiero po dwóch latach – kwituje. – Miałam wrażenie, że cały świat wali się na moją głowę. Psycholog usiłował wpędzić mnie w psychotropowe leki, ale resztką zdrowego rozsądku nie dałam się. Próbowałam sama znaleźć w sobie siłę, ale to nie było takie proste. Szukałam innych rozwiązań. Skończyłam dyplomowe studia w zakresie wychowania prorodzinnego i zaczęłam uczyć w szkole. Po jakimś czasie okazało się, że realia szkolnictwa to nie dla mnie. Moja energia na nic się tam zdała. Krok po kroku zabijali tam we mnie poczucie własnej wartości. Miast się ratować, znow potrzebowałam pomocy. Potrzebowała też czegoś, co wzmocni jej organizm. O istnieniu Alveo dowiedziała się któregoś dnia w zakładzie fryzjerskim. Fryzjerka skontaktowała ją z Grażyną Sarnecką. Akurat przyjechał Marek Wawrzeńczyk. Zapropnowała spotkanie w domu. Długo rozmawiali. Podjęła decyzję, że zacznie pić preparat, ale o podjęciu współpracy nie było na razie mowy.

Nie bój się pieniędzy

– Ale długo nie czekałam – mówi. – Decyzję podjęłam, gdy zobaczyłam, jakie są efekty picia preparatu. Na początku piłam raz dziennie. Zaczęłam lepiej spać, oczyściły się zatoki i nerki. Uregulowała się gospodarka hormonalna. Gdy odebrano mi rentę, próbowałam znaleźć pracę, ale to nie było łatwe. Ci, którym kiedyś pomogłam, zamknęli przede mną drzwi w obawie, że stanę się dla nich konkurencją. Nikt nie chciał mi pomóc. Wtedy postanowiłam – Akuna. Początki nie były łatwe. Bała się i porażki, i pieniędzy. Bała się znow popełnić błąd. Pomyślała: „Jeśli nie zmienię sposobu myślenia, to nic się nie zmieni. Nie dam sobie szansy.” Któregoś dnia Grażyna Sarnecka dała jej do ręki plik pieniędzy. – Przelicz to – powiedziała. – Przelicz, bo widzę, że ty się boisz pieniędzy. – To była prawda – przyznała się Małgorzata. – Dodała jeszcze, że pieniądze są wartością wykonanej pracy. Jeśli ją wykonasz, to te pieniądze po prostu ci się należą. Od tego momentu próbowałam przełamać inne swoje lęki: ciemności, przestrzeni, wysokości. Wchodziłam na zjeżdżalnię dla dzieci myśląc: „Jeśli dzieci to potrafią, to i ja się przemożę”. Z dnia na dzień przełamując się w sobie, uczyła

się na nowo wszystkiego i była silniejsza w miejscach złamania.

– Zyskałam szacunek do samej siebie – wyznaje.

– Byłam dumna, że umiałam wytyczyć sobie nowe zadania w życiu. I że udowodniłam sobie, że jestem cały czas wartościowym człowiekiem. Wcześniej tak się nie czułam. Choroba zmienia myślenie człowieka, ale gdy

zaczęłam pić Alveo, poczułam nowy rodzaj szczęścia – radość, że mogę wstawać i nic mnie nie boli! Boże!

Jakiś ty dobry, że mi dałeś kolejny dzień życia. Cieszę się z każdego spotkania, cieszę się, że teraz mogę pomóc innym. Przełamywać ich lęki, kłopoty i pokazywać, że jest coś nowego, co sprawia, że życie nabiera kolorów, coś, co daje ci

szansę, musisz tylko chcieć. A ja ci w tym pomogę, by to było tak proste.

Dumny mąż

A potem przyszły marzenia. Grażyna rzekła: „Uważam, że powinnaś jeździć samochodem, a nie tą starą dryndą, która zaraz się rozsypie”, więc podjęłam decyzję, by startować do promocji „Auto.”

Kiedy przyjechała do domu swoim nowym formem, ludzie mówili:

– Małgosia, ty nie jechałaś, ty frunęłaś ze szczęścia.

Nikt nie był z niej tak dumny, jak mąż.

Cieszyła się, że wróciła do życia w niezależności.

Cieszyły się dzieci, widząc, jak matka promienieje.

Krok po kroku Małgorzata zaczęła powoli tworzyć



system rodzinny. Dziś mąż jest Dyrektorem Regionalnym, jest nim także córka Berenika. Razem z drugą córką Kingą buduje czwartą strukturę. Rodzina, dzieci to dla Małgorzaty wszystko.

Do Kanady

Ale na początku miała wątpliwości. Czy Akuna istnieje naprawdę? Postanowiła to sprawdzić niedługo



Choroba zmienia myślenie człowieka, ale gdy zaczęłam pić Alveo, poczułam nowy rodzaj szczęścia - radość, że mogę wstawać i nic mnie nie boli! Boże! Jakiś ty dobry, że mi dałeś kolejny dzień życia. Cieszę się z każdego spotkania, cieszę się, że teraz mogę pomóc innym. Przełamywać ich lęki, kłopoty i pokazywać, że jest coś nowego, co sprawia, że życie nabiera kolorów, coś, co daje ci szansę, musisz tylko chcieć. A ja ci w tym pomogę, by to było tak proste.

potem, jak podpisała umowę menedżerską. Chciała wiedzieć, jak wygląda produkcja preparatu, czy to nie jest jakaś podróba. Tak bardzo chciała, że się spełniło. Miała wyjechać co prawda do USA, by tam zapoznać się z działalnością firmy, ale mail, który wysłała z prośbą o taką wizytę, zamiast do USA, dotarł do Akuny w Kanadzie. Napisała zły adres. Podświadomie. Niebawem przyszło zaproszenie.

– Dziś – śmieje się – mówię wszystkim: „Jeśli macie dobrze sprecyzowane cele, jeśli wiecie czego chcecie, znajdują się ludzie, którzy wam pomogą.” Zanim dotarła do Kanady, poznała system konsumencki w USA. Pojechała tam pokazać, że polski system doskonale zdaje egzamin. – Jechałam tam jako ktoś, kto uczy, jak w tej firmie kreować ludzi, jak pracować i byłam kimś, kogo szanowano. Widzieli we mnie kogoś, kto pokazuje im nowy styl pracy. Czulałam, że doskonale się rozumiemy, a to tak, jakbyśmy byli jedną, wspólną rodziną. A ja wciąż szukam tego ciepła, bo sama je okazuję i chciałabym, by ono do mnie wracało. Wiem, że im więcej dam, tym więcej dostanę. Dziś dalekie wyjazdy z Akuną są częścią jej marzeń o podróżach. Zawsze chciała jeździć po stolicach świata i nie czuć lęku przed nieznanym. Bo wtedy dopiero człowiek wierzy, że świat naprawdę do niego należy.

Co w sercu?

– Moje doświadczenia, porażki, to wszystko miało sens – zapewnia. – To, co przesłałam, pozwala mi bardziej zrozumieć ludzi. Utożsamiam się z nimi i to nas zbliża. Teraz ja pomagam im zrobić wszystko, by się obudzili z takiego snu. Jak to zrobić? Trzeba najpierw określić sytuację, w której się jest, wiedzieć, co mi przeszkadza i stworzyć sobie drugą, w której chciałabym być. Pokazuję im, co muszą zmienić w swoim postępowaniu i myśleniu, by osiągnąć cel. I dotąd jestem z człowiekiem, dotąd go wspieramy, póki nie stanie na nogi.

Z tysiąca marzeń, które trzyma w sercu, oprócz podróży dookoła świata i jednopoziomowego domu z ogrodem, marzy o tym, by organizować szkolenia, podczas których mogłaby nauczyć ludzi przekazywania innym tego, co istotne. Dlaczego tak wielu kończy na tym, że tylko chce, a nie zrobi kroku dalej? Marek Wawrzeńczyk powtarza, że to dlatego, że nie odrobili lekcji. Sponsor musi pamiętać, że tak, jak dobra matka, powinien w pewnym momencie odstawić od piersi swoje dziecko, któremu trzeba uświadomić, że samo bierze na siebie odpowiedzialność. Wszystkie swoje „akunowe dzieci” Małgorzata uczy odpowiedzialności. I tego, że by coś zakiełkowało, musi najpierw obumrzeć.

O tym, jak dobrą jest matką, poświadczą jej córki i syn. Jakub – najstarszy. Zaraz po podstawówce wyjechał do stolicy. Tam skończył liceum i SGH, później uniwersytet w Cambridge. Ma 29 lat, jest dyrektorem banku w Warszawie. Właśnie się zaręczył.

Kinga pracuje w marketingu w zakładach azotowych, kreatywna, otwarta, konsekwentna. Mężatka, przy nadziei.

Berenika – najmłodsza. Skończyła warszawską SGH. Doradztwo finansowe. Ma córkę Emilkę.

Czym jest dla mnie sukces?

Jedni uważają, że pieniądze lub scena, a dla mnie sukces to, iż w oczach moich dzieci zaistniałam jako osoba, która podjęła na nowo wyzwanie. Zmierzyła się z nim. Pokonała własne bariery. W życiu tworzymy wzorce, do których dzieci się odnoszą, konfrontując własne życie. Niech to będą wyzwania. Całe życie wychowujemy siebie i innych

Zamiast zakończenia

Nad finansami rodziny ekonomistów czuwa tata inżynier. Ale duszą domu jest mama Małgorzaty. – To ona nauczyła mnie miłości i ciekawości świata – wyznaje. – Wszystko, co najlepsze, mam od mamy.

■ Zofia Rymszewicz

Zdrowie i satysfakcja

Wiele osób przyznaje, że nie widzi dla siebie perspektyw na udane życie w naszym kraju. W tym kontekście to, co proponuje Akuna, jest czymś zupełnie wyjątkowym, pozwalającym uzyskać to, co Polacy podają w ankiecie za najważniejsze, czyli ZDROWIE i PIENIĄDZE – mówi Krzysztof Napiórkowski, w firmie Akuna na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej.

Każdy przyzna, że przyszło nam żyć w bardzo ciekawych czasach. Jednocześnie wiele osób ma problemy z wykorzystaniem możliwości, jakie oferuje dzisiejszy świat. Co pewien czas ośrodki badania opinii publicznej przeprowadzają ankietę, mającą na celu odpowiedź na zasadnicze pytanie: co jest ważne w życiu? Wyniki tej ankiety od wielu lat pokazują, że Polacy na pierwszym miejscu niezmiennie wskazują ZDROWIE. Jest to fakt, który nikogo nie dziwi, gdyż tylko zdrowy człowiek może realizować swoje plany i być szczęśliwy. Warto w tym miejscu zdefiniować, czym jest tak

często używane na co dzień słowo ZDROWIE. Co to jest zdrowie? Według definicji Światowej Organizacji Zdrowia WHO: „Zdrowie to całokształt dobrego samopoczucia fizycznego, psychicznego i społecznego, a nie tylko widoczny brak kalectwa”. Innymi słowy, człowiek jest zdrowy, gdy wszystkie jego narządy, organy, komórki funkcjonują prawidłowo, stosownie do wieku. Po drugie posiada tzw. pogodę ducha, uczucie zadowolenia i szczęścia. Po trzecie ma wystarczające środki finansowe na realizację bieżących potrzeb i zabezpieczenie przyszłości swojej rodziny.

W 2003 roku przeprowadzono badania na grupie 3.000 Polaków, badając ogólny stan zdrowia fizycznego w naszym kraju. Wyniki tych badań okazały się bardzo złe. Głównym problemem w Polsce w tym okresie były sprawy kardiologiczne. Obecnie na pierwsze miejsce wysuwają się niestety problemy nowotworowe. Prognozy naukowców opublikowane niedawno w tygodniku „Newsweek” przewidują, że w 2008 roku przyczyną 50% zgonów w Polsce będą nowotwory. Dla porównania w 2000 roku stanowiły one przyczynę 23% zgonów. Jaki z tego wniosek? Dziś podstawowym problemem dotyczącym zdrowia Polaków jest sprawa szeroko pojętej profilaktyki nowotworowej. Akuna idealnie wychodzi temu

naprzeciw. Na zdrowie człowieka wpływa bardzo wiele różnych czynników. Głównym z nich jest model odżywiania. Żywność spożywana przez większość ludzi jest pozbawiona wielu cennych, potrzebnych dla utrzymania zdrowia, składników. Dlatego powstał nowy trend na całym świecie, czyli branża wellness. Jest to szeroko rozumiana suplementacja żywnościowa. Powstaje wiele firm oferujących dodatki do żywności, mające uzupełnić niedobory mikro i makroelementów oraz minerałów w diecie. Akuna świetnie spełnia to zadanie. Wracając do wspomnianej wyżej ankiety; wyniki ostatniego badania z kwietnia 2006 roku zaskoczyły wielu socjologów. Dlaczego? Otóż od lat na drugim miejscu ankietowani na pytanie, co jest ważne w życiu podawali RODZINĘ. W tym roku nastąpiła zmiana. Na drugim miejscu ankietowani wskazali PIENIĄDZE.

Media ostatnio poinformowały, iż oszczędności statystycznego Polaka to kwota ok. 10.000zł. Jednocześnie 80% naszych rodaków



przyznało, że nie posiada żadnych oszczędności. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej otworzyły się przed Polakami nowe możliwości. Jednakże powstały zjawiska, które na dłuższą metę budzą niepokój analityków. Sprawa dotyczy masowych wyjazdów Polaków do pracy za granicę. Statystycy podali, iż średnio z Polski wyjeżdża każdego dnia ok. 800 osób, czyli ok. 24 tys. miesięcznie. Niestety, liczba osób decydujących się na wyjazd stale rośnie. Dlaczego tak się dzieje? Głównym powodem tego nowego zjawiska społecznego są bardzo małe zarobki w Polsce w stosunku do obowiązujących cen. Wiele osób przyznaje otwarcie, że nie widzi dla siebie perspektyw na udane, godne życie w naszym kraju. W tym kontekście to, co proponuje Akuna, jest zupełnie czymś wyjątkowym, pozwalającym uzyskać to, co Polacy podają w ankiecie za najważniejsze, czyli ZDROWIE i PIENIĄDZE. Wielu współpracowników po kilku miesiącach aktywnej promocji stwierdziło, iż zainwestowanie 60 zł i podpisanie umowy z firmą Akuna to jedna z najrozsądniejszych decyzji w ich życiu. Wszyscy otrzymujemy kilkanaście różnych, bardzo ciekawych korzyści przy zerowym ryzyku finansowym. Przedstawię teraz najważniejsze korzyści wynikające ze współpracy z firmą Akuna, omawiając moją „Iloczynową teorię sukcesu z firmą MLM”. Pracując ponad czternaście lat w marketingu sieciowym z różnymi firmami MLM, zdobyłem spore doświadczenie. W numerze 4 specjalistycznego pisma „Network magazyn” opublikowałem teoretyczną analizę, użyteczną przy wyborze firmy MLM. Jak wiadomo, matematyczny

iloczyn jest zbiorem wielu różnych czynników, a ostateczny wynik zależy od najsłabszego czynnika, podobnie jak wytrzymałość łańcucha zależy od najsłabszego ogniwa.

**TWÓJ SUKCES =
A x B x C x D x E x
F x G x H x I**

A – jakość i skuteczność oferowanych produktów

B – prawidłowa cena produktów dla klienta i dystrybutora

C – solidność i wiarygodność firmy na rynku w Polsce

D – dobry plan marketingowy

E – regulamin korzystny dla współpracowników

F – materiały promocyjne

G – Internet

H – profesjonalny system szkoleń

I – nagrody i konkursy

To oczywiste, że jeśli tylko jeden z czynników tego iloczynu będzie słaby (bliski zera), to ostateczny wynik, czyli TWÓJ SUKCES, będzie znikomy lub wręcz niemożliwy. Można w ten sposób, dokonując prostej analizy, określić już na wstępie współpracę z dowolną firmą MLM prawdopodobieństwo odniesienia sukcesu. Moje trzyletnie doświadczenia współpracy z firmą Akuna pozwalają z pełną odpowiedzialnością stwierdzić, że spełnia ona w 100 procentach założenia tej teorii. Dokonajmy więc analizy



poszczególnych czynników w odniesieniu do Akuny.

A – jakość i skuteczność oferowanych produktów

Firma Akuna prowadzi poprzez marketing sieciowy dystrybucję preparatu Alveo, który jest potrzebny każdemu człowiekowi. Zestaw 26 ziół w formie ekstraktów wodnych, skomponowanych w odpowiednich proporcjach, pozwala na utrzymanie homeostazy organizmu. Jest to wyjątkowo skuteczna profilaktyka zdrowia oraz wspomaganie leczenia wielu schorzeń. Drugim preparatem, który

Akuna Polska wprowadza na nasz rynek w 2006 roku jest ONYX, czyli zestaw podstawowych minerałów potrzebnych do codziennych procesów biochemicznych zachodzących w ciele człowieka. Oba preparaty mają postać smacznego płynu. Kilkadziesiąt tysięcy konsumentów, regularnie stosujących preparaty firmy Akuna, potwierdza ich wyjątkowo skuteczne działanie

B – prawidłowa cena produktów dla klienta i dystrybutora

Jest to bardzo ważny aspekt działania firmy dystrybucyjnej, który powinien uwzględniać tzw. realia finansowe

polskiego rynku, a w szczególności możliwość zakupu produktów przez przeciętną rodzinę. Menedżerowie firmy Akuna, w ramach przepisów ogólnych firmy, opracowali tzw. „Program zniżek”. Jest to nowatorska koncepcja prezentacji ceny, pozwalająca praktycznie każdemu nabywać preparaty znacznie taniej dzięki wykonywaniu prostych, naturalnych działań promocyjnych, a po pewnym czasie pić Alveo za darmo. Każdy, kto stosuje tę metodę, czyli 3 x P (Pij, Poczuj, Przekaż), w praktyce zawsze odniesie z Akuną sukces.

C – solidność i wiarygodność firmy na rynku w Polsce

Firma Akuna działa na polskim rynku już ponad 5 lat. Jako jedyna firma w Polsce w branży wellness posiada atest ISO 9001/2000. Po wstępnym okresie rozpoznawania rynku, od 2003 roku Akuna notuje stały, dynamiczny wzrost obrotów sprzedawanych produktów. Akuna Polska od sierpnia 2002 roku współpracuje z Funduszem Rozwoju Kardiologii w Zabrze, założonym przez profesora Zbigniewa Religę. Współpraca opiera się na wzajemnej promocji. W grudniu 2005 roku firma Akuna otrzymała Oskara za wsparcie finansowe Programu Budowy Polskiego Sztucznego Serca. Zapraszam na stronę www.sztuczneserce.pl Od lipca 2005 roku rozpoczęła się współpraca z Polskim Towarzystwem Medycyny Sportowej. Warto w tym punkcie zaznaczyć, iż polscy współpracownicy Akuny mają możliwość budowy swoich sieci konsumenckich w 12 krajach, oficjalnie posiadających biura Akuny. Planowane jest otwieranie kolejnych rynków.

D – dobry plan marketingowy

Ten czynnik w zasadniczy sposób wpływa na sukces finansowy osób, które z pasją zaangażują się we współpracę z firmą działającą w marketingu sieciowym. Jaki powinien być nowoczesny plan marketingowy? Przejrzysty, łatwy do zrozumienia i przedstawienia go innym, tzw. prosta duplikacja. Plan marketingowy firmy Akuna wzorcowo spełnia te warunki. Każdy zaangażowany w promocję preparatów współpracownik ma dwie możliwości uzyskiwania dochodów. Pierwsza to dochody „aktywne”, uzyskiwane w dowolnym czasie, wynikające z różnicy ceny w tzw. „Programie zniżek”. Druga to dochody „pasywne”, wynikające z planu marketingowego firmy Akuna, otrzymywane raz w miesiącu. Wielu menadżerów, budując swoją strukturę, zastosowało dodatkowo w praktyce tzw. „System Rodzinny”. Takie podejście do współpracy z firmą Akuna umożliwia uzyskiwanie podwójnych dochodów oraz jednocześnie tworzenie zabezpieczenia finansowego na przyszłość dla członków najbliższej rodziny, np. pełnoletnich dzieci.

E – regulamin korzystny dla współpracowników

Podpisując umowę z firmą Akuna, dokonuje się jednorazowej opłaty 60 zł, raz na całe życie. „Program zniżek” oraz plan marketingowy ma charakter tzw. zapadkowy. Oznacza to, że raz osiągnięta pozycja lub jakikolwiek przywilej jest otrzymywany na zawsze, bez konieczności re kwalifikacji w przyszłości. To praktycznie oznacza możliwość zbudowania sobie w dłuż-

szej perspektywie pełnej niezależności finansowej. Dla aktywnych menedżerów zawsze bardzo istotne są warunki uprawniające do otrzymania premii menedżerskiej. Regulamin Akuny zakłada taki ich poziom, aby każdy mógł temu poddać bez konieczności gromadzenia nadmiernych zapasów w celu otrzymania prowizji. Regulamin przewiduje dziedzicność zbudowanej struktury konsumenckiej. Warto w tym miejscu dodać, że właściciele firmy Akuna wydali oświadczenie zapewniające niezmienność planu marketingowego firmy przez 50 lat. To daje poczucie bezpieczeństwa i stabilności dla osób poważnie zaangażowanych we współpracę.

F – materiały promocyjne

Współpracownicy firmy marketingu sieciowego, chcąc działać efektywnie na rynku, powinni mieć łatwy dostęp do tanich, profesjonalnych materiałów informacyjnych. Firma Akuna wyjątkową wagę przywiązuje do tego zagadnienia. Regularnie co kwartał jest wydawany biuletyn „Zdrowie i sukces”, a co kilka miesięcy specjalny magazyn, poświę-

cony wyłącznie sprawom oferowanych produktów. Dodatkowo współpracownicy mają dostęp do wielu różnych ulotek, broszur, materiałów audiowizualnych itp. Wszystkie materiały są starannie przygotowane pod względem merytorycznym i jakościowym.

G – Internet

Dobre firmy MLM bardzo dbają o bieżące, profesjonalne przekazywanie informacji swoim współpracownikom oraz wszystkim zainteresowanym osobom. Akuna zorganizowała świetnie działającą swoją stronę w Internecie www.akuna.pl Szczególnie warto podkreślić tzw. „Forum dyskusyjne”, na którym można znaleźć wyczerpujące informacje, dotyczące działania preparatu Alveo oraz różnych spraw z życia firmy. Dla wszystkich aktywnie działających Liderów strona Akuny służy jako codzienne narzędzie pracy, np. do składania zamówień. Szczególnie użyteczny w pracy menedżera Akuny jest podgląd w bieżące zakupy utworzonej grupy konsumenckiej. Daje to możliwość podejmowania odpowiednich decyzji, np.



w ostatnich dniach miesiąca, co przyczynia się do znaczącego zwiększenia dochodów.

H – profesjonalny system szkoleń współpracowników

Ten czynnik ma znaczenie podstawowe, jeśli ktoś zamierza osiągnąć sukces w marketingu sieciowym. Tylko dobrze zorganizowana praca szkoleniowa może przynieść oczekiwane efekty i rozwój struktur zaangażowanych współpracowników. Po ponad 5 latach obecności firmy Akuna na polskim rynku, powstała liczna grupa profesjonalnie przygotowanych do szkoleń menedżerów. Są to osoby należące do elitarnego klubu VIP. W całej Polsce odbywają się regularnie różnego typu spotkania informacyjne, warsztaty i seminaria.

Uważam, że podstawą pracy i dobrych dochodów z firmą Akuna jest umiejętność przeprowadzania indywidualnej prezentacji o preparacie Alveo i „Programie zniżek”. Każdy współpracownik Akuny, który uzyska te umiejętności oraz nauczy tego samego swoich współpracowników, odniesie długofalowy sukces. Warto zapamiętać, iż sukces w marketingu sieciowym jest ściśle związany z duplikacją, czyli nauką swoich bezpośrednich współpracowników, w jaki sposób mają oni dalej uczyć swoich znajomych zaproszonych do współpracy itd.

I – nagrody i konkursy

Firmy MLM, chcąc zmotywować swoich współpracowników do większej efektywności, ogłaszają różne konkursy i promocje. Standardem są nagrody

rzeczowe, np. komputer lub dwu, trzydniowe, opłacone przez firmę, wyjazdy na szkolenia. To, co wyróżnia firmę Akuna na polskim rynku, to tzw. „Program Auto”. Polega on na dofinansowaniu samochodów osobowych branych przez współpracowników w leasing. Funkcjonuje to w ten sposób, że jeżeli współpracownik spełni określone warunki (obroty zbudowanej struktury Liderów), to firma Akuna przekazuje mu kwotę 8000 zł na pierwszą opłatę wstępną. Współpracownik jeździ przez 4 lata samochodem marki FORD lub VOLVO z logo firmy Akuna. Co miesiąc, oprócz premii menedżerskiej, otrzymuje ekstra pieniądze na dofinansowanie raty swojego samochodu (wysokość dofinansowania w danym miesiącu jest zależna od uzyskanych obrotów w trzech bezpośrednich generacjach zbudowanej grupy konsumenckiej). Drugim elementem wyróżniającym firmę Akuna są organizowane co dwa lata w styczniu wyjazdy na Karaiby. W 2004 roku w rejsie luksusowym statkiem po wspaniałych wyspach morza karaibskiego wzięło udział ok. 20 osób z Polski. W styczniu 2006 roku na słonecznej Kubie było już nas ponad 90. Kolejny wyjazd zaplanowano na styczeń 2008.

Analizując przedstawione powyżej czynniki w „lloczynowej teorii sukcesu z firmą MLM”, można łatwo dojść do wniosku, że firma Akuna jest firmą wyjątkową. Każda dorosła osoba, bez względu na wiek, wykształcenie, dotychczasowe doświadczenie zawodowe, która „zaryzykuje” i podpisze umowę z Akuną, ma szansę na spektakularny sukces. Co jest potrzebne, by tak się stało? Na początek decyza o zmianie stylu życia,

a następnie nauka i praca z prawdziwą pasją. Można postawić tezę, iż angażując to, co każdy człowiek ma najcenniejsze, czyli swój czas, uzyskuje się, wspólnie pracując z Akuną, nowy uniwersalny zawód – PROMOTOR ZDROWIA. Podsumujmy jakie główne wartości wprowadza na rynek PROMOTOR ZDROWIA, czyli aktywny współpracownik firmy Akuna.

1. Informacje na temat profilaktyki zdrowia oraz możliwości wspomagania leczenia przy pomocy preparatów Alveo i Onyx.
2. Propozycje finansowania preparatów, dzięki wykorzystaniu tzw. „Programu zniżek”, co umożliwia korzystanie z nich po krótkim czasie praktycznie za darmo.
3. Dla osób zainteresowanych otrzymaniem dochodów „pasywnych” – znakomity plan marketingowy. Dzięki temu istnieje realna szansa uzyskania prawdziwej niezależności finansowej.
4. „Program Auto”, czyli system pozwalający dzięki aktywnej pracy przez okres około jednego roku zasiąść za kierownicą swojego FORDA.

Z doświadczeń 5 lat działania firmy Akuna na polskim rynku można wyciągnąć jeden główny wniosek: z firmą Akuna można zmienić swoje życie i spełnić marzenia. Dodatkowym walorem po pewnym czasie współpracy jest możliwość innego spojrzenia na problemy trapiące większość ludzi w Polsce, przedstawione na wstępie tego opracowania. Angażując się z prawdziwą pasją w promowanie wartości, jakie oferuje firma Akuna, otrzymujemy szansę na zdrowe, szczęśliwe i spełnione życie.

■ Opracował
Tomasz Mielewczyk

Krzysztof Napiórkowski

urodził się 19 lutego 1959 r. w Warszawie, nadal mieszka w stolicy. Ukończył Politechnikę Warszawską, wydział mechaniki precyzyjnej, z zawodu jest inżynierem. Przed Akuną od 1992 r. zajmował się wyłącznie pracą w marketingu sieciowym, współpracował z kilkoma firmami MLM, głównie z branży wellness.

Umowę z Akuną podpisał 27.03.2003, obecnie zajmuje pozycję Dyrektora Sieci Międzynarodowej, uzyskaną 1.07.2004 r. De facto uzyskała formalnie tę pozycję jego żona Małgorzata, a on ją przejął na podstawie umowy zbycia. Żona obecnie pracuje w PZU, córki: Katarzyna lat 19 – zdała maturę i będzie studiować na Uniwersytecie Warszawskim, Alicja lat 18 – uczęszcza do liceum, Zuzanna lat 13 – ukończyła szkołę podstawową. Jego życiową pasją jest pomaganie innym ludziom, czyli praca w marketingu sieciowym. Bardzo lubi uprawiać rekreacyjnie sport: pływanie, jazdę na rowerze, bieganie, chętnie czyta książki i czasopisma z dziedziny ekonomii i psychologii, interesuje się muzyką.

Najlepszy produkt

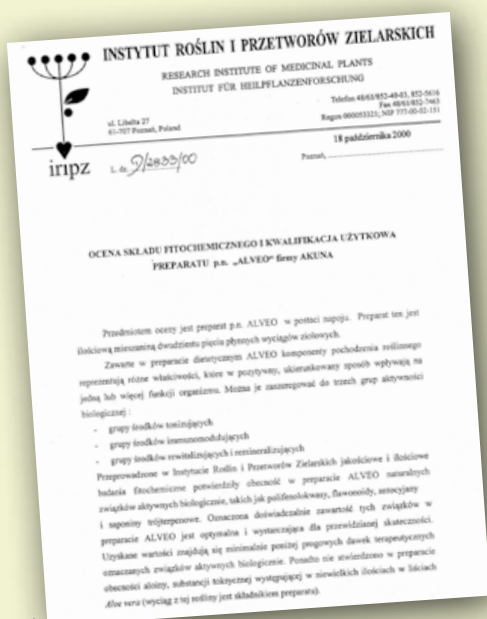
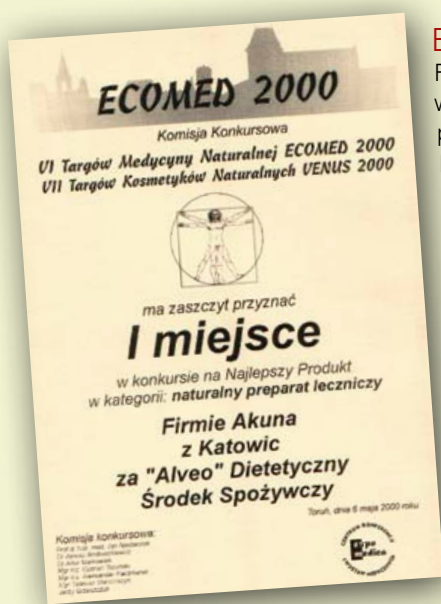
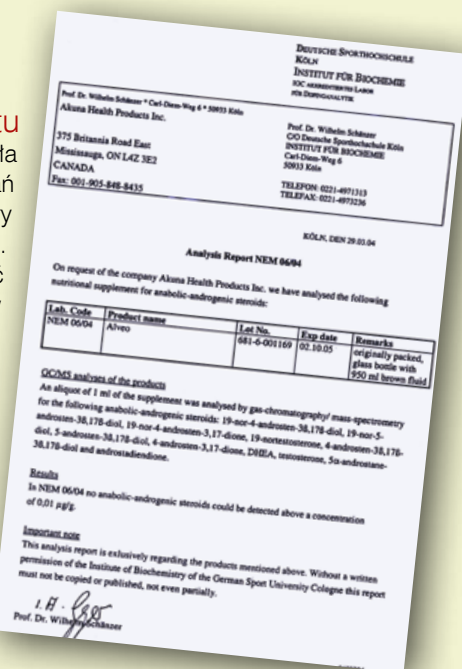
Firma Akuna działa na polskim rynku już ponad 5 lat. W trosce o swoich konsumentów dba o wysoką jakość produktów i higienę produkcji. Surowce użyte do produkcji Alveo poddawane są stałej kontroli i są pod szczególnym nadzorem. O tym, że preparat jest całkowicie bezpieczny i nieszkodliwy dla zdrowia świadczą zdobyte certyfikaty. Jednocześnie Akuna angażuje się w działania charytatywne, czego dowodem są podziękowania od firm.

Ecomed 2000

Firma Akuna zdobyła za preparat Alveo I miejsce w konkursie na Najlepszy Produkt w kategorii: naturalny preparat leczniczy. Nagrodę przyznała komisja konkursowa VI Targów Medycyny Naturalnej ECOMED 2000 oraz VII Targów Kosmetyków Naturalnych – Venus 2000.

Raport Instytutu Sportu

Firma Akuna Health Products zleciła wykonanie specjalistycznych badań niemieckiej uczelni Institute of biochemistry of the German Sport University Cologne. Miały one sprawdzić ewentualną zawartość środków dopingujących czyli steroidów anaboliczno-androgenicznych w Alveo. Podczas analizy nie wykryto steroidów (sterydów) w stężeniu większym niż 0,001 w 1 ml Alveo. To znaczy, że preparat nie zawiera środków dopingujących. Pod koniec 2004 r. Akuna otrzymała certyfikat potwierdzający wiarygodność wyników tych badań.



Badania Instytutu Roślin i Przetworów Zielarskich

Suplement prozdrowotny

Według wyników badań nad Alveo, przeprowadzonych przez poznański Instytut Roślin i Przetworów Zielarskich, preparat wspomaga proces metabolizmu, wzmacnia układ odpornościowy i jest nietoksyczny. Naukowcy z instytutu doszli też do wniosku, że komponenty występujące w preparacie Alveo spełniają założenia prozdrowotne (wzmacniające) dodatku dietetycznego. Preparat wzbogaca dietę, wpływa tonizująco na przemianę metaboliczną tłuszczu. Alveo jako środek dietetyczny nie wywołuje efektów ubocznych i można go bezpiecznie przyjmować 1-2 razy dziennie (dawka dzienna 28 do 56 ml płynu) jako uzupełnienie codziennego pożywienia.



Certyfikat ISO

W styczniu 2004 roku Akuna Health Products Inc. Canada uzyskała certyfikaty, potwierdzające pomyślne wdrożenie norm i standardów zarządzania i kontroli jakości ISO 9001:2000, a Akuna Polska – 8 września 2004.

Normy serii ISO 9000 określają wymagania organizacyjne, jakie powinno spełnić przedsiębiorstwo – takie, aby w drodze działającej i udokumentowanej organizacji produkować wyroby i świadczyć usługi wysokiej jakości. Przedsiębiorca otrzymuje certyfikat ISO nie tylko na konkretny wyrób czy też usługę, ale także dla całej firmy.



Podziękowanie za pomoc

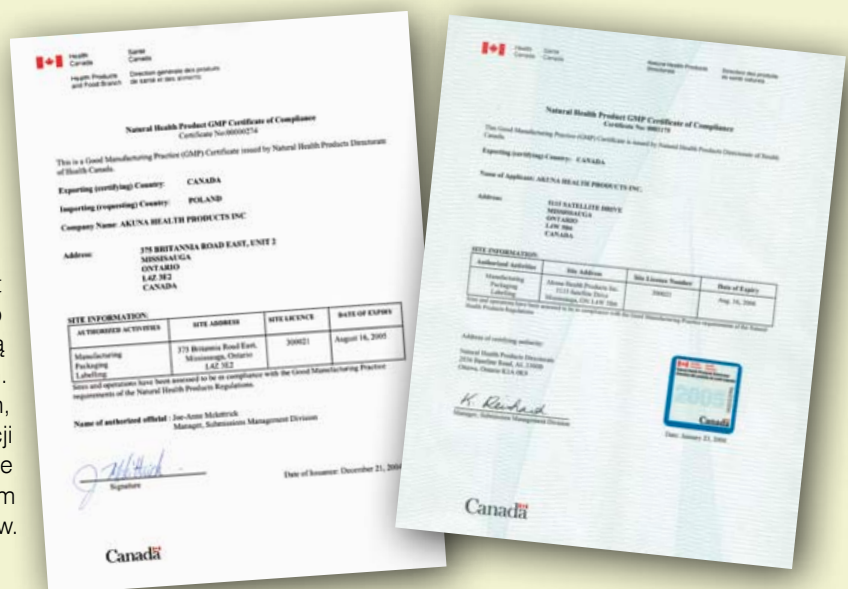
Prof. Zbigniew Religa złożył na ręce prezesa Akuny Tomasza Kwolka podziękowanie za życzliwość oraz cenną pomoc.

Akuna jest Partnerem Programu Budowy POLSKIEGO SZTUCZNEGO SERCA od 3,5 roku. Firma przekazała już na konto Funduszu Rozwoju Kardiochirurgii ponad 1 000 000 zł. Zostały one przeznaczone m.in. na prace związane z biologiczną zastawką serca, całkowicie implantowanym sztucznym sercem oraz stworzeniem prototypu robota kardiochirurgicznego. Jak uważa prof. Religa, kontynuowanie badań nie byłoby możliwe bez wsparcia takich firm, jak Akuna.

Certyfikat GMP

Zakłady produkcyjne Akuna Health Products Inc. Canada po raz kolejny otrzymały certyfikat GMP Good Manufacturing Practice (Dobra Praktyka Produkcyjna). Jest on przyznawany firmom, które w szczególny sposób dbają o wysoką jakość produkcji oraz finalnych produktów. Certyfikat jest również gwarancją tego iż surowce użyte do produkcji Alveo, poddawane są stałej kontroli i są pod szczególnym nadzorem.

GMP stanowi zestaw procedur produkcyjnych, nastawionych w szczególności na higienę produkcji oraz zapobieganie wytwarzaniu produktów nie spełniających wymagań jakościowych, w tym również zmienności cech produktów.





Ryszard Cybulski – Vice President



Dr Jaromir Bertlik

Bo gdy się widzi ludzi, którym się udało, to jest w tym sens i chce się iść na całość



Miejsca

Wisła – zjazd Akuny z całej Polski. Brno – zjazd Akuny z całego świata.

Wykłady

Najbardziej doświadczeni z nas dzielą się swoimi spostrzeżeniami, obserwacjami i wiedzą na temat Alveo, działalności w Akunie, zdrowia i profilaktyki zdrowotnej.

Gala

Nagrody i wyróżnienia dla najlepszych, tych, którzy osiągnęli wysokie pozycje menadżerskie. Dla tych, którzy mają największe osiągnięcia w tej branży na świecie, wreszcie tych, którzy osiągnęli pozycję Vice Presidenta i zdobyli miejsca w rankingu Top 10 i TOP 5. Statuetki wręczają prezesi firmy i twórcy preparatu. Ale nagrodzeni wiedzą, że ten sukces to nie tylko ich autorska praca, to przede wszystkim wspólne działanie wielu ludzi, którzy tego dnia są na tej sali. I oni wierzą, że ich też kiedyś spotka takie wyróżnienie. Trzeba być tylko konsekwentnym.

Rodzina

Przyjeżdżają tu z całymi rodzinami, bo Akuna wspiera rodzinę. Świadcami uroczystych nominacji są też dzieci. W wózkach, przy piersi, albo te, które dopiero co przyszły na ten świat – na fotografiach szczęśliwych tatusiów i mam.

Atmosfera

Niech żyje bal! Bal jest zwieńczeniem uroczystej gali. Bogaty program artystyczny, wspaniała muzyka i tańce do białego rana. Wszyscy się dobrze bawią i cieszą się, że są razem.

Goście

Uroczystościom towarzyszą ludzie spoza Akuny, zwłaszcza ci, którzy wspierają zdrowy styl życia. Lekarze z Polskiego Towarzystwa Medycyny Sportowej, przedstawiciele Funduszu Rozwoju Kardiologii, ich udział nie jest przypadkowy. Informują o postępach w pracy nad powstawaniem Polskiego Sztucznego Serca. Wszyscy, którzy piją Alveo, wspierają ten program.

Liczby

W uroczystościach bierze udział 800-1200 osób.

Decyzja

To właśnie tutaj, podczas uroczystej gali ludzie podejmują decyzję, że chcą się Akuną zajmować zawodowo. Niektórzy rezygnują ze swojej wcześniejszej pracy, bo gdy się widzi ludzi, którym się udało, to jest w tym jakiś sens i chce się iść na całość.

■ Beata Nowacka



Właściciele Akuny: Rene Lelek, Ivo Stoklasa, Zdenka Forst, Michael Forst



Vice Prezydenci w towarzystwie właścicieli Akuny, od lewej Rene Lelek, Cezary Bednarkiewicz, Jolanta Opala, Jan Brykoczyński, Ryszard Cybulski, Zdenka Forst, Ivo Stoklasa, Elżbieta Dudzik, Michael Forst, Dorota Stasicka



Sieć korporacyjna
Oszczędność
czasu
i pieniędzy

Jan Brykczyński, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta

Z sieci korporacyjnej Akuna-Era korzystam, od kiedy tylko została ona wprowadzona, czyli już prawie od roku. Razem z moimi partnerami biznesowymi od razu zorientowaliśmy się, jak wiele korzyści wiąże się z tą ofertą.

Umożliwia ona praktycznie darmowe rozmowy ze współpracownikami, a przecież im dłużej działamy z Akuną, tym większą część naszych rozmów przeprowadzamy właśnie z nimi. Oczywiście nic nie zastąpi bezpośredniego kontaktu, ale w przypadku tak istotnego w naszym biznesie elementu, jakim są konsultacje, zamiast jechać kilkaset kilometrów w jedną stronę, często wystarcza na przykład godzinna rozmowa telefoniczna. Oszczędność czasu jest ogromna, a finansowa równie imponująca; za 60 minut rozmowy zapłacimy przecież maksimum 60 groszy!

Różnica jest nie tylko ilościowa, lecz wręcz jakościowa; dzięki sieci korporacyjnej zmienia się całkowicie sposób wykorzystania telefonu komórkowego. Wiele razy, rozmawiając z moimi współpracownikami, wyczuwałem w ich głosie chęć jak najszybszego zakończenia rozmowy, szczególnie, gdy to oni dzwonili... Teraz możemy rozmawiać tak długo, jak tylko chcemy i kończymy rozmowę wtedy, gdy uznamy to za stosowne.

Wykorzystałem również możliwość zakupu telefonów w sieci korporacyjnej dla członków mojej rodziny i teraz również między sobą rozmawiamy, płacąc 1 grosz za minutę.

Dzięki temu mój rachunek telefoniczny obniżył się o prawie 60% i to samo miało miejsce w przypadku wielu moich partnerów biznesowych.

Ale najważniejsze dla mnie jest znaczne zwiększenie aktywności i ożywienie, jakie zapanowało w mojej strukturze po wprowadzeniu sieci korporacyjnej Akuna-Era.

Korzyści i satysfakcja

Rozmowa
z Bartoszem
Bednarskim,
Starszym
Koordynatorem
Zespołu Sprzedaży
Pośredniej Regionu
Śląsk PD – Rynku
Biznesowego w PTC
Sp. z o.o.



tu, połączeń, usług dodatkowych, promocyjne ceny telefonów, jak również rabaty rekompensujące Abonentom zmianę operatora w związku z wejściem w życie usługi: przenoszenie numerów.

Oferta jest więc również dostępna dla tych, którzy nie chcą się rozstać ze swoim dotychczasowym numerem.

Na czym polega wyjątkowość tej oferty?

Akuna korzysta z bardzo dobrej oferty, między innymi dzięki dużej liczbie aktywacji w sieci Era, co gwarantuje bardzo wysokie upusty, niemożliwe do uzyskania przez pojedynczy podmiot.

Im więcej podmiotów korzystających z tej oferty, tym wyższe upusty, tym samym większe oszczędności.

Oznacza to, że środowisko Akuny ma bezpośredni wpływ na jakość tej oferty i na jej rozwój.

Do kogo jest skierowana oferta i czy każdy, kto współpracuje z Akuną, może z niej korzystać?

Oferta jest skierowana do firmy Akuna Polska oraz wszystkich Partnerów z nią współpracujących, posiadających zarejestrowaną, aktywną działalność gospodarczą.

Jak wygląda oferta Era Biznes dla Akuny?

Współpraca Akuny z siecią Era trwa już od ponad roku. Oferta Era Biznes dla Akuny należy do najkorzystniejszych i najciekawszych na rynku inteligentnej komunikacji, uwzględnia potrzeby tej firmy, jej wielkość i specyfikę branży. Rozszerzenie współpracy, poprzez włączenie do sieci jak największej liczby pracowników i współpracowników Akuny, pozwoli na dalsze wymierne korzyści, a więc i wzrost satysfakcji z korzystania z propozycji sieci Era. Oferta jest przygotowana w oparciu o wiedzę o potencjale całego środowiska Akuny. Charakteryzuje się przejrzystą strategią określania cen usług i systemu upustów. Partnerzy Akuny – Klienci obecni i przyszli, wiedzą, z jakich upustów korzystają obecnie, a z jakich będą mogli skorzystać w momencie przekroczenia określonego progu łącznej ilości kart SIM.

Oferta dla Akuny to m.in. stałe upusty od abonamen-

■ Rozmawiała Anna Szulc

W korporacji taniej

Rozmowa z Iwoną Kowalską, Kierownikiem
Działu Sprzedaży Biznesowej Agenta Euro
Phone Sp. z o.o.

Co to jest Sieć Korporacyjna?

Sieć Korporacyjna jest usługą przeznaczoną dla dużych firm, takich jak Akuna. W ramach tej usługi wszystkie telefony GSM Klienta (firmy) zostają połączone w jedną sieć. Pozwala ona w znacznym stopniu ograniczyć koszty używania telefonów komórkowych i upraszcza komunikację wewnątrz firmy. Usługa umożliwia wykonywanie tańszych (a nawet darmowych) połączeń pomiędzy abonentami należącymi do Sieci Korporacyjnej. Prywatny Plan Numeracyjny (każdy użytkownik Sieci Korporacyjnej ma przypisany skrócony numer) upraszcza komunikację w firmie poprzez możliwość dzwonięcia na numery skrócone. Profile Użytkownika (każdy użytkownik Sieci Korporacyjnej może mieć ustawione odrębne uprawnienia na wykonywanie połączeń) umożliwiają kontrolę wydatków przedsiębiorstwa poprzez nadanie określonych (np. ograniczonych) uprawnień wybranym pracownikom. Niższe stawki za połączenia w obrębie Sieci Korporacyjnej odnoszą się zarówno do połączeń głosowych, jak też transmisji faksów i danych. Sieć Korporacyjna to przede wszystkim duże oszczędności, gdyż za rozmowy między numerami firmowymi płacimy istotnie mniej. Promując ofertę specjalną dla

Akuny bardzo podkreślamy główny jej atut – właśnie Sieć Korporacyjną. Oprócz tego polecamy Darmową Sieć Firmową dla osób bardzo dużo dzwoniących w ramach Sieci Korporacyjnej (połączenia pomiędzy numerami firmowymi są bezpłatne). To jeszcze większe oszczędności, a więc większy zysk dla korzystających z tej usługi.

Co zrobić, żeby przystąpić do Sieci Korporacyjnej?

Z oferty dla Akuna Polska może skorzystać każdy Partner Akuny. Dzięki profitom, jakie daje usługa Sieć Korporacyjna, dostępnym również dla Partnerów Akuny, dużo tańsze będą połączenia w ramach całej organizacji skupionej wokół Akuny. Aby klient mógł skorzystać z tej usługi, musi złożyć taką dyspozycję na piśmie u Autoryzowanego Doradcy Biznesowego, który zajmuje się obsługą Akuny i jej Partnerów. Skorzystanie z usługi Darmowa Sieć Firmowa jest również każdorazowo deklarowane przy podpisywaniu umowy o świadczenie usług telekomunikacyjnych. W uruchamianiu obu usług służą pomocą nasi Autoryzowani Doradcy Biznesowi dedykowani do obsługi Akuny i jej Partnerów.

Dlaczego warto korzystać z Sieci Korporacyjnej?

Specjalistyczna oferta dla



biznesu to wymóg aktualnych warunków społeczno-gospodarczych, potrzeby, większej niż kiedykolwiek, aktywności i mobilności kadry menadżerskiej oraz pracowników. Błyskawiczny dostęp do informacji oraz możliwość ich szybkiego przetwarzania coraz częściej okazuje się kluczem do osiągnięcia sukcesu. Dlatego więc warto korzystać z udogodnień, jakie daje korporacja. To duża oszczędność. Sieć Korporacyjna Akuna to nie tylko narzędzie komunikacji, ale przede wszystkim narzędzie prowadzenia biznesu bez żadnych ograniczeń. Decyzja o przystąpieniu do Sieci Korporacyjnej Akuna to bardzo dobry wybór, ale aby ten wybór był skuteczny i przyniósł zamierzone oszczędności, należy ofertę propagować w swoim najbliższym środowisku. Przypominam, że tanie połączenia korporacyjne mamy z tymi Partnerami Akuny, którzy korzystają z oferty sieci Era dla Akuna Polska.

Gdzie można uzyskać informacje na temat możliwości skorzystania z oferty?

Zapraszamy Państwa na stronę internetową Akuny www.akuna.pl; gdzie znajduje się dokładna instrukcja dla zainteresowanych, jak również bezpośredni kontakt telefoniczny do naszych Autoryzowanych Doradców Biznesowych. Zadaniem Doradców jest nie tylko prezentacja atrakcyjnej oferty, ale także zagwarantowanie Klientom biznesowym starannej, kompleksowej obsługi zarówno w momencie sprzedaży, jak i w trakcie dalszego korzystania z usług Ery. Nie ukrywam, że chętnie uczestniczymy również we wszelkich możliwych wewnętrznych spotkaniach Akuny, gdzie jest okazja bezpośredniej rozmowy na temat oferty.

■ Rozmawiała Anna Szulc

Małgosi pasuje każdy kierunek

O korzyściach płynących z posiadania firmowego auta mówi Małgorzata Charaszkiewicz

Kiedy zostałam liderem w styczniu 2004, Grażyna, mój sponsor, powiedziała mi, że jest promocja „Auto”, sponsorowana przez Kanadę. Wtedy tak naprawdę uwierzyłam, że potrafię to zrobić. Moje 16-letnie volvo



psuło się coraz częściej, jakby wiedziało, że jego kariera się kończy. W Bielsku zamówiłam forda fusiona. Pomyślałam – podwyższony, to przynajmniej będzie mnie w nim widać i tiry mnie nie rozjadą. Mąż się uparł, żeby to był diesel. Kiedy powiedziałam to Tomkowi Kręcichwostowi, zapytał, ile jeżdżę, bo opłaca się diesla, jeżeli robię 60.000 km rocznie. Odważnie mu powiedziałam, że tyle będę jeździć. Zdjęcie forda fusiona włożyłam do

kalendacza i zaczęły się trzy miesiące ciężkiej pracy. Wykreowanie trzech liderów i przez trzy miesiące obrót na poziomie 200 butelek Alveo. Był jednak wymierny efekt tej pracy. Coraz większe premie.

Majowy weekend trwał wieki. 4 maja pojechałam odebrać auto. Szampana, którego dostałam w prezencie, otworzyliśmy w Tarnowie, gdzie przed naszym biurem czekali Akunowicze. Niewiele było w szklankach, bo obficie oblałiśmy auto. Okropnie się potem kleiło, ale było cudowne, bo było moje. Z tej grupy 7 osób już otrzymało auta. Samochód to zrealizowanie mojego marzenia, ale również znakomite narzędzie pracy i jeżdżąca reklama. Na początku było nas niewiele. Kiedy stanęłam na skrzyżowaniu, napisy budziły ogromne zainteresowanie. To fajnie, jak ktoś się przygląda – kobiety to lubią. Otwieram okno i daję ulotkę Alveo. Kilka umów podpisałam w aucie. Raz zatrzymała mnie na osiedlu dziewczyna: – Czy pani ma te ziółka, bo mamie chcemy do Włoch posłać. – A masz umowę? Nie? No to już podpisujemy. Na koniec pierwszego roku przejechałam 62.000 km – dotrzymałam słowa. Mój mąż na pytanie, gdzie jestem, odpowiedział kiedyś przez telefon: – Nie wiem, Małgosi pasuje każdy kierunek. I tak zostało...

■ Kamila Król

Wspólnie świętujemy

Auto z Akuny to żywa reklama i namacalny dowód, że sukces jest możliwy – mówi Antoni Cieślak

Pierwszy firmowy samochód odebrałem w Bielsku-Białej w lipcu 2003, trzy miesiące po rozpoczęciu współpracy z Akuną. Był to piękny, błyszczący, srebrny ford mondeo. Nie miałem łatwego zadania, bo wówczas byłem właścicielem czterech firm, zatrudniałem około trzydziestu ludzi. Angażowałem się więc na tyle, ile mogłem. To były rzeczywiście trzy miesiące rzetelnej, uczciwej pracy, opartej o plan strategiczny, który wspólnie z zespołem opracowaliśmy. Od tego momentu, można powiedzieć, narodziła się swego rodzaju tradycja odbierania aut akunowskich. Pojechaliśmy tam w dzień osiem osób, razem z żoną i dziećmi, trzema samochodami. My odebraliśmy forda, nasi partnerzy przymierzali się do swoich wymarzonych modeli, robili jazdy próbne, niektórzy złożyli wstępne zamówienia i zobowiązania szybkiego powrotu po „swoją”

– na razie trzymany w rękę, na pięknym, kolorowym folderze. Wszyscy pełni wrażeń udaliśmy się do oddalonej o 200 m od salonu restauracji Chłopskie Jadło, w której kontynuowaliśmy tzw. sesję marzeń, podczas której dzieliliśmy się doświadczeniami, mówiliśmy, jak zapracowaliśmy na to auto i że jest to możliwe. Wiele osób właśnie wówczas, kiedy na własne oczy widzi samochód myśli: „Dlaczego ja mam nie spróbować?” Ten zwyczaj kultywujemy do dziś, a nowe auto dostaje ktoś z naszej struktury średnio co dwa miesiące, jest ich już ponad 50. Oczywiście, nie na wszystkich uroczystościach



mam możliwość bycia osobie, ale myślami jestem zawsze. Często dostaję cichy sygnał od „umyślnego” i dzwonię do „szczęśliwca” w momencie odbierania samochodu, składając mu serdeczne gratulacje. Często rozmowie towarzyszą łzy wzruszenia. Niejednokrotnie moi partnerzy podjeżdżają do naszego domu nowym samochodem, żeby pochwalić się i podziękować. Są to najprzyjemniejsze chwile, widzieć szczęśliwych ludzi i wielka satysfakcja, że mogłem pomóc w realizacji tego marzenia.

Ale auto z Akuny to nie tylko spełnienie marzeń, ale też element promocji i działań biznesowych. To żywa reklama i namacalny dowód, że sukces jest możliwy. Kiedyś na stacji benzynowej podszedł do mnie pan i mówi, że mam ładne firmowe auto, a ja mu na to:

– To nie firmowe, tylko moje własne.

On ze zdziwieniem powiedział:

– To bogata firma.

A ja mu na to żartem:

– I jeszcze mi płaci za tę reklamę, może też pan chciałby taką mieć? – prowokuję.

Mężczyzna zainteresował się i po kolejnym spotkaniu stał się partnerem Akuny. Samochód z logo firmy automatycznie podnosi też nasz prestiż u ludzi, których widzimy pierwszy raz, budzimy w nich większe zaufanie, zaczynają nas poważnie i z zaciekawieniem traktować. Dziś w naszej rodzinie są trzy samochody Akuny: dwa ford mondeo i volvo, jeździmy nimi z żoną Wandą i córką Anią.

■ Anna Szulc

Auto z Akuny

Samochód z logo firmy to spełnione marzenia, również efekt wykonanej pracy. To prestiż, komfort jazdy, radość, narzędzie pomocne w działaniu. Nasza wizytówka.

Promocja samochodów

Od początku roku 2006 firma Akuna wprowadziła nowe warunki promocyjnej oferty kupna samochodów.

Współpracownicy firmy mają możliwość skorzystania z dwu programów.

Pierwszy z nich to program „Auto”

Warunki uzyskania dofinansowania w tym programie są następujące:

1. Podpisanie umowy o dofinansowanie do 23.12.2006 r.

2. Kwalifikacja osobista (miesięczna) – 20 butelek Alveo.

3. Liczba dywizji kwalifikowanych (miesięcznie) w niżej podanych okresach trwania umowy:

pierwszy rok umowy – minimum trzy dywizje kwalifikowane

drugi rok umowy – minimum cztery dywizje kwalifikowane

trzeci i czwarty rok umowy – minimum pięć dywizji kwalifikowanych.

Jeśli spełnimy wspomniane warunki, możemy starać się o dofinansowanie. Jego wysokość zależy od sumy miesięcznego obrotu wszystkich menadżerów nominowanych po 1.01.2006 r. do trzeciej generacji kwalifikowanej:

450 sztuk Alveo i więcej – 1000 zł (maksymalnie do wysokości raty leasingowej)

360 – 449 sztuk Alveo – 700 zł

270 – 359 sztuk Alveo – 450 zł

180 – 269 sztuk Alveo – 300 zł

90 – 179 sztuk Alveo – 150 zł

Samochody z promocji „Auto”

Do tej pory odebrano 339 samochodów:

315 – samochodów marki Ford

19 – samochodów marki Volvo

5 – samochodów marki Subaru

Od początku roku do końca czerwca odebrano:

89 – samochodów marki Ford

5 – samochodów marki Volvo

5 – samochodów marki Subaru



Drugi program to „Opłata wstępna”

Od pierwszego różni się tym, że przed rozpoczęciem spłacania rat leasingowych zostaje uiszczona opłata wstępna. By przystąpić do tego programu, powinniśmy:

1. Wyprowadzić od 1 stycznia 2006 r. co najmniej trzech bezpośrednich dystrybutorów na pozycję Lidera.

2. W miesiącu kalendarzowym spełnić wraz z trzema nowo powstałymi dywizjami z punktu pierwszego kwalifikację osobistą 20 sztuk Alveo (czyli łącznie 4 razy 20 sztuk Alveo).

3. Powtórzyć przez pięć kolejnych miesięcy punkt drugi.

Spełniając powyższe warunki, otrzymamy 8 tys. zł brutto na opłatę wstępną i przejdziemy do programu „Auto” na tych samych warunkach, lecz wysokość naszego dofinansowania miesięcznego będzie o 25 proc. niższa i będzie wynosiła:

450 sztuk Alveo i więcej – 750 zł (maksymalnie do wysokości raty leasingowej)

360 – 449 sztuk Alveo – 525 zł

270 – 359 sztuk Alveo – 340 zł

180 – 269 sztuk Alveo – 225 zł

90 – 179 sztuk Alveo – 115 zł

Przypominamy, że od 1 lipca 2004 roku Akuna Polska Sp. z o.o. poszerzyła ofertę dla osób ubiegających się o samochód w dwu promocjach samochodowych. Są to marki BMW i Volvo. Dziś mamy już trzy marki samochodowe. Wszelkie informacje oraz telefony kontaktowe do salonów sprzedaży można otrzymać w biurze w Katowicach, u pana Marka Dudzika.

Kuba spełniona

Ten wyjazd uświadomił im, jak bardzo w dążeniu do celu liczy się konsekwencja. Także to, że idą we właściwym kierunku. I coś jeszcze. Że warto mieć marzenia, bo one jakimś cudem się zawsze spełniają.



Hanna Pietroniec

Podróż na Kubę uświadomiła mi głównie to – o czym pewnie wszyscy mówią – że marzenia na pewno się spełniają. W dzieciństwie miałam marzenie, żeby popływać z delfinami. Uwielbiam delfiny! Wraz z wiekiem to pragnienie uciekło gdzieś po drodze. Przestałam marzyć, bo na to człowiek nie ma czasu; praca, dom, dzieci... Ale kiedy – właśnie na Kubie – znalazłam się w wodzie z tymi delfinami, to przypomniało mi się to wszystko, o czym będąc dzieckiem myślałam. Wyjazd z grupą ludzi, którzy swoją pracą tyle osiągnęli, a przy tym tak pozytywnie patrzą na świat i są tacy serdeczni – to mnie umocniło. I ja wróciłam radośniejsza, pełna energii. Ale ten pobyt to było też gromadzenie doświadczeń związanych z firmą. Czas, który był tam nam dany, mogliśmy wykorzystać na rozmowy z ludźmi, którzy chętnie dzielili się tajnikami swojej pracy. I znów utwierdziło mnie to w przekonaniu, że Akuna jest przygodą mojego życia, przygodą, którą chcę cały czas przeżywać. Bo wierzę, że tu się dzieją wspaniałe rzeczy – nie mówiąc już o pomocy innym, czy niezależności finansowej, którą dzięki tej firmie osiągnęłam. W następną podróż zabiorę moją rodzinę. I wiem, że to się spełni. Ta podróż pokazała mi też, że Akuna to również styl życia. Zdrowie, ale i możliwości. To, co nam się przydarzyło na Kubie, ten świat, który oglądaliśmy tylko w filmach... Nagle w tym świecie byliśmy my!



W styczniu 2006 roku wyjechali na Kubę. Dla wielu z nich wyjazd ten to nie było nawet spełnienie marzeń, bo o Kubie nie ośmielili się śnić. Takie podróże w końcu zdarzają się wybrańcom losu i można je postrzegać jako cud.

Wojtek Młodnicki

Ta podróż dla nas to jakby doładowanie akumulatorów. Zwłaszcza że to była nasza pierwsza podróż na Kubę i że to kraj tak niedostępny, ze względów politycznych chociażby... Ten wyjazd był chyba ważny dla nas wszystkich, uczestników tej wyprawy, tych, którzy pracują dla Akuny, ludzi którzy odnieśli sukces w tej firmie, w tej branży. I możliwość bycia w tym gronie to z jednej strony wypoczynek i radość, z drugiej przekazywanie wiedzy. Ten bezpośredni kontakt z tymi, którym się udało.. Ta możliwość przebywania w ich towarzystwie i rozmawiania o ich doświadczeniach. To ważne – wzorowanie się na ludziach, którzy odnieśli sukces. Ten wyjazd na Kubę, można powiedzieć, otworzył nam oczy. Uświadomił, jak bardzo trzeba być konsekwentnym w realizacji swoich planów. Bo tylko tak można coś osiągnąć.



O doświadczeniach, które dała mi ta podróż, opowiadam teraz innym. I widzę, jak to dodaje im skrzydeł. Oczywiście, wzorowanie się na sukcesach innych jest lepsze niż wzorowanie się na własnych porażkach. Chociaż z porażek się podnosimy, co sprawia, że stajemy się silniejsi, umocnieni. To, co jeszcze ważne, tym razem już tylko dla mnie i mojej żony, to fakt, że byliśmy na Kubie nie we dwoje, a we troje. Dominika była w piątym miesiącu ciąży. Nasza córka Julia jest już na tym świecie i nawet nie uświadamia sobie, jaką wspaniałą podróż ma już na swoim koncie. Myślę, że ten wyjazd, taki optymistyczny, pełen słońca, radości, pozytywnych wrażeń będzie miał pozytywny wpływ i na nasze dziecko, gdy dorośnie.



Grzegorz Kamiński

To była dla mnie tak wyjątkowa propozycja, że nawet trudno byłoby mi sobie wyobrazić taki wyjazd. W ubiegłym roku zostałem wyróżniony przez naszego Vice Presidenta i pojechałem na trening outdoorowy. Kiedyś tego nie rozumiałem, nie wiedziałem nawet, co to jest outdoor. Pojechaliśmy na Dolną Morawę w Czechach. Zebrali się tam ludzie z różnych stron świata, z Polski była mocna ekipa. Dlaczego o tym opowiadam? Bo tą całą grupą spotkaliśmy się później właśnie na Kubie. Cała ta ekipa,

która tam się zintegrowała! Jak niesamowity wpływ miał na nas ten wyjazd! Po tych kilku miesiącach od powrotu z Kuby widzę, że ten wyjazd tam, też będzie miał wpływ na naszą działalność, sposób myślenia. Przede wszystkim człowiek utwierdził się w tym, że idzie w dobrą stronę. Że stąpa po twardej ziemi, a nie płynie w niewiadomym kierunku. Moi koledzy ze szkolnej ławy, którzy bacznie obserwują moje działania w Akunie i trochę temu nie dowierzają, nie rozumieją, jak to się dzieje, że ja idę do przodu, a oni wciąż



narzekają. Jednemu z nich powiedziałem ostatnio, że to, co mnie spotyka, ten sukces, ten pęd, to spełnie-

nie, to wszystko, co zdarzyło się w moim życiu w ciągu półtora roku zaledwie, to przerosło moje najśmielsze



oczekiwania! Łącznie z tym wyjazdem na Kubę. Leżałem sobie na tej wyspie, piłem rum i nie wiedziałem, jak to się dzieje! Jak to możliwe, że jestem tu, że taki jestem, że moje życie płynie do przodu w tak niezwykle sposób. Spełniło się nie tylko to, o czym marzyłem. Spełniło się nawet to, o czym nie marzyłem! Bo wcześniej nie śmiałybym nawet myśleć o takim dalekim wyjeździe. Jeszcze we wrześniu byłem pewien, że nie pojadę. Że mnie nie stać. Spłonął mi samochód, musiałem kupić nowy, wszystko dopiero zaczęło się rozkręcać... A kilka miesięcy później już wiedziałem, że ten stabilny „Walec” jest nie do zatrzymania! Koryści z tej podróży? Choćby to, że utrzymuję stały kontakt z moim kolegą z pokoju – Dyrektorem Regionalnym. On był krok do przodu ode mnie. Jego postawa motywuje mnie do pracy. Chętnie dzielił się swoim doświadczeniem.



I ja go w tym miesiącu już wyprzedziłem! To zdrowa rywalizacja, to wspaniałe współzawodnictwo. Naprawdę, było mnóstwo czasu na tych kubańskich plażach, by sobie o tym pogadać. Na outdoorze w Czechach spotkaliśmy

się jako Liderzy Dywizji, na Kubie jako – minimum – Dyktorzy Regionalni. Proponuje moim kolegom i koleżankom: spotkajmy się na kolejnej wyprawie już jako Vice Presidenti!

■ Ernest Sobieraj





Bajeczne plaże, malownicze zachody słońca i ten smak dojrzałych owoców, które rozplywają się w ustach. W takim miejscu łatwiej się marzy. Człowiek zyskuje wiarę we własne siły i wie, że jest o co walczyć.

Dwa lata temu pierwszy raz współpracownicy polskiej Akuny wyruszyli na egzotyczną wycieczkę. Trasa wiodła przez wyspy Morza Karaibskiego, zaczęło się na Dominikanie. Ta długa, pełna wrażeń podróż zostawiła w każdym z jej uczestników ślad. Ślad na duszy. Wrócili umocnieni, silniejsi, pełni wiary. Życie wielu z nich zaczęło się od początku.

Maria Peszko

– Zaczęłam smuć plany na nowe życie. To była moja pierwsza tak daleka podróż. Nie myślałam, że kiedykolwiek wybiorę się w tamte strony. To było w ogóle poza zasięgiem moich marzeń. Z przygotowań pamiętam tylko to, że w styczniu szukałam po sklepach kostiumu kąpielowego... Nie udało mi się kupić takiego, jaki chciałam, ale to nie miało znaczenia. W końcu jechałam do raju, po ci mi super strój! Już podróż po wyspach była cudowna. Pełna euforia! Przepiękny statek, wspaniałe towarzystwo. Czulałam się, jakby spełniał się sen. Moją uwagę zwrócili ludzie tam żyjący. Mimo ogromnej biedy, oddzielonej

grubym murem od luksusu, na który tylko niektórzy z tubylców mogą sobie pozwolić, wszyscy oni żyją tak, jakby czas się dla nich zatrzymał. Ten raj: cudowne smaki, kolory, słońce... Myślałam o tych ludziach stamtąd. Jak niewiele potrzebują do szczęścia i jak bardzo umieją cieszyć się życiem. Na Grenadzie żartowałam sobie, że chciałabym się tam osiedlić. Domy były tam takie tanie... Jedzenie za grosze, a do tego zdrowe. Ono albo pływa w morzu, albo rośnie na drzewach, dostępne, w zasięgu ręki, do tego bez konserwantów. Myślałam sobie wtedy, jak bardzo Akuna zmieniła moje życie. Właściwie przewróciła je do góry nogami. Niedawno skończyłam 62 lata, ale nigdy nie byłam tak aktywna zawodowo, jak w tej chwili. Kiedyś pracowałam w oświacie i też byłam pełna energii, bo zawód zmuszał mnie do tego, ale moja aktywność tu, w Akunie przeszła wszelkie oczekiwania. W moim przypadku powiedzenie "Prawdziwe życie zaczyna się na emeryturze" ma sens. Pieniądze, podróże, przyjemności



– to jest to, czego mi nie brakuje. Nie muszę martwić się o nic. Z tej podróży wróciłam odmieniona i umocniona. Wróciłam inna. Szczęśliwsza, radośniejsza, młodsza. Karaiby to jest dobre miejsce do marzeń. Wieczorem siadywałam sobie na pokładzie, sama pod tym karaibskim niebem i snułam plany na nowe życie. I ja te plany teraz realizuję. Gdy spotykam się z moimi rówieśnikami, też emerytami, to ja żyję, myślę



Dominikana, kraj szczęśliwych ludzi



wiedzę, którą powinnam zdobyć te czterdzieści lat temu. Wiedzę o tym, od czego zależy nasze życie, zdrowie, wiedzę na temat żywienia rodziny. Myślę, że przedmiot, który by tego uczył, powinien się znaleźć już w szkołach podstawowych. Gdybym miała tę wiedzę wcześniej, u progu życia, inaczej prowadziła-bym dom i wychowała syna.

i pragnę zupełnie inaczej. Oni sądzą, że wszystko już za nimi, a ja wiem, że wszystko dopiero przede mną. Ale kiedy im to mówię, myślą, że oszalałam. Kiedy ich przekonuję, że oni mogliby żyć podobnie, że ja ich wszystkiego nauczę, wycofują się. Boją się zmian. Nie wierzą w swoje siły, że może ich spotkać trochę szczęścia. Boją się nawet takich dalekich podróży. Kiedy wracaliśmy z Dominikany, mieliśmy międzylądowanie w Paryżu. I to była dla mnie dodatkowa niespodzianka. Bo to miasto, o którym wszyscy marzą i nagle ja się w nim znalazłam. Taki prezent od losu! I chociaż przylecieliśmy tam wieczorem, postanowiłam zobaczyć Paryż nocą. W kilka osób zamówiliśmy taksówkę i ruszyliśmy. Nigdy nie zapomnę widoku wieży Eiffla. Bo zaczynał się właśnie chiński

Nowy Rok, w stolicy Francji gościł chiński cesarz, więc wieża była cała w czerwonych światłach. A kiedy wysiedliśmy z samochodu, dodatkowo rozbłysła jasną toną, jakby się gwiazdy

zapaliły! Wprost oczu nie można było oderwać! Kiedy odjeżdżaliśmy, te jasne światła zgasły... No czyż to nie jest jak bajka, cud? Akuna zmieniła moje życie. Przede wszystkim zdobyłam





Ryszard Cybulski

Nie była to moja pierwsza tak daleka podróż. Jeszcze za dawnych czasów, gdy śpiewałem w chórze Politechniki Szczecińskiej, zjeździliśmy trochę świata, od Filipin po San Diego, po drugiej stronie Pacyfiku. Miałem okazję zobaczyć i tropik, i Karaiby, i Indie... Dlatego doznania z Dominikany nie były mi obce. Ale oczywiście wspaniałe, choć przeżywałem to inaczej niż wszyscy. To był

pierwszy wyjazd z Akuną. I to za darmo. Mieliśmy też program centów zbieranych za wszystkie kupione butelki Alveo. Tych centów uzbierało się tyle, że wystarczyło, by przy niewielkiej dopłacie, wybrać się w tę podróż całą rodziną. I to było najwspanialsze ze wszystkiego. Myślę, że ten cudowny wyjazd miał ogromny wpływ na nas wszystkich, nas, myślę tu o ludziach Akuny. Byliśmy zdani na siebie, będąc tyle

godzin na statku i to nas szalenie zbliżyło. Ta podróż uświadomiła ludziom, że praca w tym biznesie może spełnić marzenia. Pewnie wielu z nich pragnęło pojechać w takie miejsce, które przecież wydaje się być nieosiągalne. A tu nagle dzięki tej pracy, rzetelnej, fajnej, bez układów, bez wygranej w totolotka, bez nagłego spadku mogli tam się znaleźć, mogli zjeść owoce, które im się nawet nie śniły, mogli się napić wody kokosowej i nawet marudzić, że wcale nie taka pyszna... Cieszył mnie ten czas i ta świadomość, że pozornie nieosiągalne nagle jest w zasięgu ręki. Zresztą często ludziom o tym mówię, że to jest to, o co warto walczyć... Trzeba tylko podjąć odpowiednie decyzje. A Karaiby? To, co mi zostanie na zawsze w pamięci to zapach. Nigdy nie zapomnę Grenady pachnącej gałką muszkatołową...



Barbara Cybulska

To była moja pierwsza tak daleka podróż. Trochę, co prawda, byłam przerażona, bo nie wiedziałam, jak moja niepełnosprawna córka będzie się czuła w czasie tych wielu godzin w samolocie. Zwłaszcza że ten wyjazd był dla niej chyba największym przeżyciem. Ale i dla nas, bo chcieliśmy przecież



Dla Państwa Cybulskich podróż na Karaiby to wspaniała przygoda, ale również czas odzyskania wiary w ludzi.

córcie pokazać inny świat. Spotkała się tam z bardzo sympatycznym przyjęciem, poznała wspaniałych ludzi, którzy wciąż się do niej uśmiechali. A ja nareszcie mogłam być w gronie ludzi, gdzie wszyscy byli przyjaźnie do siebie nastawieni. Na przykład pewnego dnia Ania Mazurkiewicz powiedziała: „Basiu, dziś masz dzień tylko dla siebie, ja się zajmę Alusią...” Przeżyłam szok! Ale takie gesty spotykały nas na każdym kroku i od innych. Nagle okazało się, że zawsze mogę liczyć na czyjąś pomoc. Ta podróż uświadomiła mi, że wszystko jest możliwe. I że moja córka na pewno poradzi sobie w życiu, w świecie, skoro już teraz taki świat miała

jak na dłoni. Że zawsze spotka osoby jej życzliwe. Ten wyjazd otworzył ją na ludzi. Do tej pory miała indywidualny tok nauczania. Jej świat to był dom i komputer, sporadyczne spotkania z rówieśnikami. Teraz to się zmieniło, poszła do szkoły. Dzięki tej podróży ujawnił się jej literacki talent. W życzeniach na Dzień Matki nazwała mnie „bratnią duszą ogrodu”. Fakt, że otworzyła się na świat sprawił, że poznała i poznaje dziś wciąż nowych ludzi, także tych dotkniętych niepełnosprawnością. To uświadomiło jej, że i z jej chorobą można żyć normalnie i cieszyć się życiem.

Alicja Cybulska

Tam żyją szczęśliwi ludzie, i to mnie ujęło najbardziej. Ale po tej podróży uświadomiłam sobie coś jeszcze – ja dam radę! Zauważyłam, że ludzie którzy startują od zera, mogą osiągnąć bardzo dużo i postanowiłam też spróbować swoich sił, choć wiem, że trzeba nad sobą popracować. Wyjazd ten dał mi wiarę i pewność

siebie, dodał energii. I choć trochę już minęło czasu od tamtych chwil, ten bagaż dobrych uczuć wciąż jest we mnie. Tam się łatwiej marzy. Ma się wrażenie, że to, co się tam wymyśli, spełni się błyskawicznie. Obiecałam sobie, że jeszcze tam wrócę. Z przyjaciółmi. I to na pewno się spełni.

■ Zofia Rymszewicz



Akuna Zarząd:



Prokurent Marek Dudzik:
marek@akuna.pl

Prezes Tomasz Kwolek:
kwolek@akuna.pl
Wiceprezes Bogusław Dudzik:
dudzik@akuna.pl



W ramach sieci korporacyjnej Akuna – Era uruchomiliśmy następujące numery telefonów komórkowych:

Biuro – centrala: 0 602 126 326 0 602 126 726	Dział faktur biurowych: 0 602 126 526
Dział finansowy: 0 694 475 678 0 602 129 629	Dział logistyki: 0 694 475 677
Dział administracyjny – umowy, nominacje: 0 602 129 629	Dział obsługi klienta: 0 694 475 677

Posiadamy cztery numery telefonów:

032/ 2569138
032/ 2049697
032/ 6085532
032/ 6085533

Pod każdy z nich można zadzwonić lub wysłać fax. Zgłasza się automat. Jeśli chcesz wysłać fax, wybierz numer wewnętrzny 73. Pozostałe połączenia będą przełączane do biura.

Akuna „Zdrowy Biznes”

Wydawca: Akuna Polska Sp. z o.o.
Adres: ul. 11 Listopada 11 40-387 Katowice
Redaktor naczelny: Katarzyna Piotrowska
Zastępca redaktora naczelnego: Marek Dudzik
Sekretarz redakcji: Anna Szulc
Opracowanie graficzne: Maciej Wieczorek
Zespół redakcyjny: Weronika Kasprzak, Aleksandra Krot, Kamila Król, Beata Maj, Katarzyna Mazur, Grażyna Michalik, Tomasz Mielewczyk, Beata Nowacka, Anna Nowakowska, Andrzej Przybysz, Zofia Rymaszewicz, Ernest Sobieraj, Wanda Sowińska
Tłumaczenie z języka angielskiego: Marta Kowalczyk
Korekta: Nina Nowakowska
Makijaże i stylizacja: Karolina Siwiec
Zdjęcia: Agencja Prasowa Pasja
Nakład 25 tys. egzemplarzy

Oficjalna strona internetowa: www.akuna.pl
Zapraszamy do korzystania z naszego forum internetowego pod adresem: forum.akuna.pl

Nasze biuro

Kierownictwo biura

Mariusz Stawicki
dyrektor Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: mariusz.stawicki@akuna.pl
tel. 0 694 475 676

Matylda Cerek
wicedyrektor Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: matylda.cerek@akuna.pl
tel. 0 668 163 263

Aneta Gawrońska
kierownik biura
e-mail: biuro@akuna.pl
tel. 0 694 475 675

Dział finansowy

Magda Tabor
wyplata premii prowizyjnych,
informacje o ich wysokości
e-mail: finance@akuna.pl
tel. 694 475 678, tel. wew. 23

Agnieszka Kołton
umowy prowizyjne (rejestracja),
wyplata premii prowizyjnych,
udzielanie informacji
e-mail: prowizje@akuna.pl
tel. 602 129 629, tel. wew. 23

Dział logistyki - zamówień

Wioletta Stojek
faktury towarowe – wysyłka,
potwierdzanie zamówień
e-mail: wiola@akuna.pl
tel. wew. 26, 31

Aleksandra Komańda
przyjmowanie, realizacja,
potwierdzanie zamówień, reklamacje
przesyłek
e-mail: zamowienia@akuna.pl
tel. 694 475 677

Krzysztof Dudek
przyjmowanie, realizacja,
potwierdzanie zamówień, reklamacje
przesyłek, reklamacje Alveo
e-mail: zamowienia@akuna.pl
tel. 694 475 677

Rafał Szafraniec
wydawanie towaru w biurze,
realizacja wysyłki

Paweł Kalinowski
wydawanie towaru w biurze,
realizacja wysyłki

Dział administracyjny

Aneta Sz wajno ch
rejestracja umów dystrybucyjnych,
nominacje (lider, senior dystrybutor),
wydruki siatek dystrybutorów,
zakupów, wymiana umów
dystrybucyjnych
e-mail: umowy@akuna.pl
tel. 602 126 526

Remigiusz Celej
administracja i redakcja strony
internetowej akuna.pl
e-mail: webadmin@akuna.pl
tel. 602 126 526

Dział obsługi klienta

Anna Zegarek
sprawdzanie wpływów środków
finansowych na kontach
Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: rozliczenia@akuna.pl
tel. 602 129 529

Beata Paciej
obsługa klientów w biurze,
realizowanie zamówień
e-mail: beata@akuna.pl
tel. 602 129 529

Katarzyna Balicka
rejestracja poczty przychodzącej
i wychodzącej, pierwszy kontakt
telefoniczny – centrala
e-mail: katarzyna.balicka@akuna.pl

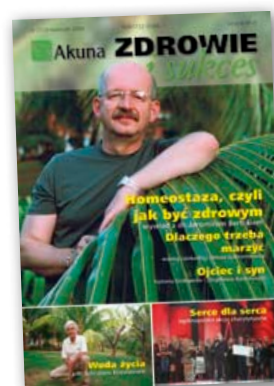
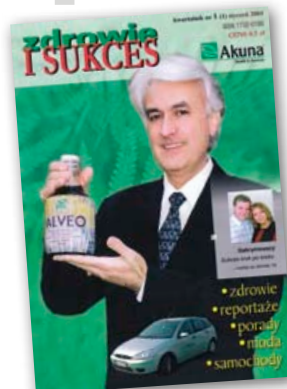
Dział księgowy

Marcin Maciąg
główny księgowy
Anna Janulewicz
specjalista ds. kadr i płac



Zdrowie i Sukces

Kwartalnik Akuny towarzyszy nam już od 2004 roku. Do tej pory ukazało się 10 numerów! Na łamach każdego z nich publikujemy tematy związane z szeroko rozumianym pojęciem zdrowia. Przekazujemy informacje z życia firmy, nowe wydarzenia, promocje i ciekawostki, a nasi specjaliści z zakresu Multi-level-marketingu dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem.



Bardzo pomocne w pracy



Olotka „Alveo” to synteza informacji na temat preparatu oraz możliwości, jakie daje jego regularne stosowanie.

Olotka „Wasza droga do sukcesu” zawiera przejrzyste wiadomości o planie marketingowym oraz korzyściach, które niesie ze sobą współpraca z firmą Akuna.



Broszura „Ziota” zawiera podstawowe informacje na temat Alveo, jego skład oraz opis właściwości wszystkich ziół zawartych w preparacie. Krótki wywiad z twórcą preparatu dr. Khoshbinem rozwieje najczęściej nurtujące nas wątpliwości, a skrócony odpis badania przeprowadzonego przez Instytut Roślin i Przetworów Zielarskich będzie potwierdzeniem tego, że Alveo jest produktem bezpiecznym, który ułatwia odzyskanie i utrzymanie stanu homeostazy w organizmie.

Wydawnictwa Akuna

Wszystkim, którzy pragną pogłębić swoją wiedzę na temat profilaktyki zdrowotnej polecamy nasze czasopisma



Wydania Specjalne Zdrowie i Sukces

To czasopisma zawierające wywiady z lekarzami, rehabilitantami, specjalistami z zakresu zdrowia i urody. To rzetelna wiedza, poparta wynikami badań, a także

subiektywnymi odczuciami pacjentów, którym udało się powrócić do zdrowia i dobrej kondycji. Ponadto w Tematycznym Dodatku „Odporność”, dołączonym do trzeciego numeru Wydania Specjalnego, znajdziemy ważne i potrzebne informacje na temat funkcjonowania układu odpornościowego, czyli wszystko to, co powinniśmy wiedzieć, aby zachować zdrowie przez cały rok!



Organizm

To wydawnictwo dla tych, którzy chcą poszerzyć swoje wiadomości o układzie pokarmowym i odżywianiu. Sto stron fachowej wiedzy okraszanej poradami, anegdotami i ciekawostkami. Czytając „Organizm” dowiemy się, jak zbudowany jest układ pokarmowy i co zrobić, aby prawidłowo funkcjonował. Dzięki zawartym w czasopiśmie praktycznym wskazówkom będziemy mogli zapobiegać schorzeniom, na które jesteśmy narażeni we współczesnej cywilizacji. Wśród wielu ciekawych tematów omawiamy m.in. związek między psychiką człowieka a układem pokarmowym, filozofię zdrowego życia oraz odżywianie wewnątrzkomórkowe.