



Akuna® **ZDROWY BIZNES**

nr 2 lipiec 2007
ISSN 1896-3331
Cena 15,00 zł



W NUMERZE



6 Tylko razem z przyjaciółmi
Rozmowa z Tomaszem Kwolekiem, prezesem Akuna Polska i Bogusławem Dudzikiem, wiceprezesem Akuna Polska



14 Nie trzeba być wielkim człowiekiem, żeby osiągać wielkie rzeczy
O sukcesie i spełnieniu mówią Leokadia i Janusz Gabryniowski, w Akunie na pozycji Vice Presidentów

18 Nigdy nie zabraknie ludzi, których możemy poprowadzić do sukcesu
Rozmowa z Janem Bryczyńskim, w Akunie na pozycji Vice Presidenta



24 Zdrowy biznes
Paweł Borecki osiągnął w Akunie pozycję Vice Presidenta. Zajęło mu to dwa lata, podczas których wiele się nauczył, wiele przemyślał i korzysta z czegoś, co nazwał na swój użytek systemem, rozumianym jako zespół uczących się ludzi, korzystających z narzędzi oferowanych przez dobry biznes, jakim jest MLM – multi-level-marketing.



62 Sukces w Akunie
O biznesie opartym na wartościach uniwersalnych i dobrych relacjach między ludźmi mówi Ryszard Cybulski, w Akunie na pozycji Vice Presidenta



66 Stworzyć drużynę, osiągnąć sukces
Fragmenty wykładu Apoloniusza Tajnera, prezesa Polskiego Związku Narciarskiego



78 Apetyt na życie

O uczciwości i lojalności wobec firmy Akuna, życiu w zgodzie z zasadami, o stawianiu się lepszym mówią Jolanta i Krzysztof Opala, w Akunie na pozycji Vice Presidentów



90 Człowiek jest dla człowieka

Mówią Halina i Jan Szynczewscy, w Akunie ona na pozycji Vice Presidenta, on – Dyrektora Sieci Krajowej



Szanowni Państwo

Najważniejsze to nauczyć się słuchać. Nie tylko siebie. Przede wszystkim drugiego człowieka. Od tego zależą dobre relacje. Na dobrych relacjach stoi przecież konstrukcja naszej firmy. Jednym z jej mocnych

fundamentów jest też odpowiedzialność. Za siebie i drugiego człowieka. Dbanie o niego. Wspieranie go. Uświadomienie sobie, że prowadzi nas do celu jedna droga, ta sama sprawa. Musimy więc wspierać się wzajemnie, dzielić się tym, co mamy. A jeśli chcemy dać komuś więcej niż mamy, trzeba o to więcej walczyć. To „więcej” nie zawsze musi oznaczać pieniądze. Bardziej cenna wydaje się być na każdym etapie naszego życia – wiedza. Edukacja. Doświadczenie. Tego nie można kupić. To wymaga wysiłku, czasem boli, ale później ma wartość cenniejszą niż złoto. W końcu przecież prowadzi do sukcesu. Sukces w Akunie mogą odnieść przede wszystkim ci, którzy potrafią pracować razem. Ci, którzy chcą stworzyć życie swoich marzeń, pod warunkiem, że wiedzą, czego chcą i o czym marzą. Nic tak nie wydłuża nam drogi, jak brak celu.

Ludzie sukcesu potrafią pracować i odczuwają chęć niesienia pomocy innym. To ci, których prowadzi pasja, ci, którzy potrafią odczuwać zachwyt, ci, którzy zatrzymają się w pół drogi, by pomóc komuś innemu. Bo żeby odnieść sukces, trzeba być prawdziwym człowiekiem.

W tekście „Ofiarować możesz tylko miłość” Michael Forst mówi o tym, jak osiągnąć sukces i nie zwariować. Bo sukces przecież oznacza dla każdego coś innego: Rodzinę, miłość, pieniądze, wolny czas, wolność. Dla wielu sukces to zdrowie, Zwycięstwo z ciężką chorobą.

Jednak bez względu na to, o czym marzymy, musimy pamiętać, że siła naszych marzeń potrafi działać cuda. Dlatego trzeba wiedzieć, czego się chce tak naprawdę. A nuż się spełni to, o czym teraz marzysz? Czy będziesz umiał z tym żyć?

Tomasz Kwolek
Prezes Akuna Polska

Nasza okładka
Leokadia i Janusz Gabryniewscy
fot. Katarzyna Piotrowska



- 10 Ofiarować możesz tylko miłość
Rozmowa z Michałem Forstem, współzałożycielem firmy Akuna

- 28 Akuna – biznes na lata
O możliwościach, jakie daje Akuna i o korzyściach finansowych mówi Marek Wawrzeńczyk, w Akunie na pozycji Vice Presidenta



- 34 Nie wiek jest ważny...
Rozmowa z Grzegorzem Kamińskim, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

- 44 Masz to, co chcesz
Rozmowa z Julianem Kowalskim, zajmującym w Akunie pozycję Vice Presidenta



SPIS TREŚCI

- 3 Słowo wstępne
- 6 Tylko razem z przyjaciółmi
rozmowa z Tomaszem Kwolkiem i Bogusławem Dudzikim
- 10 Ofiarować możesz tylko miłość
rozmowa z Michałem Forstem
- 14 Nie trzeba być wielkim człowiekiem, żeby osiągnąć wielkie rzeczy
rozmowa z Leokadią i Januszem Gabryńskimi
- 18 Nigdy nie zabraknie ludzi, których możemy poprowadzić do sukcesu
rozmowa z Janem Brykczyńskim
- 24 Zdrowy biznes
rozmowa z Pawłem Boreckim
- 28 Akuna – biznes na lata
rozmowa z Markiem Wawrzeńczykiem
- 30 Uczyć, nie pouczać
rozmowa z Ewą i Mirosławem Łyszczarzami
- 34 Nie wiek jest ważny
rozmowa z Grzegorzem Kamińskim
- 36 Sukces na każdym kroku
reportaż o rodzinie Skop
- 38 Przyjaźń przetrwa wszystko
reportaż o Piotrze Raszce, Szymonie Czudku i Asi Chamik
- 40 Pobyt w Chinach otworzył mi oczy
reportaż o Zdzisławie Kani
- 41 Muzyka, która cieszy
reportaż o rodzinie Ścibików
- 42 Przebudzenie na dachu Afryki
reportaż o rodzinie Ledwoniów
- 44 Masz to, co chcesz
rozmowa z Julianem Kowalskim
- 48 Integracja i nauka
rozmowa z Dorotą i Romanem Stasiczkimi
- 50 Teraz wiem, po co żyję
reportaż o Danucie Mazurek
- 52 Prosto z dołka idę do góry
rozmowa z Józefem Palejczykiem
- 54 O zdrowie duszy i ciała
reportaż o rodzinie Opolskich

- 58** Dla tych, co „nie odrobili lekcji”
felieton Wojciecha Urbaczki
- 62** Sukces w Akunie
rozmowa z Ryszardem Cybulskim
- 66** Stworzyć drużynę, osiągnąć sukces
fragmenty wykładu Apoloniusza Tajnera
- 70** Czas to kredyt
rozmowa z Anną i Grzegorzem Rutkowskimi
- 73** Warto przeczytać
radzą Anna i Grzegorz Rutkowscy
- 74** Marzenia z konkretną datą
reportaż o rodzinie Juszczaków
- 76** Butelka od przyjaciela
reportaż o rodzinie Eichlerów
- 78** Apetyt na życie
rozmowa z Jolantą i Krzysztofem Opalą
- 84** Dom jest tam, gdzie ludzie się kochają
rozmowa z Małgorzatą i Mirosławem Horodeckimi
- 88** Po burzy zawsze świeci słońce
rozmowa z Marią Peszko
- 90** Człowiek jest dla człowieka
rozmowa z Haliną i Janem Szynczewskimi
- 92** Zdrowie to nie przypadek
reportaż o Iwonie Rzętkowskiej
- 96** Bezpieczny biznes na całym świecie
rozmowa z Bogdanem Pytlikiem
- 98** Akuna – firma dla ludzi, którzy lubią wyzwania
rozmowa z Anną Mazurkiewicz
- 100** Samo się nie zrobiło
reportaż o Katarzynie Dziurze
- 102** Ojczyzna i Alveo
reportaż o Helenie Czerniakowskiej
- 104** Osiągnięcia Akuny
- 106** Biuro



- 48** Integracja i nauka
O roli integracji w tworzeniu silnej struktury, o duplikacji i przejmowaniu z Akuny mówią Dorota i Roman Stasiccy, w Akunie oboje na pozycji Vice Presidentów



- 52** Prosto z dolki idę do góry
Rozmowa z Józefem Palejczykiem, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

- 70** Czas to kredyt
O czasie, szacunku do siebie i innych oraz o mądrym planowaniu mówią Ania i Grzegorz Rutkowscy, w Akunie ona – na pozycji RND, on – Vice Presidenta



- 84** Dom jest tam, gdzie ludzie się kochają
O uczuciach, małżeństwie, dzieciach i o tym, jak osiągnąć sukces w Akunie mówią Małgorzata i Mirosław Horodeccy z Sosnowca, w Akunie ona na pozycji RND, on – Vice Presidenta





**Tylko razem
z przyjaciółmi**

Rozmowa z Tomaszem Kwolkiem, prezesem Akuna Polska i Bogusławem Dudzikiem, wiceprezesem Akuna Polska

Wellness, branża, w której pracujemy, jak oceniacie w tej chwili rozwój tego sektora rynku w Polsce i na świecie?

T.K.: Wellness jest bardzo szerokim pojęciem i de facto zajmuje się wszystkim, co dotyczy zdrowego stylu życia. To, że branża rozwija się, widać nie tylko po tym, jak rozwija się nasza firma, ale i po tym, że jak grzyby po deszczu powstają w Polsce nowe obiekty związane z troską o zdrowie, z profilaktyką zdrowotną: baseny, siłownie, nowe salony urody, salony zdrowia, bardzo popularne stały się wszelkiego rodzaju SPA, miejsca, gdzie ludzie mogą regenerować siły i nabierać werwy do pracy. Branża wellness jest jedną z najbardziej rozwojowych branż. Pomimo tego, że ludzie lubią czasem sobie pomarudzić, że nie wiedzie im się za dobrze, to społeczeństwo jest coraz bogatsze i chce po prostu wydawać pieniądze na to, żeby żyć dłużej, żeby czuć się lepiej...

Na początku preparat Alveo proponowaliśmy szczególnie osobom chorym. Istniało przekonanie, że zdrowych ten temat nie zainteresuje. Czy nastawienie do Alveo w tej chwili zmieniło się? Sięgają po preparat ludzie zdrowi, którzy o siebie dbają, na przykład sportowcy. Sportowcy bardziej są świadomi swojego organizmu?

B.D.: Wtedy były inne czasy, branża wellness była mało znana w społeczeństwie. Poprzez uświadamianie, również na płaszczyźnie

międzynarodowej, wiele się zmieniło.

Sportowiec może nie znać dobrze swojego organizmu, ale wie, że musi trenować, żeby mieć dobre wyniki. Tak jest z organizmem każdego człowieka. Jeżeli będziemy regularnie stosować środki typu Alveo, Onyx, na pewno te „wyniki” wcześniej czy później się pojawią. Nie muszą dotyczyć rezultatów na bieżni. To może być po prostu nasze zwycięstwo „w dyscyplinie” dobrego samopoczucia. Ale żeby tak się stało, nasz organizm powinien poprawiać kondycję zdrowotną, dzięki dostarczaniu mu minerałów, witamin, mikro- i makroelementów, aminokwasów. Byłem kiedyś aktywnym sportowcem, teraz traktuję sport tylko jako zabawę, ale gdybym nie stosował Alveo i Onyxu, byłbym bardzo zmęczony po byle meczu. Dziś grałem rano w tenisa i czuję się o wiele lepiej niż jeszcze dwa lata temu, po takim wysiłku. Oczywiście wchodzi tu w grę także regularny trening, dwa razy w tygodniu ćwiczę, biegam, ale i nie zapominam o Alveo.

Mówi się, że pod wpływem współpracy z Akuną ludzie wprowadzają mnóstwo zmian w swoim życiu. I nie dotyczy to tylko tego, że zaczęli pić Alveo, te zmiany raczej dotyczą zdobywania wiedzy, nastawienia się na jej zdobywanie.

T.K.: To, że Akuna zmienia życie ludzi, jest oczywiste. W życiu, które większość ludzi prowadzi, przede wszystkim brak czasu, by wysłuchać ciekawego wy-

kładu lekarza, by przeczytać artykuły dotyczące zdrowia, brak czasu na profilaktykę zdrowotną. Spotykając się z Akuną, tych tematów nie da się uniknąć. Ludzie, którzy piją Alveo, automatycznie poszerzają swoją wiedzę na temat zdrowego stylu życia i zapobiegania chorobom. Zaczynają rekreacyjnie uprawiać sport, zaczynają inaczej się odżywiać, usuwają ze swojego pożywienia produkty wysoko przetworzone, jedzą warzywa, owoce, ograniczają spożywanie alkoholu, rzucają palenie. I ja w tym roku pozbyłem się tego nałogu. Pracując w tej branży, spotykając ludzi, dla których dbanie o zdrowie jest podstawą, po prostu musiałem podjąć taką decyzję. Rzuciłem palenie 21 grudnia. Podczas uroczystości moich imienin. Zlikwidowałem wszystkie zapalniczki, popielniczki... Palilem przez 20 lat. O 20 lat za dużo.

Minęło pół roku, od kiedy zapaliłeś ostatniego papierosa, jak się teraz czujesz?

T.K.: Kiedy paliłem, ciągle kaszlałem, czułem się połamany. Teraz to wszystko minęło. Przez długie lata cierpiałem też na chroniczne zapalenie nosa i przełyku. I to minęło także. Tak czułem się przez papierosy. Pijesz Alveo od lat, ale przecież musisz wiele z siebie dać, żeby Alveo mogło zacząć działać w twoim organizmie. Rzucenie papierosów poprawia jakość naszego życia, to nie wymaga dyskusji. Na pewno coraz bardziej ludzie to rozumieją, przecież rzucił palenie Rene Lelek, a także prezes Akuny niemieckiej. Wiele osób z mojego otoczenia kończy z tym nałogiem. To na pewno poprawia jakość ich życia. Dopiero teraz rozumiem, jak uciążliwym nałogiem dla otoczenia jest

palenie. I podziwiam moją żonę, że wytrzymała przez 15 lat z facetem, od którego wciąż czuło się papierosowy dym. Teraz mnie przeszkadza ten zapach.

Jakie zmiany nastąpiły w Twoim życiu?

B.D.: Prowadzę aktywny tryb życia, uprawiam sport, staram się dbać o siebie, jem produkty, które są zdrowe, warzywa, sałatki. Mam świadomość tego, że moje zdrowie jest w moich rękach, że nie powinienem zatruwać organizmu, że ruch dla mojego samopoczucia jest szczególnie ważny.

Co dla Was oznacza – w kontekście obserwowania ludzi pracujących w Akunie – słowo sukces?

B.D.: Mogę powiedzieć, że patrząc na ludzi pracujących w Akunie, jestem szczęśliwy. Zresztą moja żona mówi, że ja lubię uszczęśliwiać ludzi i mam radość z tego, że ludziom poprawia się status finansowy, po prostu życzę im wszystkiego najlepszego, chciałbym, żeby sobie ustawili życie, wytyczyli swoje drogi. W naszym działaniu nie tylko liczy się uszczęśliwianie samego siebie, ale też myślenie o innych. Satysfakcja z poprawy życia innych ludzi wynika z idei naszej firmy. Dystrybutorów, którzy myślą w ten sposób, jest w Polsce mnóstwo. Oczywiście, są ludzie, którzy weszli do współpracy z naszą firmą tylko dla pieniędzy, ale po jakimś czasie stwierdzili, że jeśli nie będą polecali naszych produktów w trosce o innych, uświadamiali, że liczy się przede wszystkim zdrowie, to tych pieniędzy nie zarobią.

T.K.: Sukcesem na pewno jest to, że tak wiele osób, dzięki Akunie, zmieniło styl

życia. Zresztą nie tylko styl życia, zmieniło też swoje myślenie. Akuna wykreowała tysiące biznesmenów. Zmieniła życie dziesiątkom tysięcy rodzin. Dała tysiące miejsc pracy. I spowodowała, że wiele osób, które były przyzwyczajone, by wciąż coś dostawać od społeczeństwa, nagle teraz może coś ofiarować innym. To nieznane wcześniej uczucie daje im nieoczekiwanie dużo radości. Ludzie poprawili swój stan majątkowy, spełniają swoje marzenia, inwestują w inne sektory, często w branżę wellness. Zdają sobie sprawę z tego, że jest bardzo rozwojowa. Dużym sukcesem firmy jest to, że ci, którzy tu pracują, wciąż sami korzystają z jej produktów. Także to, że Akuna zmienia – poprzez twórcze, wybiegające daleko w przyszłość myślenie – losy nie tylko obecnej generacji, ale i tej, która nastąpi po nas. Dla mnie prawdziwym sukcesem jest, kiedy widzę, że dzięki Akunie ktoś zmienił całe swoje życie, że dzięki temu, co robi, dzięki wartościom, które preferuje podczas całej swojej pracy, staje się lepszym człowie-

kiem. Ludzie Akuny mają zawsze czas dla drugiego człowieka. To bardzo ważne w dzisiejszym świecie, gdzie nikt nie ma na nic czasu. To jest coraz rzadziej spotykana postawa. A jednak Akuna potrafiła wyzwolić w ludziach te prawdziwe uczucia, które są w ich sercach.

Ludzie pracujący w Akunie. Na jakich wartościach budują relacje między sobą? Jak tworzy się u nas zdrowe relacje między ludźmi?

B.D.: Chyba najważniejsze jest to, co istnieje między sponsorem a nowym dystrybutorem. Jeśli jest między nimi zaufanie, tym łatwiej pójdzie im ta współpraca. To cenię sobie najbardziej. Szczerość pomiędzy dwójgim ludzi, to jest najważniejsze. Sam jestem człowiekiem, który na zaufaniu i uczciwości opiera nie tylko swoje życie prywatne, ale i zawodowe. Te cechy to podstawa sukcesu w naszej firmie. Żeby osiągnąć wyższe pozycje menedżerskie, trzeba parę lat intensywnie popracować. I to nie tylko

w pojedynkę. U nas sukces zawsze musi iść w parze z drugim człowiekiem. To jest najważniejsze. Żeby powrócić do początków, do idei, kiedy powiedzieliśmy sobie, że robimy coś wspólnie. Trzeba o tym pamiętać. Że jesteśmy na jednym statku, że razem płyniemy dalej.

Czy powstało tu dużo trwałych przyjaźni?

B.D.: Akuna jest ewementem, przede wszystkim dzięki swoim produktom, dzięki Alveo. Dzięki Alveo ludzie otwierają się, mówią o swoich chorobach i wyzdrowieniach, chcą być przykładem dla innych. Otwierają się przed innymi. Te wyznania, szczerłość, umiejętność słuchania, zaufanie – na tym opierają się zasady działania naszej firmy. Do każdego problemu trzeba podejść z troską i racjonalnie o nim rozmawiać. Ta więź wspólnego działania, współpracy dwóch osób (sponsor i nowy dystrybutor) to jest to najważniejsze, od początku do końca, żeby szli razem jedną drogą.

Akuna w pewnym sensie pomaga nam otworzyć się na człowieka. Przychodząc tu, często jesteśmy trochę opancerzeni, boimy się pokazać swoje prawdziwe oblicze, powiedzieć o swoich prawdziwych potrzebach, o swoich kłopotach, o lękach, niepewności, bo to wszystko, co jest prawdziwe, budzi pewnego rodzaju niepokój. A w Akunie, jeśli ktoś zaczyna tu pracę, musi zacząć słuchać, musi słuchać tych, którzy mówią o potrzebach innych. Czy człowiek, będąc w Akunie, może stać się bardziej wrażliwy na drugiego człowieka?

T.K.: Najpierw musimy nauczyć się słuchać. Musimy też nauczyć się odpowiedzialności. Musimy mieć wytyczony cel, powinniśmy wiedzieć, dokąd prowadzi nas nasza droga. Jeśli już zdecydowałem się nią podążać, muszę wiedzieć, dokąd iść i dlaczego. Tego mogę dowiedzieć się od sponsora. Od kogoś, kto ma większe doświadczenie. Żeby do czegoś dojść, trzeba przejść wszystkie etapy. Muszę słuchać człowieka, tego człowieka, który przecież nie jest moim szefem, raczej przewodnikiem, który chce mi pokazać jak iść, dać wskazówki. Jeśli będę słuchał swojego sponsora to mogę być pewien, że mój sukces wkrótce nadejdzie. Taki, jaki sobie zaplanowaliśmy wspólnie na początku drogi.

Czy ludzie uczą się tu samodzielności?

T.K.: Pragnienie, by pracować po swojemu, można zauważyć u większości naszych początkujących dystrybutorów. Tymczasem najważniejsze jest to, by mieć świadomość, żeby od początku, polecając Alveo i inne nasze produkty swo-



im klientom, wiedzieć, że jest się odpowiedzialnym za swoich klientów, tak, jak Akuna jest odpowiedzialna za każdego, kto się z nią związał, czy poprzez picie Alveo, czy poprzez pracę dystrybutorską. Każdego z naszych klientów musimy otoczyć opieką. Największy błąd to zostawić ich samym sobie. Lojalność wobec klienta – to jest podstawa relacji międzyludzkich tu panujących. Lojalność nie wobec firmy, a wobec pojedynczego człowieka. To od niego zależy, jak firma będzie wyglądała. Czy to będzie struktura oparta na zdrowych zasadach, czy nie.

Jaki typ ludzi odnosi sukces w Akunie?

T.K.: Przede wszystkim są to ludzie, którzy potrafią pracować, którzy robią to systematycznie, mają swój cel, do którego dążą, odczuwają chęć niesienia pomocy innym. Ważnym aspektem są dla nich również sprawy finansowe. Ludzie sukcesu w Akunie na pewno mają ponadprzeciętne dochody. Najważniejsze jest jednak to, że człowiek musi czuć chęć, potrzebę zmienienia czegoś w swoim życiu, bo praca w Akunie łączy się ze zmianą stylu życia, ze zmianą dotychczasowych nawyków. Nie można propagować zdrowia i jednocześnie nie dbać o własne zdrowie. Nie ma też w Akunie ludzi sukcesu, którzy zbudowaliby ten sukces na złych relacjach międzyludzkich. Bo żeby odnieść sukces, trzeba być prawdziwym człowiekiem. Konsekwentnym, stanowczym i wymagającym wobec siebie. Czasami z Akuną związują się ludzie, którzy nie mają doświadczenia ani w branży wellness, ani w sprawach biznesu. Mają jedynie chęć zmiany czegoś w swoim życiu. Ale



sponsor, z którym współpracują, to osoba, która ma dużo większe doświadczenie i poprzez właściwe podejście, poprzez odpowiednią motywację i przez duży wkład pracy może wykręcać czy zapalić prawdziwy płomień w nowym człowieku, który związał się z naszą firmą. Na początku nie każdy rozumie, że bycie człowiekiem sukcesu nie jest wcale takie łatwe. Że wymaga dużego wkładu pracy, nawet poświęcenia. Dlatego nie zgodziłbym się z tym, że każdy może osiągnąć sukces. Powiem inaczej: każdy, kto coś chce zmienić w swoim życiu. Ale zmienić na lepsze.

Żeby odnieść sukces w Akunie, nie jest ważny wiek, doświadczenie, wykształcenie. Co zatem się liczy?

T.K.: Sądzę, że zaangażowanie. Bo praca tu to kwestia inteligencji emocjonalnej. Nie każdy może stać się biznesmenem, nie każdy może prowadzić własną firmę, ale można do tego dojrzeć i się tego nauczyć. Na tym polega zmiana życia, o której tu mówimy.

Trzeba mieć świadomość, że jesteśmy tu po to, żeby po nas coś pozostało. Zmieniając coś w swoim życiu, zmieniamy innych, zmieniamy kawałek świata. Ten, który po nas pozostanie, niech będzie jeszcze lepszy.

Często prezesi firm kojarzeni są z osobami, które zarządzają ogromnym potencjałem ludzkim. Muszą wiedzieć, jak tym potencjałem pokierować. Ty jesteś w szczególnej roli, bo zarządzasz Akuną, która jest zbudowana z samodzielnych podmiotów gospodarczych, czyli biznesmenów. Co człowiek musi mieć w sobie, by tworzyć dobre relacje między partnerami firmy, którzy są wolni, niezależni, samodzielni. Jakiego typu muszą to być relacje, by firma dobrze funkcjonowała?

T.K.: Na pewno nasza działalność różni się od działalności w biznesie tradycyjnym. Jednym z naszych działań jest ciągłe wspieranie niezależnych podmiotów, poprzez różnego rodzaju promocje, poprzez tworzenie wizerun-

ku firmy w mediach. Jak każdy, kto współpracując z firmą jako niezależny dystrybutor, musi tworzyć dobre relacje ze swoimi partnerami i wie, że bez nich niemożliwe jest stworzenie dobrego biznesu, bez uczciwości, szczerości, tak i my staramy się utrzymywać jak najlepsze relacje z naszymi partnerami handlowymi. I nie traktujemy ich nawet jak partnerów handlowych, to określenie na pewno nie oddaje tego, co czujemy. To są nasi przyjaciele. Jesteśmy jak rodzina. I jak w każdej rodzinie nie zawsze jest spójność, czasem zdania są podzielone, bywają różnego rodzaju dyskusje, spory, ale zawsze wszystko wraca na przyjacielską, serdeczną drogę. To taki stan, w którym czuję się szczęśliwy.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

foto. Katarzyna Piotrowska

Ofiarować możesz tylko miłość

Rozmowa z Michaelem Forstem,
współzałożycielem firmy Akuna

Co to znaczy osiągnąć sukces? I kto może go osiągnąć?

Sukces dla każdego jest czymś innym. Nie tylko w to wierzę. Ja to wiem. Można osiągnąć sukces, jeśli się tylko tego chce. Niemal wszyscy, a na pewno każdy, kto pracuje z Akuną, ma taką możliwość. Jak wiadać, taka jest też część naszego logo: zdrowie i sukces.

Czy trzeba się wyróżniać jakimiś specjalnymi cechami, aby odnieść sukces?

Te cechy ma każdy z nas... Jeden z moich przyjaciół mawia, że jak dotąd nie wynaleziono maszyny, która potrafiłaby zmierzyć, czy ktoś posiada jakieś szczególne ku temu kwalifikacje. Nie ma żadnej różnicy, czy jesteś kobietą, czy mężczyzną, czy jesteś wysoki, czy niski, piękny czy brzydki, tu nie chodzi o piękno zewnętrzne. Kluczową sprawą jest – jak mocno pragniesz sukcesu. Mamy w Akunie wielu ludzi, którzy osiągnęli jakiś poziom i jest on różny, w zależności od człowieka. Podam prosty przykład. Sukces dla ciebie może oznaczać, że masz piękne ubrania w swojej szafie. Dla innych ludzi może nim być wolny czas, ponieważ do tej pory pracowali więcej godzin niż chcieli. Sukcesem może być możliwość spędzenia czasu w domu, ze swoimi dziećmi. Inni z kolei chcieliby mieć duży samochód czy wielki dom. Sukces znaczy dla każdego coś innego. Jestem jednak przekonany, że jeśli wiesz, czego chcesz i jesteś skłonny zapłacić za to cenę, osiągniesz swoje cele.

Sukces z Akuną jest możliwy. Możemy to obserwować także w Polsce. Jak jednak sobie z nim

poradzić? Jak osiągnąć sukces i nie zwariować?

Zawsze powtarzam: uważaj, czego pragniesz, bo twoje marzenia się spełnią. To znaczy, że musisz poważnie rozważyć, do jakich dążysz celów, bo pewnego dnia je osiągniesz i będziesz musiał umieć sobie poradzić z tą sytuacją.

Często ludzie nie potrafią utrzymać równowagi w życiu. Nie potrafią się zatrzymać w swoich dążeniach, w pędzie do sukcesu... Pracują tak dużo, że w końcu dopada ich zawal lub rozpada się ich rodzina. Niektórzy twierdzą, że to jest cena, którą trzeba zapłacić. Czy tak jednak musi być?

Zdecydowanie nie. Gdyby moja rodzina miała się rozpaść przez pracę, zrezygnowałbym z biznesu. Co więcej, nie chciałbym, aby ktokolwiek inny się takim biznesem zajmował. Jestem głęboko przekonany, że zawsze można zachować równowagę. Trzeba po prostu wyznaczyć sobie punkty, do których się dąży i pojąć, czego tak naprawdę się chce. A kiedy już osiągnie się cel, zrozumieć, że to jest właśnie to, czego się pragnęło.

Masz szczęśliwą rodzinę. To pewnie efekt właściwego zarządzania czasem?

To nie jest takie proste. Zawsze powtarzam, że za wszystko co robisz, musisz zapłacić cenę. Co to znaczy w moim przypadku? Jeśli dużo podróżuję, wtedy nie ma mnie w domu. Ale ten czas, który „zabrałem” rodzinie, muszę „oddać”. I robię to w trosce nie tylko o jej, lecz i o swoje samopoczucie i zdrowie. Równowaga w życiu jest niezbędna. To podstawa szczęścia. Trzeba też sobie odpowiedzieć

na pytanie, co to znaczy „czas spędzony w domu”. To nie tylko zmywanie naczyń i pranie. To oznacza, że spędzasz czas z ludźmi, których kochasz.

Jak Tobie udało się osiągnąć sukces?

Ja wciąż się tego sukcesu uczę, wciąż nad nim pracuję. Nie mogę powiedzieć, że osiągnąłem sukces w stu procentach. Wciąż natomiast podkreślam, że naprawdę ciężko pracuję i to nie tylko w pracy, ale także w domu. Należy też wykonać pracę nad samym sobą. Co przez to rozumiem? Trzeba się upewnić, że nie traci się siebie, swojego kawałka duszy z powodu zmieniających się okoliczności.

Rytm życia i przyzwyczajenia są bardzo ważne. Co to oznacza?

W praktyce oznacza to, na przykład, że moja córka wie, że dwa razy w tygodniu bawię się z nią rano i jest to pierwsza rzecz, którą robię. Wie, że we wtorki i czwartki bawię się z nią i z nikim innym. To jest czas dla Michaeli i taty. Starszą córkę odbieram ze szkoły. Wie, że w każdą środę jej tata pojawi się pod szkołą i zabierze ją do restauracji czy na plac zabaw. Idziemy tam, gdzie ona ma ochotę. Jestem przekonany, że trzeba mieć wyznaczony czas dla każdego członka rodziny. Wtedy więc zostanie zachowana.

Najczęściej ludzie dają swoim dzieciom pieniądze lub prezenty. Nie czas...

Nie chodzi o dawanie pieniędzy, ale o zapewnianie poczucia bezpieczeństwa.

Dlaczego te przyzwyczajenia, te domowe zwyczaje, które wprowadziłeś w swoim domu są tak ważne?

Jeżeli jesteś ze swoją żoną w domu lub wychodziecie na kolację w każdy czwartkowy wieczór, ona wie, że będą to chwile tylko dla was obojga. I nic ich nie zakłóci. Żaden telefon, żadne spotkanie. To jest ta rutyna. Im częściej ją stosujesz, tym łatwiej ci to przychodzi. Chodzi o to, że w natłoku codziennych spraw bardzo łatwo stracić kontakt z bliskimi. I nawet nie zauważysz, kiedy to się stanie. Przecież widujecie się codziennie w domu, razem jecie śniadanie, bawicie się z dziećmi, ale potrzebujecie też czasu, który spędzicie tylko we dwoje. To szczególny czas przeznaczony na rozmowy i bycie razem. To pomaga wzajemnie się zrozumieć i przedyskutować sprawy, na które nie starcza czasu w codziennym życiu. Te kilka godzin zarezerwowane dla moich córek daje im poczucie, że są ważne i kochane.

Mówiliśmy o czasie dla rodziny. Ale czy potrzebujemy również czasu tylko dla siebie? Aby się rozwijać, zrobić sobie przerwę, czy po prostu, żeby odpocząć?

Każdy potrzebuje takich chwil. Wtedy liczy się hobby! Jeśli go nie masz, znajdź je! Coś, co ty kochasz robić. Jeśli interesujesz się golfem, zagraj w golfa lub jakąkolwiek inną grę. Wiem, że Polacy lubią piłkę nożną. Idź więc i zagraj z chłopakami w piłkę, raz w tygodniu. To oczyści twój umysł. Jeśli interesują cię łódki, znajdź przystań lub miejsce do wędkowania. Idź na ryby. Rób coś, co kochasz. Zakupy? Wiem, że kobiety lubią zakupy. Idź więc na zakupy! Wyznacz sobie czas, raz w tygodniu albo raz na jakiś określony czas i poświęć się swojemu hobby, niezależnie od tego, co nim jest.



Czasami ludzie czują się winni, że mają pieniądze. Dostają je i kupują sobie spokój, zapominając, po co je zarabiali. Jak rozsądnie zarządzać swoimi pieniędzmi?

Wyznamę zasadę: najpierw płac sobie. Niezależnie, czy chodzi o finanse, czy o zdobywanie wiedzy. Jeśli prowadzisz biznes, musisz zawsze mieć czas na uczenie się biznesu. Musisz ponieść cenę, czytając książki, chodząc na kursy. Zawsze za coś płacisz, czy to pieniędzmi czy czasem. Zarabiając pieniądze, płacisz najpierw sobie, ponieważ to ty jesteś osobą, która na nie zapracowała. Spraw

sobie przyjemność. Nie ma w tym nic złego. Przeznacz w tym celu na przykład 10% dochodów. To 10% to może być 200 złotych lub 20.000, w zależności od tego, ile zarabiasz, jakie masz wpływy. Następnie musisz przeznaczyć część na inwestycję na przyszłość, bo jutro nadejdzie, niezależnie od tego, czy chcesz tego, czy nie. Zwykle doradzam odkładanie 5%. Musisz też mieć pieniądze na niespodziewane wydatki. 90% naszych problemów jest związanych z pieniędzmi. Ale nie musi tak być. Ustal ile i zacznij oszczędzać. Przykładowo ja odkładam 5% moich dochodów od jakiegoś

czasu. Wtedy, jeżeli stanie się coś nieprzewidzianego – lodówka czy kuchenka się zepsuje, nie stanowi to żadnego problemu. Czyli jak rozwiązać 90% swoich problemów? Upewnij się, że masz rezerwę!

Jak uczysz swoje dzieci operowania pieniędzmi? Dajesz im je, czy muszą coś zrobić, aby je otrzymać? W Polsce rodzice zwykle myślą o tym, jak im samym było ciężko i dają dzieciom pieniądze, aby miały inny, łatwiejszy start. Efekt jest taki, że dzieci nie szanują pieniędzy albo rzeczy, które otrzymują, bo dostają coś, co nic ich nie kosztuje.

To bardzo dobre i trudne pytanie. Uważam, że dać dzieciom wszystko, oznacza dać im wiedzę, nic innego. Przede wszystkim trzeba je kochać. Miłość to najlepsze, co możesz im ofiarować. Pieniądze nie grają tutaj żadnej roli. Pieniądze są na drugim planie. Wiem, że to zabrzmie okrutnie, ale nawet dzieci muszą zapracować na pieniądze. Muszą je „zarobić”. Niezależnie, czy oznacza to pomoc w domowych obowiązkach, czy wybitne wyniki w szkole, czy uprawianie sportu i osiągnięcie w nim sukcesów. Jeśli pracują nad sobą, rozwijają się, odnoszą sukcesy, wspieram je. Moja starsza córka chce zostać archeologiem, młodsza – oceanografem. Dwa różne punkty widzenia, dwa różne podejścia do życia. Żadna z nich na razie nie myśli o tym, aby w przyszłości zajmować się biznesem. Żadna nie chce zostać prawnikiem, mimo że ja bym tego chciał. Ale to mój punkt widzenia, to jest coś, czego ja dla nich chcę. Z drugiej strony wiem, że nie staną się kimś, kim ja chcę, aby się stały, muszą przede wszystkim być sobą.

Jeśli będę nakłaniać je do czegoś, będą kiedyś tego żałować.

Ale wspierasz swoje dzieci materialnie?

Tak, jeśli coś w tym kierunku zrobią. Zawsze przygotowuję plan akcji. Na przykład moja żona, Christina, pomaga córkom piec ciastka. Następnie sprzedajemy je przed domem. Zwołuję sąsiadów, aby przyszli i kupili ciastko i lemoniadę. Albo staramy się zrobić coś z dziedziny sztuki, plastyki, co można sprzedać. I tak samo, jak w poprzednim przypadku – zwołuję sąsiadów i przyjaciół. Jestem tak naprawdę najlepszym klientem moich córek, ponieważ zachęcam każdego do kupna. Finansuję wszystko. W efekcie podwajam swoje wydatki, ale wiem, co mają z tego moje dzieci, wiem, że nauczyły się, że pieniądze nie spadają z nieba. Wszyscy wiemy i ja też wiem, że jeśli na coś się zarobilo, szanuje się to. Jeśli dostaje się coś za darmo, nie ma to żadnej wartości. Tak samo jest z Alveo. Jestem przekonany, że jeśli ludzie dostają produkt za darmo, to on im nigdy nie pomoże. Jeśli za niego zapłacą, poczują jego wartość.

W zasadzie byłoby taniej kupić dzieciom to, czego chcą, niż organizować takie akcje, jakie opisałeś...

Tak, już o tym mówiłem. To kosztuje mnie więcej, ale czas, który poświęcasz na pomoc dzieciom jest wartościowy, ponieważ robicie coś razem. Na końcu pomagam córce wypromować gotowy produkt. Podam przykład. Janine, moja starsza córka zrobiła lawendowe woreczki do samochodów. Z tego, co pamiętam, sprzedawała je po 2 lub 3 dolary. Kupili-

śmy lawendę, ponieważ nie mamy jej w ogródku, kupiliśmy woreczki i wszystko, co należało zrobić, to nasypać lawendy i zaszyć. Zrobiliśmy też małe książeczki. Janine znalazła informacje na temat lawendy i dowiedziała się, że przechowywana w suchym miejscu pachnie przez 20 lat. Dlatego zamieściliśmy na każdym woreczku 20-letnią gwarancję, że jeśli lawenda przestanie pachnieć szybciej, Janine napelni woreczek za darmo. Czy to nie jest wspaniałe?

Dlaczego ludzie nie doceniają tego, co dostają za darmo?

Myślę, że to leży w ludzkiej naturze. Jeśli pożyczamy coś lub dostajemy za darmo, zbyt mało o to nie dbamy. Jeśli znajdziesz pracę i wiesz, że otrzymujesz minimalną stawkę i zajmujesz ci tak wiele tygodni czy miesięcy, aby zarobić na coś, to poświęcasz temu przedmiotowi znacznie więcej uwagi. Ponieważ nagle zapłaciłeś za to cenę, na przykład tygodnie pracy. Pamiętam, że musiałem iść do pracy i pracować tydzień, miesiąc, a nawet dłużej, żeby mieć to, czego chciałem. Na przykład motocykl. Jeśli moi rodzice daliby mi motocykl, to gdybym go uszkodził, wcale by mnie to nie zabolowało. Ale właśnie dlatego, że znalazłem cenę motocykla – trzy miesiące ciężkiej pracy – dbałem o niego, polerowałem dwa razy dziennie!

Niekiedy w Akunie nasi partnerzy biznesowi proszą nas o pożyczkę, aby rozwiązać swoje kłopoty finansowe. Co powinniśmy w tej sytuacji zrobić? Wiemy przecież, że pożyczanie pieniędzy często kończy się zmianą relacji na gorsze.

W Akunie bycie sponsorem oznacza, że jesteśmy

zobligowani do pomocy, ale nie do pomocy finansowej. Mamy obowiązek nauczyć naszych partnerów tego, czego się nauczyliśmy. Jeśli nabyłem pewne umiejętności w kwestii promocji produktu i zapewnienia sobie lepszego poziomu życia, jestem zobowiązany przekazać tę wiedzę, gdy ktoś zwróci się do mnie z prośbą typu: Michael, jak mam panować nad własnym losem? Odpowiedź na to pytanie nie oznacza dawania pieniędzy. Zdaję sobie sprawę z tego, że czasami czujemy się winni, że mamy więcej pieniędzy od naszych sąsiadów, naszych przyjaciół. Jednakże oni mają takie same możliwości. Mają szansę stać się tym, kim ja jestem, zwiększyć swoje dochody, poprawić sytuację życiową – podkreślam jeszcze raz – cokolwiek to znaczy dla każdego z nich. Jestem przekonany, że jeśli ktoś się do mnie zwróci z pytaniem, jak to zrobić, siądę, przygotuję plan, taki plan, który zadziała. Jeśli ta osoba się z tym zgadza, wtedy osobiście ją prowadzę i pomagam stać się, kimkolwiek ona chce być, osiągnąć poziom finansowy, do którego dąży.

A jeżeli damy komuś pieniądze, pożyczymy, to co może się stać w takiej relacji? W Polsce mamy powiedzenie, że jeśli chcesz stracić przyjaciela, pożycz mu pieniądze.

Mamy takie samo powiedzenie, więc pewnie jest ono uniwersalne. Dlaczego tak się dzieje? Osoby, którym pożyczamy pieniądze, nie nauczyły się, jak je zarobić. A kiedy nadchodzi dzień zwrotu pożyczki, przyjaźń się kończy. Stajesz się osobą, wobec której przyjaciel jest zobligowany, której musi za coś zapłacić. Jeśli nie jest w stanie, przy-

jaźń najprawdopodobniej się rozpadnie. A w zasadzie nie najprawdopodobniej, ale raczej na pewno. Więc jeśli nie chcesz stracić przyjaciela, nie pożyczaj mu pieniędzy. Daj mu to, co wiesz, przekaż mu swoją wiedzę, naucz swoich umiejętności, wskaż możliwości, a jeśli naprawdę chce wydostać się z bałaganu, w którym się znalazł, zrozumie.

Pieniądże zmieniają ludzi. Dlaczego tak się dzieje? Co się może stać, jeśli ktoś nie jest przygotowany na posiadanie pieniędzy?

Mówi się, że pieniądze czynią cię lepszym lub gorszym. Podam ci następny przykład. Przejrzałem statystyki, tutaj w Kanadzie i sprawdziłem, co się stało z ludźmi, którzy nagle dostali 10 milionów dolarów. Otrzymując taką sumę pieniędzy człowiek jest już ustawiony, nie musi pracować, jego życie staje się nagle bardzo proste. Jednakże statystyki pokazują, że takim ludziom wiedzie się gorzej, 95% z nich popada w gorszą sytuację w mniej więcej pięć lat. Jeśli nie mieli pieniędzy, zostają na minusie 5 lat po otrzymaniu 10 milionów dolarów. Ta sytuacja nawiązuje do poprzedniego pytania, w którym powiedzieliśmy „pożyczajcie mi pieniądze, a stracisz go”. Dodałbym do tego jeszcze – to go zniszczy. Dlatego lepiej naucz go umiejętności, zapoznaj go z know-how, a przede wszystkim przekaż to, co sam wiesz. W taki sposób wykonasz dobrą, a nawet doskonałą robotę, zachowasz przyjaźń, sprawisz, że przyjaciel stanie się lepszym człowiekiem. Tak, pieniądze zmieniają na lepsze lub gorsze. Znam szczęśliwych ludzi, którzy nie dysponują żadnym majątkiem i nie-szczęśliwych, którzy mają

doskonałe warunki finansowe. Pieniądże to energia. Możesz ją wykorzystać pozytywnie lub negatywnie. Jeśli nie zapłaciłeś ceny za to, że masz pieniądze, najprawdopodobniej spożytkujesz je raczej negatywnie niż pozytywnie. Powtarzam więc – wszyscy potrzebujemy nauki. Kiedy chodziliśmy do szkoły, nikt nas nie uczył, jak być bogatym. Uczyli nas, jak zdobyć pracę. Ja przynajmniej nie pamiętam – dorastając częściowo w Czechach, częściowo w Kanadzie, aby ktoś mnie tego uczył, czy przygotował na to, że będę miał dochody. Nikt nie mówił o tym, co zrobić z pieniędzmi, kiedy się już znajdzie pracę. To wiedza, którą wszyscy musimy posiadać. A wiedzą tą jest przejście całego procesu, przez upadki i wzloty, przez otrzymywanie dochodów, cieszenie się małymi, dużymi i w końcu wielkimi pieniędzmi. Kiedy już one nadejdą.

Plan marketingowy Akunie zakłada, że najpierw ma się małe dochody i stopniowo większe. Mamy czas, aby się przygotować na wysokie dochody.

Oczywiście! Ponieważ powtarzam: nie zarabiasz wielkich pieniędzy na początku, najprawdopodobniej. A powodem tego jest, że nie nauczyłeś się, jakie są konsekwencje posiadania wysokich dochodów, nie nauczyłeś się odpowiedzialności. Wraz z upływem czasu będziesz miał coraz więcej pieniędzy, krok po kroku, krok po kroku, aż w końcu zgromadzisz fortunę. Życzę wszystkim czytającym ten artykuł, aby doszli do takiego poziomu.

■ Rozmawiała Beata Maj

fot. Katarzyna Piotrowska

Nie trzeba być wielkim człowiekiem, żeby osiągać wielkie rzeczy

O sukcesie i spełnieniu mówią Leokadia i Janusz Gabryniwscy, w Akunie na pozycji Vice Presidentów

Co Akuna może wnieść dobrego w życie człowieka?

Janusz: Może nauczyć innego podejścia do własnego życia. Do sposobu dysponowania własnym czasem. Do świadomego przeżywania. Zwłaszcza, jeśli chodzi o zdrowie, o profilaktykę zdrowotną. Ale to, co w moim przypadku było bardzo istotne, bardziej niż kwestie zdrowotne, to możliwości finansowe, które w czasie, gdy zetknęliśmy się z Akuną, były dla nas bardzo ważne. W tamtym czasie chcieliśmy przede wszystkim wyjść na prostą. Bo zakrętów życiowych pojawiło się tyle, że nie bardzo było tę prostą widać. Akuna była tym światłem, które pokazało, że można z powrotem normalnie funkcjonować, nie tylko dbać o zdrowie, ale i mieć z tego stabilny dochód. I połączenie tych dwóch rzeczy – akurat w moim przypadku bardziej z naciskiem na kwestię finansową – spowodowało, że zaangażowałem się w ten zdrowy biznes praktycznie na 100 %.

Czy te relacje między ludźmi, które się w Akunie buduje i system pracy, z którymi mieliście wcześniej do czynienia w klasycznym

biznesie, są dla Was istotne, jak je oceniacie?

Janusz: W każdym klasycznym biznesie trzeba chronić swój patent na biznes, bo konkurencja wręcz czyha na wszelkie nowinki. A jeśli jest przeciek informacji, to twój biznes staje w miejscu. W Akunie jest zupełnie odwrotne działanie. Im więcej przekażesz człowiekowi, im większe ktoś ma korzyści, tym więcej zyskujesz. Istotne są nie tylko pieniądze, ale i sposób, w jaki je zarabiamy. Nie na zasadzie: „Im więcej zarobię, tym więcej mam”, ale: „Im więcej dam, tym więcej dostanę”. To brzmi jak paradoks, ale tak działa marketing wielopoziomowy. I zrozumienie tego sprawia, że człowiek nie chce już robić niczego innego.

Wiele osób mówi, że przez kontakt z innymi ludźmi zmieniło się, nie tylko ich życie, ale oni sami. Jak Wy odczuwacie tę zmianę?

Janusz: Na pewno więcej uwagi zwracam na drugiego człowieka, a mniej uwagi poświęcam sobie. A jeśli już sobie, to jest to praca w kierunku relacji z innymi ludźmi. To jest w moim odczuciu właściwe przeżywanie życia, jednocześnie – w połączeniu z Akuną – właściwy efekt finansowy. Relacje, stosunki

z drugim człowiekiem – jeżeli nad tym pracujemy, osiągniemy sukces. Akuna jest moim spełnieniem. Cały czas szukałem możliwości funkcjonowania na zasadzie przyjaźni z otoczeniem, ze środowiskiem, a nie drapieżnej konkurencji. Z jednej strony świadomość, że trzeba pracować, bo trzeba utrzymać rodzinę, z drugiej brak komfortu z wykonywanej pracy. To był głos, który pierwszy się odezwał – brak spełnienia. To spowodowało, że zrobiłem pierwszy krok w stronę Akuny.

Co daje Ci to spełnienie? Czy to większy spokój? Jak to wpływa na Twój komfort życia?

Janusz: Świadomość, że nie muszę być wielkim człowiekiem, żeby osiągać wielkie rzeczy, sprawia, że idę w dobrym kierunku, a po drodze znajduję ludzi lepszych od siebie. To jest komfort; już nie muszę cały czas skakać do zbyt wysokiej poprzeczki. Często słyszę zdanie: „Ja się do tego nie nadaję”. Pytanie: Do czego? Nie chcesz być wolny? Nie chcesz pomagać innym? Nie chcesz innym nieść tego samego? To tylko kwestia zrozumienia tego, co robimy. A ta świadomość, przez wszystkie lata pracy w Akunie powoduje, że ja nie chcę niczym innym się zajmować. Wcześniej człowiek szukał swojego miejsca w życiu, a w przypadku marketingu firmy Akuna biznes wielopoziomowy

w połączeniu z profilaktyką, czyli z wyjściem naprzeciw drugiemu człowiekowi sprawia, że czujesz się spełniony w takiej pracy.

Co zmieniło się w Waszym życiu?

Leokadia: Zawsze lubiłam marzyć i marzyłam o szczęśliwym, bezpiecznym, wolnym, bez kłopotów i chorób życiu dla siebie i swoich najbliższych. Akuna zapewniła mi to. Jestem szczęśliwa, zadowolona, nie boję się już o swoje zdrowie, zdrowie rodziny i męża.

Kiedy zaczynaliśmy pięć lat temu, mieliśmy nie tylko bardzo ciężką sytuację finansową, ale i ciężką sytuację zdrowotną. Mogliśmy, co prawda, liczyć na wspaniałą opiekę medyczną, ale to nie było wyjście z sytuacji. Dopiero w kontakcie z Akuną, w sensie doświadczeń zdrowotnych, profilaktyki, dowiedzieliśmy się, jak mamy postępować z własnym organizmem i organizmami naszych dzieci. Zdrowie jest najważniejszą rzeczą. Ma ono wpływ na to, jak my będziemy żyli, co będziemy robili, jakimi ludźmi będziemy dla swoich najbliższych. Zawsze się bałam starości i kalectwa. Rodzina, która jest uczuciowo silnie ze mną związana, musiałaby się mną opiekować. Dziś wiem, jak zadbać o swoje zdrowie, aby dożyć do późnej starości w bardzo dobrej kondycji. Akuna tego uczy. Druga zmiana to bezpieczeństwo w bardzo szerokim tego słowa znaczeniu.



Uzyskaliśmy niezależność finansową, która pozwoliła zabezpieczyć na przyszłość nas i nasze dzieci. Dzisiaj mamy więcej wolnego czasu dla siebie, rodziny i przyjaciół. Możemy sobie pozwolić na życie we własnym stylu. Co znaczy, że mamy wpływ na własne życie, że mamy je we własnych rękach i że wszystko od nas zależy, a nie od zasobności portfela, kaprysu pracodawcy czy współpracowników?

Chciałam mieć dla nas dom z pięknym ogrodem, taki dom marzeń. Z dużymi sypialniami u góry, każda ze swoją łazienką. Na parterze z pięknym dużym salonem i naszą sypialnią, z której można wyjść do ogrodu, kiedy się obudzimy. W ogrodzie dużo kwiatów, krzewów, duże oczko wodne, w którym pływają ryby i strumyk, który je napowietrza, a jednocześnie daje spokój i relaks swoim szumem i pluskiem. Marzenia się spełniły!

Wczasy. Kolejne moje marzenie. Wczasy w ciepłych krajach z rodziną, przyjaciółmi i nie raz w roku, tylko na przy-

kład co trzy miesiące. Życie we własnym stylu. Niektórzy myślą, że jest to niemożliwe. Też tak myślałam.

Trzecia zmiana. Kiedy są długi zapłacone, kiedy jest zdrowie i wiedza, jak o nie dbać, priorytety się zmieniają. Nasz biznes, nasza współpraca z Akuną to relacja między ludźmi. Mieć grono przyjaciół, z którymi mogę rozmawiać o wszystkim. Przyjaciół, z którymi mogę przebywać, nie muszę się ich krępować, obawiać, bo wiem, że zawsze mnie zrozumieją. Nie są skłonni do obrażania się i krytykowania. Zawsze chcą pomóc i są otwarci. Taka postawa powoduje, że i ja chcę pomagać, chcę być przyjazna, chcę, by ludzie czuli się bezpiecznie w moim towarzystwie. To jest wspaniałe, że możemy mieć wokół siebie ludzi bardzo oddanych i że my możemy być oddani tym ludziom. A więc mieć przyjaciół, których kochasz i wiesz, że oni cię kochają, akceptujesz ich i wiesz, że oni cię akceptują. Troszczysz się o nich i wiesz, że oni to odwzajemnią.

Praca z takim zespołem przyjaciół, którzy mają wspólny cel i tak samo wielką chęć realizowania go, to prawdziwa przyjemność. To praca, która przynosi zadowolenie i satysfakcję. Widzisz sens tego, co robisz. Czujesz, że to, co robisz jest ważne i potrzebne. Czujesz się potrzebny i chcesz być coraz lepszy w tym, co robisz. A więc widzisz konieczność osobistego rozwoju. Zaczynasz czuć, że możesz się stać, kim tylko chcesz. I dla kogo chcesz. Dziś mamy więcej czasu na samorealizację, uczenie się i na rozwój osobisty. Akuna to zdrowie i sukces. Kiedyś myślałam, że Akuna to moje zdrowie i mojej rodziny, że sukces to mój sukces i mojej rodziny. Dziś wiem, że Akuna to praca nad sobą i współpraca z ludźmi, którzy marzą o życiu szczęśliwym, bezpiecznym, życiu bez kłopotów i chorób.

Słowo sukces, co znaczyło kiedyś, co teraz?

Janusz: Znaczenie tego słowa uległo zmianie. Inaczej dziś postrzegam swój własny

sukces. Nie przez pryzmat zarabianych pieniędzy, nie przez pryzmat realizacji zawodowych, ale tego, co się dzieje we mnie. Ale żeby móc tak się realizować, żeby rozwijać swoją osobowość, muszą być zabezpieczone sprawy socjalne. Dopiero wtedy czujesz się odpowiedzialnym człowiekiem. Pod tym względem współpraca z Akuną dała mi ten komfort. Zacząłem dbać o swój wewnętrzny rozwój. I to uważam za jedyny, warty wszystkiego sukces, reszta jest ulotna. Tylko to, co jest w nas – pozostanie. Praca nad sobą, rozwój naszego podejścia do świata, to umożliwiała współpraca z Akuną.

Odnieśliście sukces i osobisty, i finansowy, realizujecie marzenia. Dlaczego wciąż dalej pracujecie? Moglibyście już tylko marzyć i marzenia spełniać...

Janusz: Kiedyś wydawało mi się, że gdy osiągnę pewien poziom dochodów, to nic już nie będę robił. Ale kiedy osiąga się taki stan, to człowiek zaczyna więcej zastanawiać się nad sobą. Czy jest po to, by konsumo-



wać, czy konsumuje po to, by być? I ten byt zaczyna mu wiercić dziurę w brzuchu. Skoro ten byt to zwrócenie się w stronę drugiego człowieka, a Akuna uczy właśnie takiej postawy, więc można powiedzieć, że pracujemy, bo realizujemy siebie. I to nie ma już ścisłego związku z finansami, choć i one są nam po drodze, ale głównie to spełnienie własnego „być”.

Leokadia: Dziś najważniejsze dla mnie jest, że robię coś ważnego i potrzebnego dla bliskich. I nie mam tu na myśli tylko rodziny, dzieci, męża, ale wszystkich, których spotykam na swojej drodze. A to, co robimy, to pomoc innym dys-trybutorom, którzy współpracują z Akuną, żeby osiągnąć sukces. To odpowiedzialność za tych, którzy chcą sukcesu i wolności w ramach firmy Akuna. My dopiero zaczynamy pracować. Do tej pory uczyliśmy się, doświadczaliśmy, poznawaliśmy, szukaliśmy drogi do wolności. Dziś jesteśmy szczęśliwi, spełnieni i zadowoleni. Ale jest nas niewiele. Chcemy, żeby było nas więcej i więcej. Chcę, żebyśmy się rozszerzali na cały świat. Akuna daje te możliwości.

Akuna to zmiana sposobu myślenia. To poszerzenie świadomości. Misja do spełnienia.

Leokadia: Czasem pytam człowieka, czy wie, jak to zrobić, żeby być zdrowym. Wtedy otrzymuję odpowiedź, że każdy chciałby być zdrowy, a jeśli zachoruje, pójdzie do lekarza i po krzyku. To wtedy pytam, czy zastanawiał się nad przyczynami swoich chorób. Na przykład astmy i alergii. Okazuje się, że nie. Zbyt wielu ludzi ma niewielką świadomość przyczyn chorób i profilaktyki. Czasem nie wiedzą, jak sobie z dolegliwościami poradzić. Nie wiedzą, że wystarczy czasem tylko zmienić swój styl życia. Dziś

mamy wykłady z lekarzami, są czasopisma, które bardzo dobrze opisują, jak mamy dbać o organizm, tak żeby on mógł nam służyć jak najdłużej. Akuna ma wpływ na jakość życia, na zmianę świadomości. Akuna pokazuje, że mamy bezpośredni wpływ na swoje zdrowie i sukces. Kiedyś przeczytałam coś, co obrazuje, czym tak naprawdę się zajmujemy. Czym jest ból? „(...) ból to nic innego, jak wołanie twojego organizmu o pomoc. I nie chodzi o to, by nie przyjmując tabletki, kiedy nam coś dokucza. Powinniśmy zdać sobie sprawę, że gdy boli, to organizm daje sygnał, że coś się w nim dzieje. A choroba to brak reakcji na ból, nie szukanie przyczyn bólu. Natomiast zdecydowana większość chorób cywilizacyjnych, o których mówi się, że są nieuleczalne, jak cukrzyca, nadciśnienie, miażdżyca, to nic innego, jak zemsta organizmu za brak reakcji na to wołanie o pomoc.” I tak samo jest z sukcesem, niezależnością finansową i naszym szczęściem. Dopóki nie zdamy sobie sprawy z tego, że tak naprawdę od nas zależy, w którym miejscu jesteśmy, a w którym będziemy za rok, 10 czy 20 lat, to sukces pozostanie marzeniem. Natomiast jeśli nasza świadomość się zmieni i uwierzmy, że sukces jest dla każdego, a nie tylko dla szczęściarzy i zaczynamy działać – robić to, co robią ludzie sukcesu, kroczyć ich drogą i mamy odwagę zapłacić cenę (poświęcić czas, zaangażować się), to sukces jest nieunikniony.

Kiedy jako ludzie Akuny będziemy czuć się spełnieni?

Janusz: Jesteśmy na samym początku tej drogi. Poczujemy się tak, gdy ludzie wokół nas będą mieli świadomość profilaktyki zdrowotnej, kiedy będą wiedzieli, jak zadbać o własne życie. Jeśli chociaż jeden procent ludzi

w Europie zmieni świadomość myślenia o sobie.

Akuna, co może wnieść w nasze społeczeństwo?

Janusz: Akuna ma przyjazny plan marketingowy, którego zrozumienie i realizacja daje bardzo szybko wolność, jeśli nie od razu finansową, to psychiczną na pewno. Wiem, gdzie jestem, wiem, dokąd zmierzam i konsekwentnie podążam tą drogą, pomagając jednocześnie innym wejść na nią. Ale tę drogę każdy musi chcieć pokonać. Marketing daje tę perspektywę, ta perspektywa daje wolność.

Leokadia: Akuna to ludzie, którzy trzymają swoje życie we własnych rękach, wiedzą, jak nim kierować i ludzie, którzy chcą nauczyć się nim kierować, chcą zmienić swoją sytuację. Akuna proponuje zdrowie i sukces ludziom, którzy z jednej strony chcą odzyskać zdrowie, bądź utrzymać je do późnej starości, a z drugiej chcą mieć życie dla siebie, chcą osiągnąć sukces i są gotowi na zmiany. Akuna tym wszystkim, którzy są gotowi na zmiany, pomoże wnieść równowagę zdrowia psychicznego i fizycznego. Daje również równowagę i stabilność finansową. Akuna poprzez ludzi sukcesu wskazuje bezpieczną i sprawdzoną drogę, którą można podążać, aby nasze marzenia mogły się spełnić.

Czy Akuna może poprawić kondycję społeczeństwa, budowanie poczucia własnej wartości?

Janusz: Kiedyś usłyszałem zdanie: „Od momentu, gdy pokochasz biedę, stajesz się bogatym”. Bo kochać biedę, to nie znaczy zgodzić się na biedę. Kiedy mój stan posiadania jest niewielki, ale moja świadomość i droga,

którą kroczę, zadowala mnie, to znaczy, że idę we właściwym kierunku.

Leokadia: Oczywiście, że tak. Akuna to ludzie, człowiek jest tu najważniejszy. Akuna ma bardzo przyjazny plan marketingowy, który powoduje, że wszyscy są wygrani, jeżeli tylko się zaangażują w to przedsięwzięcie. To z kolei powoduje, że jesteśmy zainteresowani sukcesem swoich partnerów, a więc jesteśmy zainteresowani ich rozwojem. Wystarczy tylko, żeby osoby również tym zainteresowane chciały wykonywać pracę nad sobą. Praca nad sobą powoduje, że stajesz się lepszym człowiekiem. To z kolei sprawia, że masz coraz więcej przyjaciół. Coraz lepsze relacje z innymi ludźmi, a to podnosi twoją wartość, masz więcej szacunku dla samego siebie i wiesz, że przez innych jesteś szanowany, czyli cieszysz się uznaniem tych ludzi. Okazywane przez nich szacunek powoduje, że chcesz być coraz lepszy w życiu osobistym i zawodowym, a im lepszy jesteś w swoim fachu, tym pewniej się czujesz, tym bardziej akceptujesz siebie i stajesz się bardziej pewny tego, co robisz. To z kolei doprowadza do coraz to większych sukcesów, do niezależności i wolności w życiu zawodowym i osobistym. Stajesz się człowiekiem sukcesu, człowiekiem spełnionym, godnym naśladowania, człowiekiem z dużym poczuciem własnej wartości. Jak stać się takim człowiekiem? To łatwe. Obserwuj szczęśliwych ludzi sukcesu, dowiedz się, jak postępują w każdej dziedzinie swojego życia i postaraj się ich naśladować, to umożliwi ci osiągnięcie tego samego.

■ Rozmawiał Ernest Sobieraj

fot. Katarzyna Piotrowska



**Nigdy nie zabraknie
ludzi, których możemy
poprowadzić do sukcesu**

Rozmowa z Janem Brykczyńskim, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

Czy będąc w Akunie trzeba cały czas się uczyć, czy można na pewnym etapie zatrzymać się w zdobywaniu wiedzy?

W Akunie – tak jak w życiu, oczywiście można przerwać naukę, ale tym samym przestaniemy się rozwijać. A w naszej firmie mamy niczym nieograniczone możliwości uczenia się. Zdobytą wiedzę od razu można stosować w praktyce. Jestem fizykiem teoretykiem i magistrem filozofii, ale wiem, że tak naprawdę o wszystkim decyduje empiria, doświadczenie. Teoretyk może wymyślić, co chce i to jest właśnie wspaniała wolność teoretyka, ale to dopiero doświadczenie pokazuje, czy dana teoria sprawdza się w praktyce. W Akunie możemy się czegoś uczyć i tego samego dnia zastosować to w praktyce, sprawdzić, jak to działa. Ta możliwość natychmiastowej weryfikacji zawsze sprawiała mi ogromną przyjemność. Szczególnie zresztą wtedy, gdy nowe umiejętności pozwalały osiągać lepsze rezultaty...

Wiele osób pracujących w Akunie pomyśli: „Jeśli znam prezentację, jeśli wiem, jak działa program zniżek, to czego mam się jeszcze uczyć?”

Każdy etap pracy w Akunie to nowe wyzwania. Na początku trzeba poznać nasze preparaty, system zniżek i możliwości dochodowe – szansę, którą daje Akuna. To pierwszy etap nauki – przyswajanie nowej wiedzy. Lecz ile razy w naszym życiu spotkaliśmy kogoś, kto być może miał ogromną wiedzę,

ale zupełnie nie potrafił jej przekazać?

Najważniejszą rzeczą jest nauczenie się nawiązywania właściwych relacji z naszym rozmówcą, ale do tego jeszcze wrócimy.

Dochodzimy do pozycji Lidera i wtedy pojawia się pytanie – co dalej? Pracujemy z osobami, które zaprosiliśmy do Akuny i powinniśmy nauczyć je, jak być prawdziwym liderem. Jak doprowadzać swoich ludzi do sukcesu i samodzielności? To jest największe wyzwanie. Do poziomu Dyrektora Sieci Regionalnej można dojść swoją własną, ciężką pracą. Nie da się jednak osiągnąć następnej pozycji w planie marketingowym naszej firmy bez całkowicie nowych umiejętności. Musimy umieć stymulować i wspomagać rozwój naszych współpracowników, mieć zdolność kreowania liderów.

Niezwykle ważną umiejętnością jest zdolność dokonania prawidłowego wyboru osób, z którymi będziemy dalej pracować. Nie jesteśmy w stanie pracować ze wszystkimi, musimy skoncentrować się na maksimum trzech osobach, a stara mądrość mówi, że jeżeli mistrz ma wiedzę wielkości dzbaną, a uczeń jest tylko filiżanką, to mimo całej mądrości mistrza w filiżance zmieści się tylko tyle, ile miejsca jest w filiżance, a nie tyle, ile w dzbanie. Oczywiście, można pracować nad filiżanką, żeby ona stała się – przynajmniej na początek – kubkiem, ale to wymaga wiele czasu. Dlatego tak ważny jest wybór właściwych osób.

John Kalench w swojej książce „MLM Marketing Wielopoziomowy – dołącz do najlepszych” pisze: „Powtórzę jeszcze raz, ta praca nie polega na przekonaniu ludzi. Jej istotą jest

selekcja. Należy odnaleźć tych, którzy są gotowi przyjąć twój produkt i związane z nim możliwości”. O paradoksie! Czasami jest tak, że im większy ktoś ma potencjał, tym więcej trzeba z tym człowiekiem pracować.

Jakie są zadania lidera?

Kiedyś przyszło mi do głowy zabawne porównanie, już je przytaczałem, ale przykład jest na tyle obrazowy, że pozwolę sobie go przypomnieć: lider powinien zachowywać się jak kura. Jeśli ma nowego, potencjalnego lidera to powinien go „wysiedzieć”. My często „znieśliśmy jajko”, czyli pozyskaliśmy nowego dystrybutora i później zostawiamy go samemu sobie, czego żadna porządna kura nie zrobi. Niektórzy z nas stosują strategię polowania na „gigantów” – liderów innych firm, działających w naszej branży i uważają, że jeśli tylko podpiszą z nimi umowę, to wydarzą się rzeczy niezwykle. Tymczasem na ogół jest zupełnie inaczej – taki wielki, potencjalny lider to też jest „jajko”, które wymaga opieki i troski. Tylko, że to jest „jajko strusia”, bo „wysiaduje się” je o wiele dłużej.

Jeśli zdecydujemy się na współpracę z kimś, to trzeba pomóc mu rozwinąć własny potencjał, czasami nawet pomóc ten potencjał odnaleźć, a przede wszystkim sprawić, aby uwierzył w siebie. Jeżeli ktoś nie osiąga w życiu sukcesu, to często odpowiedzialne są za to jego złe nawyki.

Złe nawyki?

Jak wiadomo, umysł nasz ma naturę nawykową. Nawyki nami rządzą, z czego często nie zdajemy sobie sprawy, ale jeśli przeanalizujemy swój dzień, zobaczymy, ile mamy nawyków. Począwszy od budzenia się

o określonej porze, poprzez jeden z najsilniejszych nawyków – poranne mycie zębów i tak przez cały dzień. Jeśli jeszcze nie odnieśliśmy sukcesu, to oznacza, że część naszych nawyków ma charakter destrukcyjny. Takimi destrukcyjnymi nawykami są między innymi: odkładanie wszystkiego na później, zajmowanie się wieloma rzeczami na raz, nałogi czy też niechęć do uczenia się. Nawyku nie można po prostu się pozbyć, ale można go zastąpić innym, nawyk destrukcyjny można zastąpić konstruktywnym.

Jeżeli ktoś nie jest zadowolony ze swojego dotychczasowego życia i uważa, że nie spełnia ono jego oczekiwań, to musi zmienić swoje przyzwyczajenia, ale aby je zmienić, należy najpierw je poznać.

W jaki sposób przeanalizować swój styl życia, żeby nie być zdany na los, tylko samemu kierować swoim życiem?

Polecam pewną nieprzyjemną, ale za to bardzo skuteczną metodę. Potrzebujemy tylko zeszytu i długopisu. Przeanalizujemy swój tydzień, dzień po dniu, godzina po godzinie, minuta po minucie. Zapisujemy wszystko, co robimy. To trochę jak z dyscypliną finansową. Trzeba zapisywać każde pięć złotych, które wydajemy. Nagle okaże się, ile pieniędzy przepływa nam między palcami, bez żadnej kontroli. Bardzo przejmujemy się kwestią finansową, podczas gdy pieniądze są mało istotne, bo można wszystko stracić, a później wszystko odrobić. Ale czas – to zupełnie co innego. Każda sekunda, która minęła, minęła bezpowrotnie. Jeśli zatem przeanalizujemy swój dzień, dowiemy się, jakie mamy nawyki. Wystarczy spisać wszystko, co robimy.



Zobaczymy wówczas, ile marnujemy czasu. I wcale nie chodzi tu o to, żeby non stop pracować, że nie mamy prawa do żadnych przyjemności. To nie tak! W końcu przecież musimy jeść, spać, odpoczywać i mieć czas na przyjemności. Wręcz namawiam, żeby między trzynastą a piętnastą zafundować sobie 15-minutową drzemkę. Wtedy będziemy o wiele bardziej efektywni w drugiej części dnia. Higiena zarządzania czasem nie polega na tym, że wpisujemy w swój kalendarz, godzina po godzinie, jak najwięcej spraw. Trzeba też umieć odpoczywać. Odpoczywajmy w sposób, który jest prawdziwym odpoczynkiem. To dopiero zapewni nam efektywność zarządzania czasem. Powinniśmy się tego po prostu nauczyć, jak wszystkiego w życiu.

Co możemy zrobić, by uczenie się stało się naszym nawykiem?

Jeszcze z czasów szkolnych nosimy w sobie pogląd, że nauka nie przynosi radości, że to gwałt na naszym umyśle. Część winy za takie nastawienie ponosi nasz system edukacyjny, który bardziej promuje „kujonów” niż osoby inteligentne i samodzielnie myślące. Po prostu klasy są za duże i nie sposób dotrzeć do każdego indywidualnie. Jako fizyk, jeszcze w czasach studenckich, utrzymywałem się z korepetycji. Moich uczniów uczyłem myślenia i to była, na początku, orka na ugorze. Tamte korepetycje niezwykle przypominają mi teraz metody, które prowadzą do sukcesów w Akunie.

Na czym polegała wtedy Twoja metoda?

Najpierw dwa zadania robiłem sam, tłumacząc uczniowi, w czym rzecz. Potem robiliśmy dwa zadania

wspólnie. Potem on miał zrobić kolejne ćwiczenie tego typu całkowicie samodzielnie. Musiał zrozumieć i zrobić je sam. Czasami trwało to naprawdę długo, a ja siedziałem spokojnie obok i czytałem książkę, nie zważając na jego frustrację, a czasem nawet łzy. Powiecie, że jestem sadystą, ale gdy uczeń raz zrozumiał, to rozumiał już na zawsze. To jak z jazdą na rowerze. Tego się nie zapomina. Tak samo jest w Akunie. Jeśli chcesz wychować lidera, nie możesz mu pokazać, jak to się robi, a następnie robić to za niego. To kompletny nonsens. Jeżeli chcesz, żeby się czegoś nauczył, musisz mu zostawić wolność, przestrzeń, żeby sam się rozwinął. Bo jeżeli cały czas będziesz pracować za niego, to po co ci ten człowiek, skoro i tak robisz wszystko sam. Gdzie tu duplikacja?

Sam dużo się uczysz i masz z tego ogromną przyjemność. Ludziom nauka kojarzy się ze stresem. Jak czerpać z nauki radość?

Należy, po pierwsze, wyrzucić z siebie wspomnienie tak zwanej sytuacji egzaminacyjnej. Musimy przestać bać się, że ktoś nas „odpyta”. Należy sobie uświadomić, że my nie uczymy się na stopień. Stawianie siebie w sytuacji ucznia, który drży przed wywołaniem do odpowiedzi nie ma sensu, bo te czasy w naszym przypadku już dawno minęły. Spróbujmy popatrzeć na uczenie się, jak na coś przyjemnego. Bo z ocenianiem jest zawsze związany stres. My przenosimy stres związany z oceną na sam proces nauki, podczas gdy nauka jest rzeczą fascynującą. W Akunie zajmujemy się zdrowym stylem życia. Tym, żeby mieć zdrowe

ciało, żeby mieć dobrą sytuację finansową. Zatem powinniśmy również zachęcać ludzi, aby zadbać o sprawny umysł. Cóż z tego, że będziemy żyć 90 lat, jeśli ostatnie 15–20 lat nie będziemy w stanie tak naprawdę pracować umysłowo. Może to zabrzmieć brutalnie, ale jest jakaś prawda w starym powiedzeniu, że organ nieużywany zanika. Tak samo jest z naszym mózgiem. Człowiek, który trenuje swój mózg, jest w nieporównanie lepszym stanie umysłowym w późnych latach swojego życia. Moja babcia nauczyła się biegle języka hiszpańskiego – po to, żeby tłumaczyć swojemu znajomemu księdzu jezuitcie siedemnastowieczne teksty – kiedy miała 73 lata. Jej brat, prof. Stefan Świeżawski był w pełni aktywny i prowadził wykłady i konwersatoria dla studentów, mając 89 lat. To jest fascynujące! Ci ludzie cały czas pracowali nad swoim umysłem.

Dlatego w Akunie warto mówić również o jakości starości. W Japonii koncernem SONY zarządzał człowiek, który miał ponad 80 lat! W Polsce ludzi już w dużo młodszym wieku odstawia się na boczny tor. Ale jeśli chcemy być nie tylko coraz starsi, ale i coraz mądrzejsi, to już będąc młodymi, musimy wyrobić w sobie nawyk kształcenia się, nieustannego pogłębiania swojej wiedzy. Nie ma innego wyjścia. Zasada jest prosta – małe rzeczy prowadzą do wielkich rezultatów. Można sobie na przykład powiedzieć: „Każdego dnia, choćby się waliło i paliło, przeczytam 20 stron jakiejś wartościowej książki. Po tygodniu mam przeczytane 140, po dwóch – 280 stron. Jeśli przeczytam te 20 stron rano, poświęcając

na to jedynie pół godziny, to mam cały dzień, żeby przemyśleć to, co przeczytałem”. Czyli oznacza to 25 książek, przeczytanych z pełnym zrozumieniem, w ciągu roku. To jest klucz do sukcesu. Może na początku to będzie trudne, ale w końcu odnajdziemy w tym przyjemność, bo jeśli robi się coś regularnie, to w końcu staje się to przyjemnością. Z regularną nauką może być tak, jak z myciem zębów. Wytworzymy w sobie niezwykle silny, pozytywny nawyk. Jeśli chcemy zapewnić rozwój sobie i naszym grupom, powinniśmy wprowadzić codzienny nawyk systematycznego czytania książek i słuchania płyt CD. Oczywiście nie mówię o muzyce, tylko o płytach zawierających informacje, które mogą podnieść nasze umiejętności profesjonalne lub pomóc nam w rozwoju osobistym.

Na czym polega, Twoim zdaniem, praca w Akunie?

Na nieustannej pracy nad sobą. To jest to, o czym wielokrotnie mówiłem. Twoja struktura, twoja grupa jest odbiciem ciebie samego. Jeżeli chcesz popatrzeć w lustro, to najlepiej przyjrzyj się swojej strukturze. W niej znajdziesz wierne odbicie siebie samego. Dlatego jeśli nie będziesz pracował nad sobą, to nie dziw się, że twoja grupa również nie będzie się rozwijać. Twoje konstruktywne nawyki zapewnią ci sukces, ale destrukcyjne mogą cię zniszczyć. To trochę tak, że najpierw sami zasadzamy kaktusy, a potem dziwimy się, że coś nas kłuje w tylną część ciała. Wszystko na świecie rządzi się zasadą przyczyny i skutku. Bardzo chętnie walczymy ze skutkiem, zamiast zatrzymać się na chwilę i zapytać, jaka przyczyna go spowodowała. Jeśli w naszej

grupie nie ma nawyku uczenia się, zapytajmy, czy my sami mamy taki nawyk? Jeżeli my, stojący na czele grupy, nie będziemy się rozwijać, to nie ma szans na to, żeby nasza grupa się rozwijała.

Jak można efektywnie zaplanować odpoczynek?

Jest mnóstwo książek poświęconych efektywnemu gospodarowaniu czasem. Ale sięgnijmy po nie wtedy, jeśli naprawdę jesteśmy zdecydowani na to, by rady tam zawarte rzeczywiście wcielić w życie.

Kiedys zapytałem Michaela Forsta, współwłaściciela Akuna Heath Inc., jaką książkę związaną z tym tematem poleciłby mi. A on na to:

„Nie ma żadnego znaczenia, jaką książkę przeczytasz, ważne, byś to, czego się z niej dowiesz, wprowadził w życie. Stara zasada mówi, że jeśli przeczytasz dziesięć książek z danej dziedziny, to wiesz więcej na ten temat niż 99% ludzi na świecie. Jeśli przeczytasz 20 – stajesz się ekspertem. Ty musisz wybrać, która metoda zarządzania czasem jest najlepsza dla Ciebie. Ale jeśli nie wprowadzisz żadnej, nic się nie zmieni”. Można przeczytać 100 podręczników na temat jazdy samochodem. Ale jeśli nie siądziesz za kierownicą, jeśli sam nie będziesz prowadził, to znaczy, że nie umiesz nic. Pierwszą rzeczą w zarządzaniu czasem, jeśli chcemy cokolwiek zmienić, jest przyjrzenie się temu, jak radzimy sobie z tym obecnie. To jest trochę jak z wizytą u lekarza – nie będzie nas leczyć, zanim nie postawi diagnozy. Dlatego najpierw musimy poznać swoje status quo. Jeżeli poświęcimy jeden tydzień na to, żeby wziąć zeszyt w kratkę czy w linię i przeanalizować, godzina po godzinie, co robimy z naszym dniem, jak gospodarujemy naszym cza-

sem, zobaczymy wtedy, ile przepływa nam przez palce. Zawsze należy pamiętać, że warto znaleźć czas na spacer, zabawę z dziećmi i inne radosne chwile. Zadbajmy o to, aby nasze życie było przyjemne. Wiem, że w Polsce to brzmi dziwnie, bo my po prostu nie nauczyliśmy się jeszcze dbać o siebie. Ale nic nie niszczy nas tak bardzo, jak stres i życie pozbawione radości. Nie wierzę w to, że cierpienie uszlachetnia i dlatego namawiam wszystkich, aby zainteresowali się sami sobą, poznali samych siebie, zdali sobie sprawę, co daje im trwale zadowolenie i poczucie satysfakcji. Szczególnie my – ludzie, którzy mówimy o zdrowym stylu życia, którzy polecamy Alveo. Ale warto też zdać sobie sprawę z tego, że Alveo to nie panaceum na wszystkie problemy. Bo Alveo to tylko część rozwiązania. Jeśli nie będziemy dbać o swoją kondycję fizyczną, jeśli będziemy nadużywać alkoholu, palić nalogowo papierosy, to co tu Alveo może pomóc? To nie jest cudowny eliksir, który odmieni nasze życie. Tak naprawdę wszystko zależy od nas. Wuj mojej matki spał zaledwie trzy godziny dziennie. Dożył w zdrowiu 86 lat. Ja nie mogę spać krócej niż siedem godzin. Warto więc poznać samego siebie, wsłuchując się również w swój organizm. To jest początek drogi. Potem przychodzi czas na dalszą naukę.

Co zrobić, by osiągnąć sukces?

Kluczowe w Akunie jest budowanie relacji. Życie opiera się na budowaniu relacji z innymi ludźmi. Jeśli nie będziemy umieli ich stworzyć, nie osiągniemy sukcesu. Ani w życiu, ani w Akunie. Bo Akuna jest jak soczewka, która skupia wszystkie nasze umiejętności. Dlatego w MLM-ie

możliwe są tak szybkie kariery? Dlaczego po czterech latach pracy w tym systemie można zarabiać tyle, co na bardzo dobrej posadzie po 20 latach? Dlatego, że ilość relacji, jakie się w tym czasie buduje, jest niewiarygodnie duża. Liczba ludzi, z którymi się spotykamy, idzie w tysiące. A nawet w dziesiątki tysięcy. Często z podziwem mówi się o ludziach, którzy mają wysoki iloraz inteligencji, wysokie IQ. Ale również wiadomo, że ludzie, którzy mają niezwykle wysokie IQ, nawet ponad 200, często nie osiągają specjalnych sukcesów w życiu. Dlaczego? Bo o naszym sukcesie nie decyduje IQ tylko EQ, czyli inteligencja emocjonalna, a ona jest sztuką budowania relacji z drugim człowiekiem. A często jest tak, że jesteśmy zamknięci w sobie. Nie chcemy przekroczyć bariery, która oddziela nas od drugiego człowieka, nie chcemy wyjść z naszej sfery komfortu, a potem dziwimy się, że (mimo iż przekazaliśmy klientowi wszystkie informacje na temat Alveo) on mówi nie. Les Giblin w swojej książce „Umiejętność obcowania z ludźmi” napisał: „Ludzie przede wszystkim skupiają uwagę na sobie, a nie na tobie. Mówiąc inaczej, dla innych oni są 10 tysięcy razy bardziej interesujący niż ty”. To mówi wszystko na temat tego, jak istotne jest nawiązanie relacji. Przede wszystkim drugi człowiek musi widzieć, że my jesteśmy nim zainteresowani. On musi to czuć, a jeśli zasypimy go informacjami o preparacie i kompletnie nie zwracamy uwagi na jego reakcje, to musi się to skończyć niepowodzeniem.

Na czym polega zbudowanie relacji?

Na wzajemnych emocjach. Niech ostrzeżeniem będzie

przykład człowieka, który prowadzi wykład i w pewnym momencie okazuje się, że jego wykład jest fascynujący, ale tylko dla niego. Bo nie nawiązał żadnego emocjonalnego kontaktu ze słuchaczami i tak naprawdę nikt go już od dawna nie słucha. Przede wszystkim porozumiewamy się na poziomie emocjonalnym. Przekaz intelektualny ma tak naprawdę najmniejszą rolę. Kogo kochamy i szanujemy? Kochamy ludzi, którzy trafiają do nas na poziomie naszych uczuć. Wiedzą o tym prawdziwi mówcy. Kto porывa tłumy? Ci, którzy trafiają do serc ludzi. Jest wiele negatywnych przykładów z tym związanych, ale też i wiele pozytywnych. Jacek Kuroń potrafił otwarcie mówić o własnych emocjach, nazywać emocje innych i dlatego całymi latami utrzymywał się na czele rankingu najbardziej lubianych polityków. Wyjątkowym przykładem był Jan Paweł II, który potrafił powiedzieć milionom zgromadzonym na placu: „Czuję, że jesteście zmęczeni...” Obrazował emocje ludzi, nawiązywał z nimi kontakt. Za to był tak bardzo kochany. Uczestnictwo w celebrowanych przez Niego mszach było dla wszystkich wyjątkowym przeżyciem, a przecież tylko nieliczni byli w stanie w pełni zrozumieć treść Jego niezwykle wyrafinowanych intelektualnie homilii. To jest wzór. Ktoś powie, że niedościgły. Ale to wzór kreowania relacji z ludźmi. Odnoszenia się do ludzi z miłością, szacunkiem, z wiarą w nich, bo prawdziwy lider wierzy w swoich ludzi. Jeżeli chcemy dać ludziom sukces, to dajmy im wędkę, a nie rybę. Czyli nauczymy ich tego, jak budować swój własny sukces, a nie budujemy go za nich. To jest częsty błąd, błąd bycia nadopiekuńczym. A wynika on z postawy

prymusa: „Ja zrobię wszystko lepiej”. Mój największy sukces w Akunie polega na tym, że mam w strukturze ludzi, którzy są lepsi ode mnie. Oni odnieśli sukces i wiedzą, że to jest ich własny sukces, nikt im go nie dał i to czyni ich silnymi, a mnie zapewnia bardzo komfortowe i przyjemne życie.

Mistrz i uczeń. Spotkałam się z opinią, że jeśli uczeń nie przerośnie mistrza, to jeden i drugi popełnią gdzieś błąd.

To prawda. Człowiek, którego bardzo szanuję za jego wiedzę i skuteczność, zawsze mówi, że tak naprawdę skuteczny coaching polega na tym, że w pewnym momencie coach staje się zupełnie zbędny. Oczywiście należy znaleźć odpowiednich ludzi. Nie możemy nikogo zmienić, jeśli on sam nie chce się zmienić. Możemy być tylko akusze-

rem zmian. Ale nie możemy sami wywołać w nim zmiany. Dlatego powinniśmy wybrać właściwych ludzi i skoncentrować się na tym, żeby im rzeczywiście pomóc. Wiadomo, że nie ma większej motywacji, paliwa do rozwoju, niż marzenia. Trzeba pomóc człowiekowi wydobyć na światło dzienne jego marzenia. Ludzie bardzo często boją się marzyć, a na pewno trudno im mówić o swoich marzeniach. Dlatego nasza relacja z tymi, z którymi chcemy współpracować, musi być oparta na otwartości i szczerości. Jeśli tego nie ma, nikt nam nie zaufa na tyle, aby otworzyć przed nami swoje serce. Rola lidera jest podobna do roli rodziców. W pewnym momencie należy się usunąć. Ale zanim pozostawimy ich samych sobie, trzeba wyzwolić w nich ich naturalne zdolności, pomóc im odnaleźć własną siłę i wiarę w siebie.

Panuje opinia, że „uzdrowienie” czyjegoś życia czy angażowanie się zbytnio w czyjeś życie jest formą ucieczki przed własnym rozwojem.

Jeśli nie będziemy dysponować odpowiednią wiedzą, jeśli – jak mówi mój przyjaciel Marek Wawrzeńczyk – „nie odrobimy lekcji”, to tylko wyrządzimy krzywdę naszym współpracownikom. Akuna wymusza rozwój. Musisz się rozwijać, bo awansujesz coraz wyżej i masz ciągle nowe wyzwania. W pewnym momencie dochodzisz do pozycji Vice Presidenta i przed tobą kolejne wyzwanie, choćby takie, żeby twoi ludzie także zostali Vice Presidentami. Kiedyś usłyszałem zdanie: „Lider jest samotny”. Nie rozumiałem tego, ale teraz już wiem, że to prawda. W pewnym momencie lider zawsze musi udać się do swojej samotni, by pozwo-

lić drugiemu człowiekowi rozwijać się samemu. Bo MLM jest krainą wolności. To jest świat wolnych ludzi. Prawdziwego lidera poznaje się po tym, jakie cechy charakteru pomógł rozwinąć swoim współpracownikom. I czy umie czerpać prawdziwą radość i satysfakcję z ich sukcesów.

Jak przygotować siebie na ten moment, gdy bycie niepotrzebnym jest formą spełnienia?

Trzeba czytać książki. W nich jest dużo mądrości. I pamiętać, że zawsze możemy pomóc jeszcze komuś. Nigdy bowiem nie zabraknie ludzi, których możemy poprowadzić do sukcesu.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

foto. Katarzyna Piotrowska



Jan Brykczyński z synkiem



Zdrowy biznes

Paweł Borecki osiągnął w Akunie pozycję Vice Presidenta. Zajęło mu to dwa lata, podczas których wiele się nauczył, wiele przemyślał i korzysta z czegoś, co nazwał na swój użytek systemem, rozumianym jako zespół uczących się ludzi, korzystających z narzędzi oferowanych przez dobry biznes, jakim jest MLM – multi-level-marketing.

Akuna – zdrowie i sukces. To hasło oznacza dla mnie siłę, potencjał i organizację, która zapewnia źródła wiedzy, jakimi są między innymi spotkania. Zdrowie i sukces to także tworzenie stałych grup konsumentów. Na początku byłem zainteresowany tylko tym, co Akuna oferuje pod kątem produktu. Prezentacji wysłuchałem z ust Janusza Gabrynińskiego, ale nie od razu podjąłem decyzję. Od razu jednak zauważyłem trzy rzeczy – po pierwsze, że produkt jest dobry, po drugie, że znajduje się w segmencie, który należy do największego światowego trendu, a po trzecie Akuna jako biznes jest połączeniem zdrowia i dostępu do osiągnięcia niezależności finansowej. Szukałem sposobu zrobienia tego biznesu. Dzięki pomocy Janka Brykczyńskiego, Andrzeja Konopczyńskiego i Janusza Gabrynińskiego wiem, że najważniejsza dla osiągnięcia sukcesu w Akunie jest umiejętność włączania ludzi w system – czyli w grupę, która stale się rozwija i uczy. Jestem przekonany o tym, że jednostka nie jest w stanie zrobić wielkich rzeczy, wielkie rzeczy można zrobić w zespole, razem.

Działanie krok po kroku

Sukces to postępująca – krok po kroku – realizacja zakładanych celów. Na początku najważniejsze jest podjęcie decyzji i zaangażowanie się. Trzeba też zrozumieć, że samemu się tego nie zrobi,

potrzebni są ludzie. Proponujemy im zdrowie w postaci Alveo i finanse w postaci rozbudowania grupy konsumenckiej. To pierwsze jest bardzo proste, a tego drugiego trzeba się dobrze nauczyć. Uczymy się poprzez zdobywanie ludzi i oferowanie im spotkań: od konsultacji, przez warsztaty, spotkania w grupach od 10 do nawet 3000 ludzi. Ważne jest też czytanie książek o rozwoju osobistym. Pozwalają one nie tylko się rozwijać, ale dają także wiedzę, jak postępować we właściwy sposób. Doskonałymi materiałami szkoleniowymi są płyty CD nagrywane przez ludzi sukcesu, którzy mówią, jak doszli do swojej pozycji. Tworzymy teraz coś, co nazywa się uniwersytetem samochodowym. Płyty, to wspaniałe narzędzie edukacyjne, gdyż możemy ich słuchać, ile chcemy, kiedy chcemy, gdzie chcemy, z kim i jak chcemy. Cenne są wydania magazynu „Zdrowie i Sukces”. Spotykamy się tam z historiami ludzi, którym Alveo pomogło, ale przede wszystkim z tymi, którzy osiągnęli sukces.

Wolność wyboru

Nie muszę być wspaniałym, aby zacząć, ale muszę zacząć, aby być wspaniałym – to bardzo ważna maksyma. Dla mnie w życiu najważniejsza jest świadomość wolności, która polega na tym, że mam wybór i mogę wybrać, co chcę w życiu robić. Rozumieniem wybór bardzo szeroko. Dotyczy on także naszej postawy. Wiadomo, że każdy ma w życiu problemy. Istnieją

też rozwiązania. A ludzie dzielą się na dwie grupy – jedni w każdym problemie znajdują rozwiązanie, a drudzy w każdym rozwiązaniu znajdują problem. To przecież od nas zależy, czy koncentrujemy się na problemach, czy na rozwiązaniach. Ludzie dzielą się też na dwie inne kategorie. Jedni jak mówią, to już mówią... (należałem do tej grupy), a inni kiedy mówią, to działają. W Akunie na szczęście jest bardzo wielu ludzi, którzy robią to, co mówią. Postawa, która przybliża do sukcesu, przypomina wańkę-wstańkę. Dostajesz pstryczka i się podnosisz.

Otaczać się sukcesem, mówić o sukcesie

Sukces trzeba komunikować, najważniejszym zadaniem lidera jest pozyskiwanie i utrzymywanie przy sobie wartościowych ludzi. To bardzo ważne, aby mieć kontakt z ludźmi, którym się powiodło i nadal powodzi. Sukces jest bowiem przewidywalny, jeśli robi się właściwe rzeczy. Jeśli ludzie nie osiągają sukcesu, to dlatego, że nie nauczyli się postępować we właściwy sposób. Włączenie się w grupę i praca w grupie z wykorzystaniem narzędzi sukcesu, zapewniają właściwe rezultaty. Dlaczego tak ważne jest przebywanie z ludźmi sukcesu? Bo to bardzo ważna nauka, obok czytania książek. Mamy wybór, z kim przebywamy, a jak słusznie głosi stare przysłowie: „Jeśli trafisz między wrony, zaczniesz krakać jak i one”. Ode mnie zależy,

z kim się spotykam, a z kolei to, z kim się spotykam, będzie determinowało to, kim sam się stanę. Zwykle otaczamy się ludźmi na podobnym poziomie do naszego. Jeśli jednak chcemy wzbić się na wyższy poziom, musimy zmienić środowisko i nauczyć się komunikować z ludźmi na wyższym poziomie. Jeżeli chcemy nauczyć się większych rzeczy, musimy przebywać wśród większych ludzi. Jeżeli na skali od jednego do dziesięciu jestem piątką pod kątem wykorzystania swojego potencjału, to nie będę w stanie poprowadzić szóstek i siódemek i jednocześnie nie będę miał dostępu do połowy najwspanialszych ludzi na świecie. Żeby móc poprowadzić ósemki, muszę sam stać się ósemką. Jak wspomniałem, ważne jest też czytanie wartościowej literatury i to nie raz na dwa lata, ale codziennie, minimum pół godziny.

Troska o innych

Chciałbym wytłumaczyć coś, co nazywam systemem. System to dla mnie sposób postępowania, dostęp do materiałów edukacyjnych, to siła i potencjał zespołu, który staje się źródłem informacji, inspiracji, wiedzy na drodze stworzenia trwale dochodowej grupy zdrowych konsumentów ALVEO. Ten tak zwany przeze mnie system to nic innego jak zespół ludzi już doświadczonych i wciąż uczących się. Sami nie jesteśmy w stanie nic zrobić. Podam przykład. Jeśli prowadzę kogoś, to nie mogę mu mówić, co ma robić. Lepiej, abym przyprowadził go na spotkanie i zapoznał z grupą. Lepiej, abym mu udostępnił materiały – np. „Zdrowie i Sukces”, płyty, zarekomendował książki, w których wyczyta to, co będzie dla niego ważne i pomocne. Najważniejsze, moim zdaniem,

jest wykształcenie umiejętności podłączania ludzi do systemu, aby system ich prowadził do sukcesu, jaki chcą sami osiągnąć.

Wdzięczność nie rozwija, pomoc bywa ograniczająca

Aby prowadzić ludzi i umożliwiać im rozwój, należy poznać ludzką naturę. Ludzie nie lubią być wdzięczni i chcą dochodzić do wiedzy sami – tylko wtedy staje się ona ich wiedzą. Jeżeli sam będę przekazywał współpracownikowi informacje, jak co robić, to będą to moje informacje. Jeśli zacznę tłumaczyć, nawet będąc autorytetem i mając rację, to przekażą tylko swoją wiedzę i swój sukces. Lepiej jest doprowadzić kogoś do wiedzy, aby poczuł, że to jego wiedza, jego sukces i jego satysfakcja. Uczę się, że nie mogę ludziom zbyt wiele pomagać, bo wtedy odbieram im satysfakcję i tożsamość. Ktoś nalegając, abym mu pomógł, mówi w ten sposób: „Jestem ofiarą, zrób to za mnie”. Jeżeli zbyt wiele pomogę w takiej sytuacji, to odpowiadam: „Tak, nie dasz sobie rady, jesteś cienki, muszę ci pomóc”. Efekt będzie taki, że sukces tego człowieka nie będzie należał do niego, tylko do mnie. Taka „pomoc” przypomina pożyczanie pieniędzy – za każdym razem pożyczając je, traci się przyjaciela. Współpracownik musi sam się uczyć, wyciągać wnioski i być dumny z siebie. Najważniejsze jest, żebym był na tyle mądry, abym umiał doprowadzić człowieka do źródeł wiedzy i pozwolił mu z nich skorzystać, pozwolił mu rozwijać się. Teraz jestem pewny, że zbyt wiele pomagania zabiera ludziom poczucie wolności i ogranicza. Człowiekowi należy oferować wolność decydowania i wyboru informacji.

Krok po kroku do wolności

Do wolności dochodzi się krok po kroku. W Akunie mamy szybki start, a następnie etapy postępowania, które doprowadzą do sukcesu. Pierwszym krokiem jest prezentacja, informacja o Alveo i systemach zniżek. Na kolejnych spotkaniach człowiek uczy się kolejnych rzeczy. Zanim stanie się liderem i zacznie prowadzić innych, musi się rozwinąć, przejść od etapu amatora do poziomu profesjonalisty. Pozycja lidera polega na pozyskiwaniu i utrzymywaniu przy sobie wartościowych ludzi. Nie chodzi o zarządzanie grupą, ale o jej rozwój. Najważniejsze jest, aby człowiek się rozwijał i mógł poprowadzić swoją grupę ludzi tak, aby i oni się rozwijali.

Poznać samego siebie i odkryć swoje marzenia

Jestem przekonany, że aby osiągnąć sukces, trzeba poznać samego siebie. Akuna i Alveo to pojazd ekonomiczny, który prowadzi do zgody z samym sobą i spełnienia marzeń. Zaczynając pracować z kimś, powinniśmy wiedzieć, jakie ma marzenia. Wielkie marzenia kreują bowiem wielkie rezultaty, a przyszłość należy do tych, którzy uwierzą w piękno swoich marzeń. Każdy jest jednak inny. Mamy różne charaktery, zainteresowania i temperament. W tych samych okolicznościach inaczej zachowa się towarzyski sangwinik, energiczny choleryk, perfekcyjny melancholik czy spokojny flegmatyk. Przytoczę historyjkę. Czterech rycerzy króla Artura zostało skazanych na śmierć za zdradę. Gilotyna zacięła się jednak i król darował im wolność. Choleryk wyskoczył spod gilotyny i krzyknął „Mówiłem, że ta egzekucja nie ma sen-

su”, sangwinik rozradowany zaprosił wszystkich na ucztę, flegmatyk zaczął pocieszać kata, a melancholik wbił wzrok w ostrze i stwierdził: „Chyba wiem, jak to można naprawić”. Aby być dobrym liderem, trzeba znać siebie i ludzi. Inaczej się bowiem prowadzi ludzi o różnych temperamentach. Mówi o tym między innymi książka Florence Littauer „Osobowość plus”.

Budować ludzi

Niektórzy używają ludzi, żeby budować biznes, a my używamy biznesu, aby budować ludzi. Postępując według tej zasady będziemy mieli stuprocentową pewność, że ludzie zbudują biznes. Ważne, aby poprzez wpływ na innych ludzi stworzyć organizację konsumencką uczącą się i wzrastającą. Jeśli będziemy się otaczali ludźmi, którzy są zorientowani na rozwiązania, to nie będą mieli do nas dostępu ci, którzy mnożą problemy i nie chcą iść do przodu.

Tworzenie relacji międzyludzkich

Sukces, niezależnie czy w Akunie, czy gdzieś indziej, zależy od jakości relacji międzyludzkich – na tym opiera się biznes. Obecnie nie ma nic ważniejszego niż bezpośrednie kontakty. Warto, abyśmy nauczyli się obracać wśród właściwych ludzi. Tylko od nich można otrzymać uwagę, inspirację, uznanie, oddanie, motywację, utwierdzenie. Niczym nie da się również zastąpić czystego serca. Zwłaszcza w Akunie nieuczciwi i nieszczerzy nie mają szans na powodzenie. Uczę się tego od moich liderów – Janka Brykoczyńskiego czy Andrzeja Konopczyńskiego. Propozycja, z którą wychodzę, musi płynąć z czystego serca. Nie mogę traktować Alveo, jako czegoś, co pozwala mi tylko zarobić.

Dobre intencje

Nie wierzę w długofalowy sukces i szczęście przy złych intencjach. Akuna to nie jest biznes trwający od wakacji do wakacji, tylko na całe życie. Ludzie wyczuwają intencje. Będą widzieli, czy chcemy im „wcisnąć” Alveo, aby się szybko wzbogacić, czy chcemy zbudować więź i przekazać rzetelną informację. Moim zadaniem jest nauczyć dobrze tego, co oferuję i uświadomić, że proponuję dobry produkt, a przez niego zdrowie i możliwości finansowe. Abyśmy mogli uzyskać długofalowe rezultaty, musimy też sam nauczyć się postępować we właściwy sposób. A ten właściwy sposób może być tylko etyczny.

Budowanie relacji

Człowiek jest zwierzęciem stadnym i najlepiej uczy się i żyje w grupie. Do tego potrzebne jest nawiązywanie dobrych relacji. Bez nich przegramy i nie zaznamy szczęścia. Żaden egoista nie jest w stanie zbudować właściwych relacji. Musimy nauczyć się otwierać na drugiego człowieka i pamiętać o naturze ludzkiej. Jeśli nabędziemy umiejętności otwierania się, czerpania, zadawania pytań, dialogu, interesowania się drugim człowiekiem, to staniemy się szczęśliwsi, zyskamy uznanie i akceptację. Budowa dobrych relacji to jednak ciężka praca. Musimy na początku tego pragnąć, a później nauczyć się postępowania z ludźmi. Ważna jest praca nad sobą, aby dobrze komunikować się z innymi. Dobre relacje buduje się poprzez naukę i nabywane umiejętności. Jeśli człowiek jest dla mnie ważny, muszę wiedzieć, co jest dla niego ważne i komunikować się na bliskiej i bezpośredniej płaszczyźnie. Dwoje ludzi nadających na tych samych falach może zdobyć cały świat.

Zacząć od siebie

Wszystkie linie lotnicze ustaliły kiedyś, że na każdym fotelu w każdym samolocie przed pasażerem będzie widniał tekst: „W razie niebezpieczeństwa spadną maski tlenowe. Najpierw należy założyć maskę sobie, następnie dziecku”. To bardzo ważne. Jeśli sam mam siłę, mogę zaopiekować się innymi. Przecież nikt nie doprowadził kogoś dalej, niż sam doszedł. Dlatego wiem, że jeśli mam pomóc innym osiągnąć sukces, muszę zacząć od siebie, zgodnie z mądrą maksymą: „Najpiękniejszą mową jest sukces”. Ludzie uczą się poprzez naśladowanie i obserwacje, a ja obecnie uczę się, żeby mniej mówić, a więcej pokazywać. Jeśli ja będę w porządku, inni też będą w porządku. Np. jeśli ja piję Alveo, inni też będą pić. Jeśli ja pracuję nad sobą, to jest duża szansa, że i inni zaczną pracować nad sobą. Uczę się, że nie mogę zbyt wiele pomagać innym, nie mogę też zbyt wiele koncentrować się na drugim człowieku. On ma bowiem swoje życie. Ja mam jedynie wspierać, wskazywać narzędzia, pokazać i stworzyć właściwe środowisko. Tylko wtedy człowiek będzie czuł się wolny i dumny, z tego jak żyje i co robi.

Właściwy wybór, właściwy rezultat

Jeśli zdecydowałem się na pakiet wyborów numer 1, to może mnie on doprowadzić tylko do pakietu rezultatów nr 1. To proste, ale ludzie często nie są w stanie tego zrozumieć. Analogicznie – jeśli ktoś doszedł do pozycji Vice Presidenta, to trzeba zaznajomić się z jego pakietem wyborów, który doprowadził go do takiego efektu. Postępując w określony sposób, po

jakimś czasie dojdziemy tam, gdzie on, w wybranym przez nas tempie.

Suma wszystkich zachwyłów

Życie to nie jest ilość oddechów, ale ilość chwil, które zapierają dech w piersiach. Wiem, że realizowanie marzeń ma tę siłę. Kluczem do odnoszenia sukcesów jest pasja. Moją pasją jest Akuna, relacja z drugim człowiekiem, rekomendacja Alveo.

Przestać patrzeć, zacząć działać

Ludzie często wybierają dla siebie pozycję widza. Życie skłania ich do tego, bo nie wiedzą, że mają możliwości. To jednak można zmienić. Kiedy dociera do nas ktoś, kto nam uzmysłowi nasze możliwości, wychodzimy z pozycji obserwatora i możemy zacząć działać. Akuna zmienia, jest propozycją pracy w drużynie, odblokowuje nadzieje, pasje, marzenia. Dzięki Akunie człowiek staje się aktywny i kreatywny, z widza zmienia się w twórcę.

Pokusy i minusy

Nie wierzę, że coś z natury jest bardzo pozytywne lub bardzo negatywne. Wszystko zależy od naszego stosunku. W tradycyjnej pracy mamy nad sobą bat. Musimy chodzić do pracy, bo ktoś nad nami jest i nam nakazuje. W MLM nie mamy szefa, który nam nakazuje pracować. Sami musimy przejąć odpowiedzialność za swoje życie, swoją pracę. Mamy wolny wybór, ale trzeba zrozumieć, że to jest biznes, to jest praca, w którą należy się zaangażować. Liczy się także konsekwencja. Nie można być konsekwentnym raz na rok czy raz na miesiąc, tylko codziennie. Jeśli potraktujemy siebie i MLM poważnie, osiągnie-

my pozytywne rezultaty. Dla mnie ważne jest także, aby zamiast koncentrować się na pracy, skupić się na efektach, które chcemy osiągnąć. Patrzymy przez pryzmat rezultatów. Inaczej może nam się przydarzyć taka historyjka: Było czterech ludzi, którzy nazywali się Każdy, Ktoś, Ktokolwiek i Nikt. Mieli oni do wykonania ważne zadanie. Każdy był pewny, że Ktoś się do tego zabierze. Mógłby to zrobić Ktokolwiek, ale nie zrobił tego Nikt. Wtedy Ktoś wpadł w gniew, gdyż było to zadanie dla Każdego. Każdy pomyślał, że mógł to zrobić Ktoś i Nikt nie wiedział, że zadania nie wykonał Ktokolwiek. Na koniec Każdy oskarżał Kogokolwiek, natomiast Nikt nie dokonał tego, co mógłby zrobić Każdy. Co to oznacza? Że sukces w MLM polega na tym, aby robić właściwe rzeczy we właściwy sposób.

Kontynuacja

Zaczynając zadanie musimy widzieć jego koniec, a kończąc zdawać sobie sprawę z konieczności kontynuowania. Podczas jednego spotkania muszą już znać datę następnego. Działanie musi być ciągłe, a kontynuacja jest kluczem do budowania właściwych relacji, które z kolei budują ludzi.

Czas

Każdy człowiek ma idealne warunki do rozwoju i od niego zależy, czy to zauważy. Jeśli ktoś wymawia się brakiem czasu, to kłamie. Działanie nie jest kwestią posiadania czasu, tylko priorytetów. Jeśli ktoś nie chce działać, to oznacza, że nie potrafiliśmy mu we właściwy sposób przekazać możliwości, wizji, marzeń. Nikt mi nie wmówi, że nie ma czasu na wypicie na czczo dawki Alveo. Tak samo nikt mnie nie prze-

kona, że nie ma czasu na MLM. Trzeba uświadomić ludziom, że każdy ma idealnie perfekcyjne warunki do rozwoju.

■ Wysłuchała Katarzyna Piotrowska

fol. Katarzyna Piotrowska

Paweł Borecki

ma 44 lata, pochodzi z Warszawy i tam mieszka. Skończył Policealne Studium Fotografii, gdzie zdobył swój pierwszy zawód – fotografa. W tym samym czasie został absolwentem Policealnego Studium Handlu Zagranicznego z językiem francuskim. W czasie studiów na AWF dodatkowo ukończył Podyplomowe Studium Fotografii i Informacji Obrazowej na Uniwersytecie Warszawskim. Po studiach (od 1991 roku) pracował jako sprzedawca minilaboratoriów fotograficznych, był dyrektorem ds. marketingu (w firmie francuskiej), przedstawicielem handlowym, prowadził działalność gospodarczą (multiagencja). W Akunie – od końca maja 2004 roku. Obecnie – na pozycji Vice Presidenta. Ma pięćoosobową rodzinę. Żona, Małgorzata jest z wykształcenia mgr. inż. żywienia i gospodarstwa domowego. Zaangażowana w domu w wychowanie trójki dzieci: Ania – 18 lat (jej pasją są konie i jazda w stylu western), Jasiek – 16 lat (tancerz, wicemistrz Polski 2005–2006 w tańcach lątynoamerykańskich, 11 miejsce w Mistrzostwach Świata w Barcelonie), Marta – 8 lat (tata dla niej jest dzinnem spełniającym jej marzenia). Jego pasją to życie, budowanie dobrych relacji z ludźmi, współpraca w zespole wspianych ludzi, zorientowanych na rozwiązania, fotografia, codzienne czytanie, dialog, aktywność życiowa – ruch.

Akuna – biznes na lata

O możliwościach, jakie daje Akuna i o korzyściach finansowych mówi Marek Wawrzeńczyk, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

Akuna to biznes umożliwiający budowę kapitału rodzowego i zabezpieczający pieniądze rodziny na lata, pokolenia.

Tak rzeczywiście jest. Takich firm jest kilka na rynku od ponad 50 lat, co dowodzi, że nasza firma też może odnieść sukces i jest firmą przyszłościową. To, co robimy, czyli dziedzina, którą jest wellness, daje bardzo dobre prognozy. Jestem przekonany, że Akuna będzie wieść prym w tej kategorii. Budujemy firmę nie tylko dla siebie, ale też dla pokoleń.

Ważna w tym biznesie jest możliwość dziedziczenia, to znaczy, że to, co wypracujemy, będzie dziedziczone przez nasze dzieci, wnuki itd.

Co świadczy o tym, że jest to biznes na lata?

Wellness to trend, który ma przed sobą ogromną przyszłość. Coraz więcej środowisk naukowych mówi o tym, że sposób odżywiania ma ogromny wpływ na nasz stan zdrowia. Dużą rolę odgrywa suplementacja i zdrowa żywność. Świat idzie w tym kierunku. Coraz więcej

ludzi ma świadomość, że to, co jedzą, ma wpływ na ich stan zdrowia. Żywność dostępna w sklepach jest wysokoprzetworzona i zawiera konserwanty, co powoduje utratę wartości odżywczych. Potrzeba suplementacji, czyli uzupełnienie wartości odżywczych (witaminy, mikroelementy, makroelementy, pierwiastki śladowe, aminokwasy) staje się nieodzowne. Jest to wyzwanie dla wielu firm i wiele firm będzie działać w tej dziedzinie. Akuna jest jedną z najlepszych tego typu firm na świecie. Nasze produkty są w 100% naturalne, łatwe w przyjmowaniu (w płynie) i dla każdego (dla dzieci, dorosłych i osób starszych).

W tym biznesie możemy mieć i czas, i pieniądze, czego w dużej mierze nie gwarantują inne firmy.

Zagadnienie czasu i pieniędzy jest bardzo różnie rozumiane. Ten problem warto podzielić na kilka kategorii. Są różne sposoby na życie. Można mieć dużo czasu wolnego, co świadczyłoby o tym, iż nie zarabiamy wiele, gdyż nie poświęcamy temu czasu i energii. Są też osoby, które cierpią na chroniczny brak czasu, bardzo dużo pracują i mimo to narzekają, iż niekoniecznie niesie to za sobą odpowiednie zarobki (tego nie mogę zrozumieć, jak można bardzo dużo pracować i mało zarabiać). Istnieją również osoby, które bardzo dużo pracują, zarabiając ogromne pieniądze, ale nie mają czasu ich wydawać. Tu rodzi się problem: po co pieniądze, skoro nie ma się czasu na ich konsumpcję. Optymalnym wyjściem byłoby mieć i czas, i pieniądze. Tak naprawdę nie znam innego biznesu poza naszym, gdzie tak dokładnie jest. Owszem, nie będę ukrywał, że pierwsze 4 lata pracowałem intensywnie.

Istnieje powszechny mýt, że wystarczy się tylko zapisać i nic nie robić.

To nieprawda. Wiem z doświadczenia, że najtrudniej jest wystartować i rozpocząć działalność. To jest tak, jak ze statkiem. Najwięcej energii potrzebuje, gdy rusza z miejsca. Potem płynie siłą rozpędu. Dlatego też tak trudno wielu ludziom pojąć filozofię tego biznesu. Na początku pracowałem po 16–18 godzin na dobę, co brzmi niesamowicie, ale tak było. Po roku zaczęło to przynosić



Danuta i Marek Wawrzeńczyk z córką i zięciem

odpowiednie rezultaty. Teraz po 4 latach sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Nie muszę już tak intensywnie pracować. Swój czas dzielę między spotkania i edukację swoich menedżerów. Często jeżdżę na wczasy. Mogę sobie pozwolić na wyjazd kilka razy w roku bez zmartwień o swoje zarobki. Jeżeli zrozumiemy, czym jest network marketing i jesteśmy na to przygotowani, że pierwsze lata będziemy dużo pracować, to spełnią się nasze oczekiwania, a nasze zaangażowanie będzie mogło być mniejsze przy coraz większych zarobkach. Jestem aktywny zawodowo ponad 20 lat. Wreszcie mam i pieniądze, i czas, żeby je wydawać.

Często ludzie pracujący na etatach nie potrafią zrozumieć mechanizmów działania biznesu Akuny. Są przyzwyczajeni, iż pieniądze dostają tylko raz za wykonaną pracę, tutaj jest inaczej?

Rzeczywiście jest inaczej. Jeżeli pozyskam dla firmy konsumenta i on pozyska kolejnego konsumenta to ilość zakupionych preparatów idzie na moje konto. Akuna wypłaca prowizję w zależności od obrotu. To znaczy, że firma zapłaci prowizję z każdego preparatu zakupionego przez naszych konsumentów. Tak długo, jak klienci będą kupować nasze preparaty, tak długo my będziemy dostawać prowizję. To zrozumienie, na czym polega nasza działalność, jest bardzo ważne. Często ludzie twierdzą, że nie będą „biegać z butelkami”, bo to jest poniżej ich godności. W ten sposób pokazują, że nie do końca zrozumieli, na czym polega ten biznes. To nie jest sprzedaż bezpośrednia. Firma wynagradza ludzi za to, że przekazali innym informacje o możliwościach, jakie daje Akuna, wiedzę na temat preparatu oraz znajomość

finansów, jakie zapewnią firma, tworząc grupę konsumentką. Większość firm na marketing wydaje gigantyczne pieniądze, a nasza, zamiast płacić za reklamę i globalne zaistnienie, wybrała nagradzanie osób, które przekazują wiedzę o preparatach Akuny. Ideą Akuny jest to, aby jak najwięcej ludzi na świecie kupowało nasze produkty bezpośrednio w firmie w cenach hurtowych.

Nie ma pojęcia emerytury?

Nie ma w tym biznesie wieku, w którym przechodzi się na emeryturę. Firma przez cały czas płaci mi te same pieniądze tak długo, jak ja i moja rodzina będziemy żyć. Problem stałej pracy polega na tym, że osoba, która przez całe życie była czynna zawodowo, w momencie przejścia na emeryturę będzie otrzymywać mniej pieniędzy. A wydatki mogą być większe (lekarstwa, opieka medyczna). Ponadto spotyka nas dziś zjawisko niżu demograficznego, który powoduje, że będziemy musieli utrzymywać coraz więcej emerytów. Praktycznie mógłbym już przejść na przysłowiową emeryturę i przestać robić cokolwiek, a moje dochody nie będą mniejsze. Jest pewna pani w mojej strukturze, która ma około 80 lat i jest nadal aktywna. To jest piękne. Każdy pracuje, ile chce, niezależnie od wieku. Dzięki temu czujemy się potrzebni cały czas. Tu nie ma stresów, jak w klasycznej pracy, gdzie często nasi szefowie reprezentują inne poglądy i stanowiska niż my. Tutaj my dobieramy naszych partnerów do pracy. Mamy nienormowany czas pracy, tak więc to my jesteśmy panami naszego czasu.

Jednym słowem, jest to biznes wolnych ludzi.

To prawda. Na początku musimy się zaangażować, aby

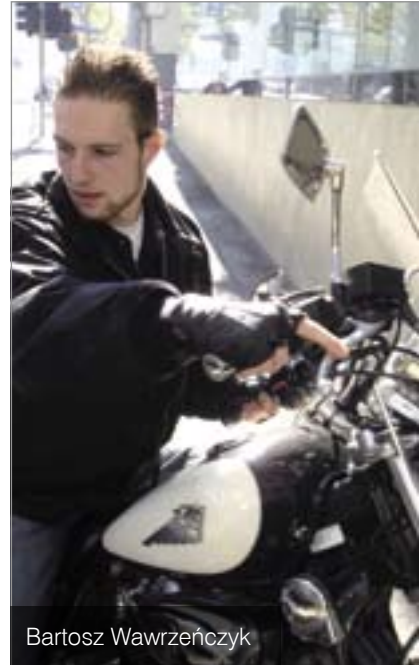
stworzyć rynek konsumenta. Stworzona przez nas struktura konsumuje produkty naszej firmy, a my uzyskujemy pasywny dochód. To jest zajęcie dla ludzi kochających wolność, zarazem chcących mieć w przyszłości czas i pieniądze.

Dlaczego tak wielu ludzi nie rozumie tego biznesu, myśląc, że tylko praca na etacie daje poczucie stabilności?

W dobie postępu technologicznego coraz częściej maszyny zastępują człowieka. Jest to bardzo niepokojące, bowiem miejsc pracy będzie coraz mniej. Klasyczne miejsca pracy, jak do tej pory, dawały ludziom poczucie stabilności. Jedno jest pewne, że ludzie boją się tego, czego nie znają, nowości, dlatego też często trudno im zrozumieć nowe zasady biznesu. Tutaj najważniejsza jest opieka sponsora, osoby, która ma nam pomóc w zdobyciu wystarczającej wiedzy o Akunie. Żyliśmy w systemie, który od wielu lat wpajał pewne schematy, które budowały naszą mentalność, dlatego też tak trudno zmienić nastawienie i zacząć żyć inaczej. Dziś czasy uległy zmianie. Trzeba być elastycznym. Mam kolegów, którzy ze względu na zmieniającą się koniunkturę nie mogą się odnaleźć zawodowo i tu rodzi się problem. Często boimy się zmian i wolimy wybrać życie skromniejsze, niż ryzyko, które może przynieść nam naprawdę duże korzyści. Praca na etacie, według mnie, jest właśnie niestabilna i nie daje tak długotrwałego zabezpieczenia finansowego.

Co się zmieniło w Pana życiu, od kiedy współpracuje Pan z Akuną?

W marcu kupiliśmy kolejną posiadłość w przepięknym



Bartosz Wawrzeńczyk

miejscu pod Warszawą. Jest to zabytek z 1936 roku. Dom, w którym obecnie mieszkamy, podarowaliśmy córce i zięciowi w prezencie ślubnym. Córka Lidia kończy w czerwcu studia doktoranckie. Syn Bartosz studiuje w Australii. Jego pasją są motory. Właśnie dlatego wybrał studia w Melbourne, żeby móc jeździć swoją yamahą przez cały rok. Cieszę się z tego, że mogę pomóc moim dzieciom i rodzinie. Dzięki Akunie realizujemy swoje marzenia. Mamy wreszcie czas zadbać o siebie, o nasze zdrowie. Razem z żoną Danusią regularnie uprawiamy sport. Ja chodzę na siłownię i gram w tenisa. Żona ćwiczy jogę. Dwa, trzy razy w tygodniu uprawiamy jogging. Mamy czas na naukę języków obcych. Regularnie też poddajemy się masażom. Zdrowo się odżywiamy. Wkrótce zostaniemy dziadkami.

■ Rozmawiała
Lucyna Jagoda

fol. Katarzyna Piotrowska
+ archiwum prywatne

Uczyć, nie pouczać

Czy moglibyście naszym Czytelnikom powiedzieć kilka słów o sobie?

Mirek: Mam 41 lat i jestem od urodzenia mieszkańcem Pawłowic na Śląsku. Medycynę ukończyłem w Śląskiej Akademii Medycznej w 1991 roku. Tuż po studiach zacząłem pracować w Szpitalu Wojewódzkim w Jastrzębiu, gdzie do dzisiaj pracuję na oddziale chirurgii ogólnej, z której zdobyłem specjalizację. Krótco przed studiami pracowałem przez 10 miesięcy w szpitalu, to pomogło mi upewnić się, że wybrałem właściwy zawód. Byłem sanitariuszem na intensywnej terapii, a więc na dość ciężkim oddziale. Zaczynałem od mycia podłóg, jednocześnie wiele się nauczyłem, bo personel pielęgniarski pozwalał mi wykonywać niektóre czynności medyczne.

W tak młodym wieku znalazłeś się na tak trudnym oddziale, czy to nie był dla Ciebie szok?

Mirek: To był ogromny szok, tam po raz pierwszy zetknąłem się bezpośrednio ze śmiercią. Dla osiemnastolatka to nie lada wyzwanie. Nigdy wcześniej nie miałem styczności z medycyną, więc wszystkie rzeczy, które tam poznawałem, były dla mnie nowe.

Czy coś się zmieniło w Tobie przez te dziesięć miesięcy?

Mirek: Na pewno powoli zacząłem czuć, co to jest odpowiedzialność za pacjenta.

Dostałem pewną „działkę” do wykonania i starałem się to zrobić jak najlepiej. Wcześniej aż takich wyzwań nie miałem.

Bywało ciężko na tym oddziale?

Mirek: Oczywiście, to wiązało się z pracą na zmiany, nieprzespanymi nocami. Nigdy nie pracowałem w takim trybie. Po nocnym dyżurze byłem tak skonany, że często przesyțiałem w autobusie swój przystanek. Kiedy się wdrożyłem, było coraz lepiej.

Co zdecydowało o tym, że chciałeś zostać lekarzem?

Mirek: Chyba właśnie ta praktyka, bo przed liceum myślałem o medycynie, ale np. o stomatologii. W liceum zainteresowania się zmieniły, ale nie miałem pewności, czy dokonałem właściwego wyboru, bo jestem w rodzinie pierwszym medykiem, więc nie mogłem wcześniej poznać blasków i cieni tego zawodu od podszewki. Praktyka pomogła mi podjąć ostateczną decyzję.

A dlaczego człowiek chce zostać lekarzem?

Mirek: To wynika z natury człowieka. Jeżeli ktoś lubi kontakt z ludźmi, a przede wszystkim lubi im pomagać i czerpie z tego przyjemność, to jest to praca dla niego.

Ewa: Jestem z tego samego rocznika, co mój mąż. Kończyliśmy to samo liceum w tej samej klasie.

Zdawałam na medycynę, ale nie udało mi się dostać, więc skończyłam dwu i pół letnią szkołę położnych. Po szkole był we mnie jeszcze głód wiedzy, więc zaczęłam studiować biologię. W tym czasie jednocześnie pracowałam jako położna przez 1,5 roku w szpitalu w Janowie, na porodówce i na oddziale ginekologicznym. W tej chwili pracuję jako nauczyciel biologii, jestem wicedyrektorem gimnazjum.

Co zdecydowało o tym, że nie zostałaś położną, a wybrałaś zawód nauczyciela?

Ewa: Właściwie u mnie było podobnie jak u Mirka. Musiałam doświadczyć tego sama, by zrozumieć, że to nie jest praca dla mnie. Fascynowała mnie anatomia człowieka, chciałam się rozwijać. Do dzisiaj wiem, że moi uczniowie dobrze znają anatomię człowieka, bo uczyłam ich tego, co lubię, co jest we mnie. Jeśli człowiek opanuje największą umiejętność potrzebną w tym zawodzie – nie pouczając ucznia, ale go nauczając, to rzeczywiście może zobaczyć efekt swojej pracy. Wówczas praca daje przyjemność i można mówić, że się osiągnęło w niej sukces.

A na czym w Twoim pojęciu polega różnica między pouczaniem a nauczaniem?

Ewa: Pouczanie polega na tym, że dajemy uczniowi do

zrozumienia, że jesteśmy mądrzejsi od niego. Grozimy mu palcem, każemy mu coś robić, a on ma nas słuchać, wypełniać nasze polecenia i chłonać wiedzę. Kiedy uczeń przy okazji dyskusji, ćwiczeń, doświadczeń, opanowuje pewne umiejętności, możemy mówić o nauczaniu. Uczeń wówczas nie czuje, że jest zdominowany przewagą intelektualną nauczyciela.

Czy tę umiejętność posiadałaś od razu, czy doszłaś do tego na podstawie własnych doświadczeń?

Ewa: Trudno to określić. Z pewnością z czasem zyskałam większą świadomość efektywności swojej pracy. Ciągła analiza osiągnięć uczniów pokazywała mi, że uzyskuję lepsze efekty, uczniom łatwiej przychodzi nauka, co daje korzyść obu stronom. Wydaje mi się, że człowiek tej umiejętności uczy się przez całe życie, nawet będąc zawodowym nauczycielem. Czasami żartujemy z mężem, że nauczyciel i lekarz mogą mieć niebezpieczny „syndrom Boga” – mają prawo decydować o ważnych sprawach. Tego należy się wystrzegać, utrzymywać kontrolę nad decyzjami dotyczącymi drugiego człowieka, żeby nie przekroczyć pewnych granic. W pracy z uczniem trzeba być również czujnym, by nie popaść w drugą skrajność i nie wejść w układ koleżeński. Można mieć bardzo dobry kontakt z nim, ale

uczeń musi wiedzieć, gdzie są granice. To jest relacja, którą osiąga się po pewnym czasie, metodą prób i błędów.

Inaczej ponoć nie można nauczyć się chodzić. A skoro mowa o chodzeniu, to porozmawiajmy o Waszych dzieciach...

Mirek: Mamy dwóch synów: 15-letniego Piotra i 16-latkę Pawła. Urodzili się obaj w czasie studiów, pierwszy w czasie mojego piątego roku, młodszy urodził się już po moich studiach, ale jeszcze w czasie studiów Ewy. Obydwaliby w gimnazjum,

Jesteście bardzo zajętymi ludźmi, pracujecie jeszcze w Akunie?

Mirek: Alveo polecił nam znajomy, Zbyszek Białous, który jest naszym sponsorem. Polecił je nam ze względów zdrowotnych, jednocześnie bardzo rzetelnie przedstawiając program marketingowy. Zaczęliśmy pić preparat, więc poleciliśmy go znajomym, w dobrej wierze, „na zdrowie”. Dość szybko osiągnąłem pozycję Lidera, tuż po mnie Ewa. Po pewnym czasie widząc efekty zdrowotne u chłopaków i u ludzi, poleciliśmy preparat, postanowiliśmy przemysleć kwestię współpra-



O planowaniu czasu, możliwościach finansowych, jakie daje Akuna i satysfakcji, jaką daje praca zawodowa mówią Ewa i Mirosław Łyszczarzowie, w Akunie na pozycji Dyrektorów Sieci Regionalnej

świetnie się uczą, jesteście z nich bardzo dumni. Są całkowicie różni, ale doskonale się ze sobą komunikują, czasem burzliwie.

Ewa: W obu udało nam się zaszczepić zamyślenie do wiedzy biologicznej. Mają osiągnięcia w tej dziedzinie. Pewnie wpływ miały na to książki, jakie są w naszym domu, tematy naszych rozmów.

Jak Akuna pojawiła się w Waszym życiu?

Mirek: Na ten temat dość szeroko opowiedzieliśmy w wywiadzie, który ukazał się w Wydaniu Specjalnym nr 4. Przypomnę tylko, że sięgnęliśmy po Alveo ze względów zdrowotnych. Nasi chłopcy od wielu lat cierpieli na alergię. Od momentu, kiedy poznaliśmy Alveo, mogliśmy stopniowo zrezygnować z leków.

cy z Akuną. Uznaliśmy, że to dobry moment.

Czy od razu entuzjastycznie przyjęłaś Alveo?

Mirek: Entuzjazmu we mnie wówczas wcale nie było. Chociaż byłem sceptykiem, chciałem przekonać się o skuteczności preparatu. Miałem wątpliwości, przecież jestem medykiem, a moja specjalizacja w ogóle nie skłania się ku medycynie naturalnej. Zaczęliśmy pracować z Alveo, opierając się na ogromnym entuzjazmie, który wynikał z konkretnych efektów zdrowotnych. W miarę upływu czasu entuzjazm nieco osłabł, ponieważ nie był poparty wiedzą. Dziś wiem, że w momencie, kiedy ma się tak ogromny zapał do pracy, trzeba też starać się zdobywać jak najwięcej wiedzy na temat marketingu, Akuny, Alveo itd. Kiedy nie mamy doświadczeń w pracy

MLM, entuzjazm musi z czasem być poparty wiedzą i doświadczeniem innych. W przeciwnym wypadku pojawiają się niepowodzenia i trudności. U nas tak właśnie było, ale na szczęście szybko wyszliśmy z impasu dzięki górnej linii sponsorskiej. Tutaj duże podziękowania dla Lili i Janusza Gabryńskich.

Ewa: W tym czasie oprócz prac etatowych prowadziliśmy w spółce jeszcze firmę handlową. To kosztowało nas zbyt dużo czasu, nerwów, a dawało niewielkie efekty finansowe.

Mirek: Ta działalność tak nas zaczęła pochłaniać, że przestaliśmy mieć na cokolwiek czas. W moim przypadku było to nawet kosztem rozwijania się w moim zawodzie. Dostrzegłem takie niebezpieczeństwo, że zaniedbuję pracę, którą najbardziej lubię.

Akuna pozwoliła zastanowić się nad swoim życiem i nad zmianami, których nie da się uniknąć. Uznaliśmy, że czas zrezygnować z działalności gospodarczej i zajmując się naszą pracą zawodową, dalej rozwijać się w Akunie. Kochamy naszą pracę, ona jest naszą pasją, tylko żałujemy, że w ślad za tym nie idzie satysfakcja finansowa. Praca na etacie nie daje stabilizacji finansowej.

Jak wyglądał Wasz dzień pracy, zanim zaczęliście działać w Akunie?

Ewa: Od planowania czasu w naszym domu jestem ja, pewnie dlatego, że mam doświadczenie w planowaniu jako wicedyrektor szkoły. Dzięki dobremu planowi można zaoszczędzić nawet 40% czasu. W naszym domu jest magiczny mały kalendarzyk, który jest bazą planowa-

nia. Wpisujemy tam Mirka dyżury, dni operacyjne, moje konferencje, zebrania z rodzicami i to wszystko musi grać z całą resztą. Tak ustawiliśmy naszą pracę, że możemy pogodzić obowiązki z życiem domowym, ale wymaga to samodyscypliny. Najfajniejsze jest dla nas to, że mimo dużej aktywności zawodowej możemy decydować np. o tygodniowym urlopie, którego sami sobie udzielamy – mam oczywiście na myśli Akunę.

Mirek: Przed Akuną miałem praktycznie całkowicie zarezerwowany czas i żałowałem, że doba ma tylko 24 godziny. Wychodziłem rano, wracałem wieczorem z małą przerwą na posiłek. Po szpitalu szedłem do kolejnego gabinetu lub do NZOZ-u, gdzie robiłem zabiegi. Gdy pojawiła się Akuna, zacząłem redukować dodatkowe popołu-

dniowe zajęcia, które tak bardzo mnie absorbowały. Na początku robiłem to stopniowo i powoli ten czas zaczęliśmy wypełniać Akuną, a w tej chwili popołudnia, wieczory i wolne dni zajmuje nam Akuna.

Co Was skłoniło do podjęcia takiej decyzji?

Mirek: Przede wszystkim zaczęliśmy być dysponentami własnego czasu, w pełni odpowiadaliśmy za siebie. Kiedy widzieliśmy, że jesteśmy zmęczeni – zdecydowaliśmy, że wyłączamy się na dwa dni. Wcześniej nie mieliśmy takiej możliwości ze względu na to, że praca na etacie absorbowała nas do południa, po południu była firma, wolnego czasu nie było w ogóle, a efekty były mierne. Latem nie można było sobie pozwolić na dłuższe wakacje. Po odpoczynku wracaliśmy w taki wir pracy,

że szybko zapominaliśmy o tym krótkim urlopie.

I jak Wam się teraz dysponuje życiem?

Mirek: Tempo naszego życia nie zmieniło się. Jest praca rano, potem obiad i praca po południu z Akuną. W moim przypadku jest to inny, odmienny charakter pracy. Przedtem medycyna zajmowała cały mój dzień, no i oczywiście nocne dyżury, wynagrodzenie było mierne. Taki tryb życia może prowadzić do tzw. wypalenia zawodowego. Obecnie mam odmianę w ciągu dnia, problem wypalenia nie istnieje. Trzeba podkreślić, że w Akunie, jeśli ktoś ułoży sobie plan i go konsekwentnie realizuje, to widzi znaczne efekty finansowe.

Wielu ludzi rezygnuje z innych zajęć i całkowicie zajmuje się Akuną. Wy

wybraliście inną drogę. Jak udaje się Wam pogodzić pracę zawodową z Akuną. Jaka jest na to recepta?

Mirek: Spotykamy się w pracy z osobami, które piją Alveo, ale mówią, że nie mają czasu zająć się pracą w Akunie. Dwa lata temu, przed rozpoczęciem pracy, mogłem powiedzieć tak samo.

To jest kwestia planowania i priorytetów. Poza tym niebagatelną rzeczą jest nasz tandem rodzinny. Tylko dlatego, że pracujemy wspólnie i mamy do tego pozytywne nastawienie, jest nam łatwiej. Pracując w szpitalu i w gabinetach, starałem się utrzymywać pewien pułap, który trudno było przekroczyć. Inaczej jest w Akunie – po sześciu miesiącach pracy byłem w stanie osiągnąć trzykrotną pensję, nie licząc układu rodzinnego. Jeżeli



doliczymy do tego pracę we dwoje – efekty są podwojone. Jeśli ktoś na samym początku założy, że nie ma czasu – nie znajdzie go.

Ile organizujecie spotkań tygodniowo?

Mirek: Są tygodnie, w których odbywamy 12 spotkań, a są tygodnie, w których są 3–4 spotkania. Z klientami spotykamy się osobno, ale podczas spotkań szkoleniowych lubimy pracować razem, ponieważ bardzo dobrze się uzupełniamy.

Ewa: Jak już wspomnieliśmy, z produktem zapoznał nas Zbyszek Białous, natomiast „drugą odsłonę” zrobił Janusz Gabryniowski, który pokazał nam stronę marketingową tego biznesu, no i przede wszystkim zaintrygował nas właśnie kwestią biznesową. Do dzisiaj i mam nadzieję nadal, na Gabryniowskich można liczyć, a to jest w tym biznesie bardzo ważne.

Jak praca w Akunie wpłynęła na Wasze relacje rodzinne. Czy w związku z tym, że macie teraz wspólny cel i wspólny obszar realizacji zawodowej, czy to Was zbliża jako partnerów życiowych. Jak możecie porównać relacje z ludźmi i między Wami w klasycznym biznesie i w Akunie?

Ewa: Decyzję o pracy w Akunie podjęliśmy wspólnie z dziećmi. Rozmawialiśmy z nimi o podziale obowiązków domowych i możliwościach, które ta praca otwiera. Chłopcy zaakceptowali to i wprowadzili nawet nową nomenklaturę związaną z pracą w firmie, jak np. auto – akuniątko, człowiek, który z nami pracuje – akuniak. Jest to trochę żartobliwe,

ale pokazuje, jak bardzo Akuna sympatycznie zakorzeniła się w naszym życiu.

Mirek: Nawet czasami mamy przygotowaną kolację, gdy przyjeżdżamy ze spotkania. Chłopcy specjalizują się we włoskiej kuchni. Jeżeli chodzi o porównanie pracy na etacie z Akuną – mogę przyznać się, że gdybym nie wybrał zawodu chirurga i nie realizował się w nim, całkowicie poświęciłbym się pracy w Akunie.

Czy czujecie konkurencję w pracy zawodowej? Bo w Akunie możemy swobodnie dzielić się wiedzą, wzajemnie się wspierać i to nie dlatego, że jesteście altruistami, ale taka jest konstrukcja tego biznesu.

Mirek: To prawda. W tradycyjnej pracy jednak konkurencja jest. I chociaż jesteśmy kolegami, istnieje między nami pewne współzawodnictwo.

Ewa: W pracy wicedyrektora to mocno odczuwam. Mimo że z nauczycielami mamy stosunki bardzo partnerskie, to jednak zdarzają się sytuacje, kiedy ktoś musi czekać na moją decyzję, ktoś jest od niej zależny. Zdarzyło mi się, że szkoląc osoby, które z nami pracują w Akunie, podkreślałam: „Nie jestem twoją szefową”. Inni w nas mogą wiedzieć lidera, ale nigdy szefa.

W szkole jesteś szefową, a w Akunie nią nie jesteś. W jakiej roli czujesz się bardziej komfortowo?

Ewa: Jednak w Akunie. Tutaj decyzje podejmowane są często wspólnie i odpowiedzialność za nie rozkłada się na decydujących.

W Akunie odnajdujecie się też jako szkoleniow-

cy. Wasza rola polega na przekazywaniu wiedzy.

Czego sami się uczycie i jaką wiedzę przekazujecie innym (nie mówię o wiedzy o produkcji)?

Ewa: Wiedza o produkcie jest prosta, można ją przyswoić bardzo szybko. Uczyc się musimy przede wszystkim budowania relacji międzyludzkich, ponieważ nie każdy to ma we krwi. Nie każdy potrafi dobrze komunikować się, wiele osób ma opory i nie potrafi odezwać się w większym gronie. Bardzo ważne jest też nauczanie się panowania nad swoją wolnością. Na początku, gdy ktoś „dotknie” tego biznesu, to wydaje mu się, że jest to sposób na osiągnięcie szybkiego sukcesu. Dopiero kiedy zaczyna wchodzić po schodkach do góry, widzi, jaka to jest trudność – nauczyć się trzeba, jak wchodzić na te stopnie, jak pracować z innymi ludźmi, jak zapraszać ich do biznesu.

Mirek: Bardzo ważne jest to, żeby umieć przejąć odpowiedzialność za ludzi, którym proponujesz uczestnictwo w tym biznesie i chcesz z nimi pracować, a także za swoje działania. Bo w życiu tak jest, że jak ktoś idzie do przodu, to wszyscy się podpisują pod jego sukcesem, natomiast jak coś się nie udaje, to wszyscy się wycofują i wskazują osobę winną. A w Akunie, w przypadkach niepowodzeń, powinno się najbardziej winić siebie. Przyznanie się do błędów i naprawianie ich też szkoli ludzi.

Czego się nauczyliście w Akunie przez dwa lata pracy, co się zmieniło w Waszym postrzeganiu świata?

Mirek: Cały czas czujemy niedosyt, uważamy, że jesz-

cze dużo przed nami do zrobienia. Mamy świadomość naszych możliwości i niedoskonałości. Nauczyłem się rozmawiać przez telefon. Dla mnie rozmowa telefoniczna trwająca dłużej niż 45 sekund była męcząca. W tej chwili potrafię rozmawiać przez telefon, a nawet umiem zaprosić na spotkanie telefonicznie. Poza tym przełamalem barierę mówienia do szerszego audytorium. Staram się opanować umiejętność mówienia, ale na początku brakowało mi tego narzędzia zwanego językiem. Ewa nie miała takich problemów, jest świetnym mówcą, ze względu na wykonywany zawód, jak również predyspozycje. U mnie to była i jest duża praca nad sobą.

Ewa: Dzięki Akunie lepiej zrozumiałam, na czym polega suplementacja. Nigdy wcześniej aż tak dokładnie nie zgłębiałam tego tematu. Ucząc się marketingu wielopoziomowego, zaczęłam też inaczej postrzegać finansowanie siebie. Zaczęłam zauważać, że można mieć wpływ na swoje finanse i że można nimi zarządzać, a nie tylko wydawać pieniądze.

Mirek: U mnie również zmieniła się kwestia podejścia do suplementacji. Dostrzegam większą rolę profilaktyki i zdrowego trybu życia. Staram się poznać większość preparatów, żeby móc udzielić pełnej informacji. Zmieniło się moje podejście do leczenia – tłumaczę pacjentom, że trzeba zacząć leczyć przyczynę, a nie tylko objawy choroby. Sugeruję też, by podejmowali próbę zdrowszego trybu życia.

■ Rozmawiała
Beata Nowacka

fot. Katarzyna Piotrowska



**Nie wiek jest
ważny...**

Grzegorz Kamiński

urodził się 25 marca 1978 roku w Cieszynie. Z wykształcenia jest ekonomistą i nauczycielem wychowania muzycznego. Swoje pierwsze kroki zawodowe stawiał na scenie muzycznej w wieku 17 lat. Grał na imprezach okolicznościowych, założył własny zespół, potem miał kilka zespołów i prowadził agencję, która oprócz muzyki zapewniała usługi foto, video, jak również gastronomię – słowem kompleksową obsługę imprez. Równocześnie próbował swoich sił w handlu detalicznym – sprzedawał komputery. W wieku 23 lat stwierdził, że nie nadaje się do klasycznego biznesu i rozpoczął pracę w branży finansowo-ubezpieczeniowej. Do końca stycznia 2005 roku prowadził biuro doradztwa finansowego.

W styczniu 2005 roku rozpoczął współpracę z Akuną, a już w czerwcu 2006 odebrał nominację na pozycję Vice Presidenta. Dzięki Akunie jest wolnym człowiekiem. Ma czas dla najbliższych, żony Beaty i 2-letniego syna Krzysia oraz dla swoich pasji: windsurfingu, samodoskonalenia i muzyki. Jak sam mówi – przestał grać, aby zacząć grać. Dwa, trzy koncerty w roku, dla przyjemności, dla siebie. Ponieważ drzemie w nim dusza artystyczna, twierdzi, że branża muzyczna jeszcze o nim usłyszy, ale realizacją marzeń związanych z muzyką zajmie się na emeryturze, czyli już niedługo, bo za 5 lat!!! Akuna to dla niego jest Wolność!!! – o takim życiu zawsze marzył.

Rozmowa
z Grzegorzem
Kamińskim, w Akunie
na pozycji Vice
Presidenta

Jesteś artystą, prowadziłeś firmę, masz szerokie doświadczenia zawodowe, mimo iż masz dopiero 29 lat. Spotkałam się z taką opinią, że w Akunie najlepiej pracuje się z ludźmi podobnymi do siebie pod względem wieku, doświadczenia i pasji. Ty zaprzeczasz tej teorii, bo zbudowałeś swoją strukturę, pracując z ludźmi bardzo młodymi i z osobami w wieku twoich rodziców. Jak udało Ci się to osiągnąć?

Przed wszystkim musiałem uwierzyć w siebie, we własne siły. Bo na początku też myślałem, że nie mam tu szans na sukces, właśnie ze względu na mój wiek. Widziałem, że Alveo to dobry produkt, ale nie chciałem pracować w Akunie, ponieważ moja wiedza na temat MLM była znikoma. Pamiętam, że gdy podpisałem umowę, Teodor Małek i Marek Wawrzeńczyk podali mi rękę, a ja pomyślałem wtedy, że bardzo się różniemy. Oni są po czterdziestce, są ludźmi sukcesu, biznesmenami, dużo zarabiają, mają świetne kontakty, a ja? Ja mam 26 lat i kolegów studentów, którzy dopiero skończyli studia, zaczynają pracę na etacie, ledwie starcza im na życie. Jak mam im zaproponować Alveo i współpracę z Akuną? Sądziłem, że nie dam sobie rady. Byłem zaskoczony, kiedy po kilku pierwszych spotkaniach, okazało się, że znajomi ufają mi i darzą mnie szacunkiem.

Twoi współpracownicy są z różnych przestrzeni życiowych, zawodowych i wiekowych. W jaki sposób udało Ci się zbudować tak różnorodną strukturę?

Planując spotkanie, nie myślałem o tym, czy ktoś jest ode mnie starszy, czy młodszy, ani czym się zajmuje. Wiedziałem, że muszę robić swoje. Dla moich znajomych miałem znakomity produkt, propozycję osiągnięcia stabilizacji finansowej i pomoc sponsora. To silne atuty. Przyznaję, zastanawiałem się, jak zareagują. Myślałem: dla młodych osób profilaktyka zdrowotna i zabezpieczenie przyszłości to odległe pojęcia. Życie pokazało, że się myliłem.

A Kuba Ledwoń i Kasia Skop?

Oni są ode mnie starsi, przeczytali kilkadziesiąt książek więcej, od wielu lat prowadzą swoje firmy, mają duże doświadczenie w biznesie. Co ja mogłem im powiedzieć o możliwościach finansowych...

Jak pozyskałeś ich do współpracy?

Jako młody człowiek nie miałem u nich autorytetu. Musiałem ten autorytet zbudować. Najlepszym sposobem było osiągnięcie sukcesu w Akunie, czyli systematyczna i konsekwentna praca. To zajęło sporo czasu, ale udowodniłem, że jestem osobą, za którą warto pójść. Pokazałem, że można być dobrym menedżerem nawet w bardzo młodym wieku.

Pracujesz z młodymi artystami i doświadczonymi biznesmenami. Czy z każdym pracuje się tak samo?

Nie da się pracować z każdym identycznie, bo każdy jest inny, ma inne doświadczenia, nawyki, inny potencjał i oczekiwania. Oczywiście

baza w pracy jest taka sama, bo mamy jeden produkt i plan marketingowy, a przede wszystkim cel: wolność, zdrowie, czas i stabilizację finansową. Różnice dotyczą sposobu komunikacji. Ja, ucząc się komunikacji z ludźmi, popełniłem mnóstwo błędów. Bardzo chciałem z każdym się porozumieć, ale to nie zawsze się udawało, chociażby dlatego, że trudniej mi było zrozumieć kobietę niż mężczyznę. Dzisiaj jestem dumny z tych wszystkich błędów, bo dzięki nim wykształciłem w sobie dużą elastyczność i umiejętność dopasowania się do mojego rozmówcy. Ta chęć kształtowania swojej osobowości sprawiła, że dziś mam przyjaciół dużo młodszych, jak Piotr Raszka, i sporo starszych ode mnie, jak Zdzisław Kania.

Twoich współpracowników dzieli wiek i doświadczenia zawodowe, a jednak wasza współpraca owocuje świetnymi efektami.

Bo tu chodzi o cechy charakteru człowieka, a nie o to, kim on jest, ile ma lat i gdzie pracuje. Chodzi o to, aby pracować z ludźmi, którzy są otwarci, mają plany, marzenia i pasję. Z ludźmi, którym wystarczy tylko impuls, aby przejęli inicjatywę. Takich ludzi nie da się stworzyć czy wykształcić. Oni po prostu są, a my musimy do nich dotrzeć. To tak jak z szukaniem złota. Jeśli w jakimś miejscu nie znaleźliśmy żyły złota, musimy szukać dalej. Nie poddawać się, tylko szukać i szukać dalej, aż w końcu znajdziemy nasz skarb. Tacy ludzie, prawdziwi liderzy są właśnie jak skarb, który musimy odnaleźć. A nie ma innej metody niż cały czas szukać.

■ Rozmawiała
Katarzyna Mazur

fot. Katarzyna Piotrowska

Sukces na każdym kroku

Katarzyna i Bogusław Skop z Tarnowskich Gór pobrali się 21 lat temu.

Są wyjątkowo zgodną i szczęśliwą parą. Doskonale się uzupełniają.

Katarzyna jest żywiołem, energią, która napędza do działania i podejmuje nowe wyzwania. Bogusław jest oazą spokoju, zajmuje się sprawami organizacyjnymi, dopilnowuje szczegółów. Kasia ma dar do kontaktów z ludźmi, Bogusław świetnie porusza się w świecie liczb. Jak mówią o sobie, wszystko, czego się dotkną, udaje się.

Katarzyna ma 41 lat, Bogusław 45. Dwadzieścia lat temu, po narodzinach córki, podjęli decyzję o rozpoczęciu własnej działalności. Zrezygnowali z pracy na etacie, po pierwsze dlatego, że z trudem wzięli koniec z końcem, a po drugie chcieli mieć czas dla dziecka. Przez dwa lata Bogusław pracował jako taksówkarz. Gdy urodził im się syn, postanowił zmienić branżę. Został strażnikiem. Kasia poświęciła się dzieciom. Chciała, aby miały szczęśliwe dzieciństwo. Aby zapamiętały bajki, wspólne śpiewanie i domowe przedszkole. Aby dobrze się uczyły i były samodzielne. Trud, jaki wtedy włożyła w wychowanie dzieci, do dziś procentuje. Karolina odnosi sukcesy na studiach, studiuje jednocześnie dwa kierunki, a Szymon rozwija swoje sportowe umiejętności

w ośrodku sportowym i jest medalistą mistrzostw Polski w tenisie stołowym w swojej kategorii.

Rok 1997 – pojemniki

Dzieci podrosły, a Katarzyna znalazła dla siebie ciekawą pracę. Zajął się sprzedażą bezpośrednią. Przez dwa lata sprzedawała pojemniki kuchenne. Była przekonana co do jakości oferowanych produktów, lubiła swoje zajęcie i wykonywała je z pasją. Miała fantastyczne rezultaty. Zdobyła pierwsze miejsce w Polsce w sprzedaży i rekrutacji. Niestety, poważny wypadek uniemożliwił jej dalszą pracę. Nie mogła już chodzić na prezentacje, ale nie czuła żalu. W tej firmie osiągnęła wszystko, co można było osiągnąć. Spełniła się całkowicie, a przyjaźnie, które nawiązała, trwają do dziś.

Rok 2000 – stacja benzynowa

Szukała nowego pomysłu na działalność. Miała dużo propozycji od firm działających w network marketingu, ale z żadną nie podjęła współpracy. Żaden produkt ani plan marketingowy nie zdobył jej zaufania. Gdy zastanawiała się, co robić dalej, znalazła ogłoszenie, że pewna firma z branży paliwowej poszukuje partnerów do prowadzenia stacji benzynowej. Rodzina śmiała się, znajomi otwierali buzie ze zdziwienia, a Katarzyna postanowiła spróbować. Bogusław przez cały czas ją wspierał. I chociaż nigdy wcześniej nie zetknęli się z taką działalnością i nie spełniali wszystkich wymagań, Katarzyna wystąpiła zgłoszenie. Wprawdzie podanie pisała jednym palcem, pierwszy raz siedząc przy komputerze, ale jej determinacja opłaciła się. Po dwóch

miesiącach zaproszono ich na rozmowę kwalifikacyjną. Z trzystu zgłoszeń to właśnie oni zostali wybrani do prowadzenia stacji.

– Wszystkiego musieliśmy się nauczyć – wspomina Katarzyna. – Najłatwiejsze były kontakty z ludźmi i wybór pracowników. Najtrudniejsze – sprawy organizacyjne i te związane z komputeryzacją. Jak zawsze, mogłam liczyć na męża. On był moim oparciem i utwierdzał mnie w przekonaniu, że podjęłam słuszną decyzję. Trzeciego dnia szkolenia chciałam zrezygnować, myślałam, że to nie dla mnie, ale Bogusław przekonał mnie, że uda nam się, jak zawsze.

– Pracy mieliśmy bardzo dużo – kontynuuje Kasia.

– Przez pierwszy miesiąc nocowaliśmy na stacji, żeby wszystko ogarnąć. Mąż przejął ode mnie połowę obowiązków, nie rezygnując z pracy na etacie. Dzieci bez problemu radziły sobie w domu, więc nie miałam najmniejszych obaw, że dzieje im się krzywda.

Wspólnymi siłami Katarzyna i Bogusław znów osiągnęli sukces. Ponieważ dobrze zarządzali firmą, po roku dostali propozycję objęcia drugiej stacji benzynowej, którą przez trzy lata świetnie prowadzili.

Rok 2004 – Alveo

Przez rok kupowali 4 – 6 butelek Alveo po 175 zł za sztukę. Nie znali programu zniżek, nie podpisali umowy konsumenckiej. Na preparat zdecydowali się ze względu na alergię córki. Karolina w wieku siedmiu lat zachorowała na alergię pyłową, była uczulona na wszystko. Zimą na powietrze suche od kaloryferów, a wiosną na pyłki traw. Latem w czasie sianokosów i żniw alergia osiągała apogeum. Lekarze przepisywali najróżniejsze środki, w końcu zalecili sterydy.

– Karolina była w wieku dojrzewania, chcieliśmy uniknąć leków sterydowych – wspomina Kasia. – Szukaliśmy innych sposobów leczenia. W Internecie znalazłam informacje o Alveo. Spróbowaliśmy, a rezultaty przerosły nasze oczekiwania. Po dwóch miesiącach alergia ustąpiła. Był 2004 rok, kwiecień, a więc czas silnego pylenia, a Karolina nie miała żadnych objawów. Zaczęliśmy bliżej przyglądać się efektom działania Alveo.

Bogusław co roku robił badania lekarskie. Dobre zdrowie to przepustka do pracy w straży – mówi. – Uprawiam sport, właściwie się odżywiam, więc moje wyniki zawsze były dobre. Ale od kiedy piję Alveo są wręcz znakomite.

Rok 2006 – Akuna

O tym, że w Akunie powinni być już na pozycji Lidera dowiedzieli się przypadkiem.

– Przyjaciel, Paweł Walczyk, przyszedł ubezpieczać nasz dom – mówi Boguś. – Zobaczył butelkę Alveo i zapytał, na jakim progu niżkowym jesteśmy.

Dwa dni później przyjechał Grzegorz Kamiński. Podpisali umowę, ale nie chcieli zaangażować się zawodowo. Mieli dobre, dochodowe zajęcia.

– Poza tym widzieliśmy Grzegorza, jego entuzjazm, temperament i błyskawiczny sukces – dodaje Kasia. – Trochę nas to przeraziło. Kilka miesięcy zwlekaliśmy z podjęciem współpracy. Zdecydowali się w sierpniu 2006 roku po spotkaniu z Teodorem Małkiem.

– Tolek podpowiedział nam, jak zbudować stabilny, pasywny dochód, który da zabezpieczenie nam i naszym dzieciom – mówi Katarzyna. – Wyjaśnił, że nie musimy rezygnować z pracy, która nas cieszy



Katarzyna i Bogusław Skop

i daje satysfakcję. Możemy pracować w swoim rytmie, nie tak szybko jak Grzegorz, bo to jest biznes dla ludzi w każdym wieku. Przykład Tola przekonał nas, że warto spróbować. Podzielili obowiązki. Do południa oboje zajmują się stacją benzynową, potem Bogusław zostaje w firmie, a Kasia pracuje w Akunie.

I znów się udało

W Akunie budują solidną strukturę. Pomaga im Grzegorz.

– Zawsze mogę na niego liczyć – przyznaje Kasia. – Pracując słucham teraz jego rad, nic nie zmieniam, nie modyfikuję, bo życie poka-

zuje, on ma rację. Jest dla nas ekspertem, a wiek nie ma już znaczenia. Kiedyś trudniej nam było pochylić głowę i przyznać mu rację, teraz jego czyni mówią same za siebie.

Akuna daje im radość i spełnienie. Bogusław jest Dyrektorem Sieci Regionalnej, córka Liderem Dywizji.

– Pracujemy powoli, ale systematycznie – mówi Kasia. – To nie jest łatwe, bo mąż pracuje w straży i nadal prowadzimy stację benzynową. Udaje nam się to wszystko pogodzić, bo jesteśmy pozytywnie nastawieni do tego, co robimy. Jako strażak Bogusław musi być optymistą. W trakcie

pożaru przeciętny człowiek oddała się i wzywa na pomoc straż. Strażak działa do skutku i nie może myśleć, że się nie uda.

– Ten zawód nauczył mnie, że nie ma sytuacji nie do opanowania – mówi Bogusław. – Że trzeba iść nawet tam, gdzie inni nie idą. Bo chociaż strażak dysponuje środkami technicznymi wysokiej jakości, to jeśli zabraknie pozytywnego myślenia, żadne narzędzia mu nie pomogą.

A Katarzyna pozytywne myślenie ma we krwi.

■ Grażyna Michalik

fol. Katarzyna Piotrowska

Przyjaźń prz



Piotr Raszka

Historia Piotra Raszki

Od szesnastego roku życia Piotr utrzymuje się sam. Pracował w ubezpieczeniach, grał na weselach. W końcu opuścił rodzinne miasto, by szukać szczęścia w Warszawie. Żeby zarobić na studia, zatrudnił się w restauracji. Jako kelner zarabiał grosze, żył dzięki napiwkom. Rzucił pracę w walentynki.

– Za oknem świeciło słońce, moja dziewczyna siedziała sama w domu, a ja zaczynałem kolejny, czternastogodzinny dzień pracy – wspomina. – Powiedziałem dość!

Krótko był przedstawicielem handlowym. Warszawę zamienił jeszcze na Łódź, by w końcu na stałe wrócić do Cieszyna. Tu od jakiegoś czasu obserwował swojego przyjaciela – Grzegorza Kamińskiego. Grzegorz już prawie rok współpracował z Akuną.

Historia Asi Chamik

Zaczynała jako niania, potem była sekretarką i kelnerką. Nie dostała się na wymarzone studia, ale skończyła studium zarządzania personelem i postanowiła znaleźć dobrą pracę za granicą. Wybrała Cypr.

Pierwsze wrażenie – złocisty piasek, przejrzyste morze, plaże skąpane w słońcu i wyśmienita kuchnia. Szybko okazało się, że nie ma ani sił, ani ochoty cieszyć się rajską wyspą. Posada kelnerki w dużej hotelowej restauracji przynosiła wprawdzie wysokie zarobki, ale szesnaście godzin w czterdziestostopniowym upale to ciężka, fizyczna praca. Asia była przemęczona i przepracowana. A do tego dokuczwała jej alergia. Walczyła z wypryskami na twarzy i na plecach przy pomocy maści i toników, których nazw nie sposób wymówić. Dermatolodzy na Cyprze nie znaleźli żadnego skutecznego lekarstwa na jej problemy. Mama przysyłała polskie leki, sterydowe maści. Na kilka dni choroba wyciszała się, by potem uderzyć ze zdwojoną siłą. Asia postanowiła wrócić do Cieszyna.

– Gdyby nie choroba, pewnie zostałabym dłużej – mówi. – Ale w tej sytuacji zrezygnowałam z wysokich zarobków i wybrałam zdrowie.

W oczekiwaniu na wizytę u dermatologa (wyzaczył jej termin za dwa miesiące)

rozglądała się za nową pracą. Wybrała zajęcie recepcjonistki w hotelu, za 450 zł miesięcznie.

Historia Szymona Czudka

Szymon już na studiach otworzył własną działalność. Dziewiętnastoletni przedsiębiorca zaciągnął kredyt na rozwój firmy i zatrudnił pracowników. Firma zajmowała się sprzedażą części samochodowych. Przez rok pracował ciężko, nawet po dwadzieścia cztery godziny na dobę. To nie wystarczyło. Czyszczenie, rachunki, pensje, kredyty – zyski nie pokrywały kosztów. Musiał zamknąć działalność. Część długów pokrył z towaru, jaki został w magazynach, w spłacie reszty pomogli rodzice. Wziął urlop dziekański, spakował plecak i pojechał za chlebem do Londynu. Pół roku był ochroniarzem w hotelu.

– Zarobki były dobre, ale serce wyrывało się do ukochanej – wspomina. – Asia była na Cyprze, więc dołączyłem do niej. Tu też był ochroniarzem i też nie został długo. Sześć miesięcy później wrócili razem do domu, do Cieszyna.

Historia Akunie

Pierwszy współpracę z Grzegorzem Kamińskim rozpoczął Piotr. Pierwsze kroki w Akunie stawiał w grudniu 2005 roku. Trzy miesiące wcześniej jego mama zaczęła pić Alveo. – Miała nadczynność tarczycy i guz w piersi – mówi Piotr. – Rezultaty picia preparatu bardzo nas zaskoczyły. Badania wykazały, że mama nie musi już brać leków hormonalnych

na tarczycę, chociaż lekarze ostrzegali, że będzie je stosowała do końca życia. A guz zmniejszył się, rozbił na kilka części i po kilku miesiącach wchłonął się całkowicie.

To skłoniło Piotra do nawiązania współpracy z Akuną. Poza tym obserwował sukcesy Grzegorza.

– Byłem zmęczony ciągłym poszukiwaniem dobrej pracy – mówi Piotr. – Potrzebowałem spokoju i stabilizacji materialnej. Chciałem pójść w ślady Grzegorza. On zawsze był dla mnie dużym autorytetem. Kiedyś już pracowaliśmy razem, więc darzyłem go szacunkiem i zaufaniem. Z tym większym zaciekawieniem patrzyłem, jak osiąga sukcesy w nowej pracy.

Za namową Grzegorza Piotr zrobił listę potencjalnych konsumentów preparatu. Było na niej trzysta osiemdziesiąt siedem nazwisk. Było tam wielu klientów firmy ubezpieczeniowej, w której kiedyś pracował.

– Oni już korzystali z mojej pomocy i ufali mi, dlatego wiedziałem, że teraz też mnie wysłuchają – tłumaczy Piotr.

Na efekty tego zaufania Piotr nie czekał długo. Już pół roku później, w czerwcu 2006 roku, osiągnął pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej. Zarabiał 5 tys. zł netto.

– I wtedy popełniłem błąd – wspomina. – Myślałem, że jak jestem dyrektorem, to nic nie muszę robić. Że sama pozycja wystarczy, aby uzyskiwać dobre dochody. Pozwoliłem sobie na trzy miesiące wakacji. Błogich, leniwych, studenckich wakacji. Ze

etrwa wszystko

Asia i Szymon są parą od siedmiu lat. Z Piotrem przyjaźnią się od dzieciństwa – razem jeździli na sankach, należeli do harcerstwa. Wszyscy pochodzą z Cieszyna. Mają po dwadzieścia cztery lata. Niejedno już w życiu przeżyli. Znają smak bankructwa, choroby, emigracji zarobkowej, pracy za 3,50 zł na godzinę. Zanim trafili do Akuny, ze zmiennym szczęściem szukali swojej życiowej drogi. Teraz są na tej właściwej, jak sami mówią „podążają z dobrym trendem”. A ich przyjaźń jest silniejsza niż kiedykolwiek wcześniej.

słodkiej beczynności obudziłem się dopiero w październiku. Z dwudziestu ośmiu aktywnych menedżerów zostało mi tylko dwóch – Asia i Szymon. Zostawiłem współpracowników bez opieki i wsparcia. Moje dochody drastycznie zmalały. Dostałem nauczkę. Musiałem zacząć od nowa. Teraz jeszcze nie wróciłem do dawnej kondycji finansowej, ale wiem, że moja struktura ma solidniejsze filary, więc niebawem moje dochody będą wyższe niż poprzednio. To była dla mnie bolesna lekcja pokory i odpowiedzialności.

Asia zaczęła pić Alveo zaraz po powrocie z Cypru.

– Piłam trzy miarki dziennie, więc szybko zauważyłam różnicę – wyjaśnia. – Najpierw nastąpiła bardzo silna detoksykacja. Przez miesiąc byłam „poza zasięgiem”. Zmiany na skórze nasiliły się, a wysypka pojawiła się na całym ciele. Wiedziałam, że to dobry znak, ale byłam przerażona swoim wyglądem. Gdy blizny zaczęły się w końcu goić, ucieszyłam się. Dalsze leczenie alergii przebiegło błyskawicznie. Z dnia na dzień obserwowałam wyraźną poprawę. Gdy nadszedł czas wizyty u dermatolo-

ga, po chorobie nie było już śladu. Zaczęłam pracę w Akunie.

Szymon też sprawdził skuteczność działania preparatu.

– Mój tata pozbył się uporczywego bólu stawów – mówi. – Zmagał się z nim od wielu lat. U mamy ustąpiły migreny. Cieszyłem się, że widzę rodziców w świetnej formie. To był dla mnie decydujący argument. Wiedziałem, że już czas na nowy etap w moim życiu – Akunę.

Dziś Asia jest na pozycji Lidera Dywizji, a Szymon – Dyrektora Sieci Regionalnej.

Przyszłość

Piotr marzy o założeniu rodziny i o drewnianym domku w górach. Asia o domu w Irlandii i własnej stadninie koni. Szymon o podróży waniu. Cała trójka marzy o pozycji Vice Presidenta w Akunie i o samochodzie. Marzą o spokoju i wolności finansowej za dziesięć lat. Twierdzą, że dzięki pracy w Akunie ich marzenia się spełnią. W końcu odnaleźli swoją drogę. Skąd to wiedzą?

– Nasza praca jest naszą pasją – mówi Asia. – Zdobynamy nową wiedzę, rozwijamy się. Uczymy się

pracować ze sobą, poznajemy siłę kompromisów, nabieramy szacunku do siebie i do pieniędzy. Uzupełniamy się i wspieramy, odkrywamy w sobie nowe umiejętności. Dzięki tej pracy nasza przyjaźń umacnia się. Mamy wspólny cel – mieć życie dla siebie. A to nam daje siłę i motywację do pracy. Już teraz wiemy, że wygraliśmy, bo mamy dopiero dwadzieścia lat i znaleźliśmy właściwą drogę.

■ Katarzyna Mazur

fol. Katarzyna Piotrowska



Asia Chamik i Szymon Czudek

Pobyty w Chinach otworzył mi oczy



Jego droga zawodowa zaczęła się w 1981 roku. Od tego czasu przeszedł wszystkie szczeble kariery – od nadgórnika do głównego inżyniera wentylacji. Obecnie zajmuje się profilaktyką i zwalczaniem zagrożeń w kopalni. Jest odpowiedzialny za szkolenie służb ratownictwa górniczego, sam też był czynnym ratownikiem. Ta praca zawsze była jego pasją. Dawała mu spełnienie i satysfakcję. Wiedział, że pomaga ludziom. To było jej sensem. We wrześniu 2006 razem z grupą ratowników pojechał do Chin na międzynarodowe zawody w ratownictwie górniczym. Zdobyli dwa medale – złoty i srebrny. Ale to nie jedyny sukces. Zdzisław w Chinach zweryfikował swoje poglądy na temat zdrowia i profilaktyki zdrowotnej: – Uczestniczyłem w wykładzie dyrektora Instytutu Medycyny Chińskiej, który kształcił się m.in. w Stanach Zjednoczonych. Wykład dotyczył różnic w medycynie

wschodniej i zachodniej. Na wstępie profesor przytoczył znane chińskie powiedzenie o tym, że ludzie Zachodu leczą się na pięć minut przed śmiercią, a ludzie dalekiego Wschodu na pięć lat przed chorobą. Mówił też, że medycyna Wschodu jest przyjaźnie nastawiona do człowieka, leczą dane schorzenie dłużej, ale nie szkodzą innym funkcjom organizmu. Natomiast medycynę Zachodu porównał do straży pożarnej, która przyjeżdża na miejsce pożaru i gasi go, ale wkóło pozostawia zgliszczą.

Alveo w Chinach

Zdzisław przypomniał sobie swoją sytuację zdrowotną sprzed roku. Miał wtedy nadciśnienie, podwyższony cukier i zmiany reumatologiczne. Leczył się u trzech specjalistów, każdy zapisał mu inny lek. W efekcie tego mocno nadwerżył wątrobę i potrzebował kolejnych leków. Tak było, zanim znajomy zaproponował mu Alveo. Wprowadził na początku

Zdzisław Kania z Jaworzna jest inżynierem górnikiem. Ma 52 lata. W kopalni przepracował połowę swojego życia – dwadzieścia sześć lat. Dzięki pracy w Akunie może przejść na wcześniejszą emeryturę.

Zdzisław nabył preparat dla mamy, ale widząc u niej pozytywne rezultaty, sam rozpoczął kurację. Teraz pił już szóstą butelkę. Lepiej sypiał, normalnie chodził, jego stan zdrowia pozwolił na odstawienie leków na nadciśnienie i na wątrobę. Mimo to w instytucie poddał się badaniom. – Profesor określił moje dolegliwości, patrząc mi w oczy i mierząc puls – wspomina. – Jego diagnoza była zaskakująco trafna. Zdzisław przy okazji zapytał o Alveo, a odpowiedź profesora wprawiła go w osłupienie.

– On znał i preparat i jego twórce – dr. Khoshbina! Pomyślałem wtedy, że jestem we właściwym miejscu. No i że świat jest jednak mały. Wizyta w Chinach skłoniła Zdzisława do podjęcia współpracy z Akuną. Zaraz po powrocie do Polski pojechał na warsztaty do Szczyrku. Tam utwierdził się w swojej decyzji.

– Spotkałem zdrowych, szczęśliwych i aktywnych zawodowo ludzi – wspomina. – To inny świat od tego, który znam z górnictwa. Bez stresu, poczucia zagrożenia. Bez obaw o przyszłość i sytuację

finansową rodziny. Bez groźby utraty pracy i widma niskiej emerytury. Postanowiłem, że chcę być częścią tego świata.

Więcej niż emerytura

W październiku 2006 roku Zdzisław poprosił o pomoc swojego nadspensora, Grzegorza Kamińskiego. – Mimo różnicy pokoleń nasza współpraca przebiega znakomicie – mówi Zdzisław. – Grzegorz ma olbrzymią wiedzę, jest dobrym nauczycielem, potrafi słuchać i rozmawiać z ludźmi. Cechuje go życzliwość i chęć pomocy drugiemu człowiekowi. To dla mnie bardzo ważne. Dzięki Grzegorzowi moja praca przynosi wymierne efekty. Koledzy z pracy dziwili się, że Zdzisław przechodzi na wcześniejszą emeryturę. Każdy chce pracować jak najdłużej.

– Kocham moją pracę, ale dla mojej rodziny chcę większego zabezpieczenia na przyszłość niż górnicza emerytura – wyjaśnia Zdzisław. – Akuna daje mi taką możliwość.

■ Grażyna Michalik

fot. Katarzyna Piotrowska

Od czasów studenckich Dagmara i Leszek zajmują się muzyką. Wówczas założyli swój pierwszy zespół. Początkowo grali na bankietach i weselach. Później koncertowali za granicą z innymi zespołami. Byli na kontrakcie w Szwecji, Niemczech i Austrii. Wówczas zafascynowała ich muzyka tyrolska, więc stworzyli zespół grający muzykę Alp. Ta praca dawała im radość, ale mieli mało czasu dla siebie. Dagmara pracowała jeszcze jako kadrowa, Leszek był pilotem wycieczek i nauczycielem. Akunę poznali w styczniu 2005 roku dzięki Grzegorzowi Kamińskiemu, z którym Leszek uczęszczał do szkoły muzycznej w Cieszynie.

– Grzegorz przyjechał do nas razem z Teodorem Matkiem i Markiem Wawrzeńczykiem – wspomina

powrót do zdrowia – mówi. – Nie mogłam z niej nie skorzystać. Już po kilku miesiącach wyniki badań wykazały, że operacja nie jest potrzebna. A po roku, że tarczycza działa prawidłowo. Współpracę z Akuną rozpoczęli rok później.

– Poczuliśmy, że to, czym się zawodowo zajmujemy, daje nam jedynie finansową satysfakcję – wyjaśnia Dagmara. – A my pragniemy czegoś więcej. Pragniemy czegoś

Muzyka, która cieszy

Dagmara i Leszek Ścibikowie pochodzą z Chybia koło Cieszyna. Znają się od przedszkola, a małżeństwem są od dziewięciu lat. Mają 7-letniego syna Dawida. Mówią, że mimo wielu zajęć zawsze czuli się wolni, ale teraz mogą się tą wolnością cieszyć.



Leszek. – Przedstawili nam preparat Alveo i możliwości współpracy z firmą, ale wówczas skorzystaliśmy tylko z tej pierwszej propozycji.

Dla zdrowia

Na Alveo zdecydowali się z powodów zdrowotnych – Dagmara miała nadczynność tarczycy. Leki, jakie przepisywali lekarze, nie dawały poprawy, więc w końcu stanęła przed wyborem: promieniotwórczy jod czy usunięcie części gruczołu. Operacja wycięcia tarczycy groziła uszkodzeniem strun głosowych. A tego Dagmara chciała uniknąć, bo śpiewanie od zawsze było jej pasją. – Alveo było moją szansą na

innego. Naszą pasją jest muzyka, chcemy ją tworzyć i cieszyć się z tego, a do tej pory nie mieliśmy na to czasu. – Cały czas obserwowałem Grzegorza – kontynuuje Leszek. – On też jest muzykiem, ale dopiero odkąd pracuje w Akunie, może grać dla siebie, dla własnej przyjemności. Ma na to czas i środki finansowe. Postanowiliśmy pójść w jego ślady i wejść w tajniki nowej profesji. Nowym zajęciem stała się promocja zdrowia i stylu życia.

Dla pasji

Na początku zajmowali się Akuną dodatkowo, obok reszty zajęć. Gdy dochody w Akunie przewyższyły pensję

Dagmary, zrezygnowała z etatu i w pełnym wymiarze zaangażowała się we współpracę z firmą. Chociaż początki były trudne, po roku osiągnęła pozycję Lidera Dywizji, a Leszek Dyrektora Sieci Regionalnej. Dziś Dagmara i Leszek zdrowo się odżywiają, więcej czasu poświęcają na sport. Grzegorz nauczył ich nawet jeździć na snowboardzie, razem wyjeżdżają na wakacje. Praca w Akunie jest dla nich jak ćwiczenie gry na instrumencie.

– Kiedy będziemy to robić mądrze, świadomie i wytrwale, usłyszymy dźwięki, których wcześniej nigdy nie słyszeliśmy – wyjaśnia Leszek. – Wówczas możemy

grać z radością, która przeniesie się na innych.

– Dopiero teraz cieszymy się muzyką, tworzymy ją i nagrywamy płyty – mówi Dagmara. – Do nagrania naszej ostatniej płyty zaprosiliśmy kilku przyjaciół – także Grzegorza, który wspinał się jodłuje. Wiele mu zawdzięczamy. To, że cieszymy się zdrowiem naszych bliskich i własnym. To, że mamy czas dla siebie, dla naszego synka i przyjaciół. I to, że zamiłowanie do muzyki rozgorzało w nas na nowo.

■ Wanda Sowińska

foto. Katarzyna Piotrowska

Przebudzenie na dachu Afryki

Coś o mnie

Nazywam się Jakub Ledwoń, mam 43 lata, razem z żoną, Ateną mieszkam w Bielsku-Białej. Mam dwie córki: 21-letnią Magdę i 11-letnią Marysię. Moją zawodową drogę zaczynałem jako nauczyciel wychowania fizycznego. Atena pracowała w administracji służby zdrowia. Na początku lat 90. porzuciliśmy etatową pracę, by rozwijać różne biznesy, później pasję kulinarną. Najpierw był lokal z kuchnią wietnamską, potem tawerna w stylu żeglarskim, w końcu kawiarnia i restauracja w stylu austro-węgierskim, bo Bielsko-Biała była dawniej zwana Małym Wiedniem. Długo szukałem swojej drogi. Tawerna rozbudziła we mnie dawną miłość do żeglarstwa. Znow zacząłem pływać po Mazurach i morzu. Zapragnąłem mieć dom nad wodą i własny jacht. Marzenia spełniały się powoli. A ja organizowałem wyprawy turystyczne. W 2003 roku na Mont Blanc. Moim głównym celem było zdobycie Kilimandżaro – dachu Afryki, a wyprawa na Mont Blanc miała być wstępem, przygotowaniem. Udało się, więc podjąłem kolejne wyzwanie.

Jak zdobyłem Kilimandżaro?

Pierwszy etap wyprawy jest piękny. Na wysokości 3,5 tys. metrów rosną kaktusy, roślinność jest niesamowita. I te śniegi w samym sercu Afryki.

Do około 5 tys. metrów trekking jest fascynujący. Ten etap kończy się po południu, rozbiciem obozu. Krótki odpoczynek i o północy wyrusza się na szczyt. Ostatnie podejście to około 1000 metrów różnicy poziomów. Zdobywanie szczytu jest bardzo trudne. Noce na tej wysokości, mimo że afrykańskie, są bardzo zimne (minus 10 stopni). Palce przemarzają. Oddechowo można wytrzymać, ale mięśnie męczą się szybko. Już dziesięć kroków po piasku, który się obsypuje, to duże wyzwanie. Powietrze jest rozrzedzone, chciałoby się usiąść, odpocząć. Człowiek idzie w półśnie. Ale nie może zasnąć. To byłby koniec. W trakcie naszej wyprawy, w grupie, która równolegle zdobywała szczyt, były dwa przypadki śmiertelne. Gdyby nie doświadczony przewodnik, byłoby ciężko. Pomaga modlitwa, pamięć o zmarłej mamie i myśl, że żona czeka. Ona też się modli, słucha każdego wiadomości. Podają, że ktoś zginął, ale nie mówią kto. Nasze rozmowy są rzadkie, nawet sporadyczne. Chciałaby tu być. Wiedziałyby, co się ze mną dzieje. Ale ktoś musi zostać z dziećmi, pilnować domowego ogniska i czekać. Gdy wrócę, będzie radość. Wspólne przeżywanie wyprawy i planowanie wyjazdu do Afryki z rodziną, ale może już nie na szczyt Kilimandżaro. Ta wyprawa umocniła nasz związek.



Ostatni kawałek na kolanach, na brzeg krateru, a potem już łagodne podejście na szczyt. Widok na lodowce, na chmury i wschodzące słońce. Przestrzeń i smak zwycięstwa. Warto było włożyć ten trud i dać z siebie wszystko, co najlepsze. Zawsze są dwie drogi, ta łatwiejsza i ta trudniejsza, ale tylko za tą trudniejszą czeka nagroda.

Co pomyślałem na szczycie?

Co ja tu robię, przecież kocham żeglarstwo?! Morze to żywioł, uczy pokory, każe schować ego do kieszeni, przypomina, że nie jestem panem świata. Kocham morze. A wschód słońca na Kilimandżaro był dla mnie przebudzeniem. Musiałem podjąć decyzję, co dalej, bo od tego szczytu zaczyna się zawodowstwo. Aby



wejść wyżej, nie można już być amatorem, to zbyt niebezpieczne. W życiu też przychodzi moment, kiedy musimy przejść na zawód, bo nie osiągniemy nic więcej.

Dlaczego Alveo?

Alveo pojawiło się u nas w 2005 roku. Wymarzyłem sobie ten produkt. Wspólnie z żoną szukaliśmy pomocy dla Marysi. Cierpiała na przewlekłe zapalenie uszu. Na lodówce rosła liczba leków, które nie pomagały. W tym trzeci antybiotyk w tym miesiącu. I wtedy zadzwonił Zbyszek Wroniewicz. Kiedy przywoziłem do domu butelkę preparatu, żona była zła. Nie wierzyła, że zioła pomogą, tym bardziej, że Marysia była alergikiem. Uparłem się i antybiotyk wyłączyłem z śmietnika. Córka wypła pierwszą dawkę Alveo. Następnego dnia zaczęło się oczyszczanie organizmu. Olbrzymie ilości ropy i śluzu. Marysia nie wystarczały chusteczki higieniczne, sięgała po papier toaletowy. Rolki papieru. Ustąpiła temperatura, dziecko odzyskało wigor. Żona wypła pierwszą dawkę i czekała, co będzie się działo. Od razu nie stało się nic. Po trzech tygodniach zaczęły jej schodzić kamienie z nerek. Po dwóch latach znów poczuła zapach

świata. Od dwudziestu lat była alergikiem i w końcu mogła bez trudu odetchnąć. Magda, nasza starsza córka, w dzieciństwie chorowała na przewlekłe zapalenie dróg moczowych. Przyjmowała ogromne ilości antybiotyków i sterydów. Alveo pomaga jej usunąć z organizmu pozostałości po lekach. Ja pozbyłem się alergii na kurz. Zaczęłem ją odczuwać w wieku trzydziestu kilku lat. Lubię czytać i przeglądać stare książki, mapy. Kolekcjonuję je. Często przeglądam je z moją 98-letnią babcią. Ona też pije Alveo. Po takiej wizycie miałem zaczerwienioną skórę wokół oczu, wysuszone śluzówki nosa. Dziś jest dużo lepiej, objawy się zmniejszyły.

Dlaczego Akuna?

Czekałem na ten biznes. To szkoła życia. Wyznaczamy cele, przygotowujemy się i pokonujemy drogę, która często jest trudna. Ostatni etap – zdobywanie szczytu to największy wysiłek. Ale na końcu czeka nagroda. Lepsze zdrowie i finanse. W Akunie możemy coraz lepiej współpracować z ludźmi. Być liderami. Prowadzić do przodu całą drużynę, jak przewodnicy w górach pokazują właściwy kierunek. Jesienią 2005 roku pojechaliśmy do Malenowic na warsztaty organizowane przez Teodora Małka

i Grzegorza Kamińskiego. Po wykładach doktora Wojciecha Urbaczki i Marka Warzeńczyka podjąłem decyzję, że czas przejść na zawód. Jak mi się współpracuje z Grzegorzem, mimo jego młodego wieku? Tak jak w górach – muszę mieć przewodnika i tak jak na morzu, chowam ego do kieszeni i słucham. On zaczął wcześniej, ma większą wiedzę. Tworzymy zespół i idziemy do przodu. I w górach, i na morzu nie liczy się wiek, ale doświadczenie. Sam nic nie osiągnę.

Jakie mam cele?

Iść do przodu. Szukać ludzi, którzy też czegoś szukają. Rozwijać się i stawać się coraz lepszym. Teraz ja

zajmuję się Akuną, a żona pubem i Akuną, której poświęca coraz więcej czasu. Będziemy pracować wspólnie po to, aby w przyszłości cieszyć się wolnością i podróżować. Najlepszy sposób na zwiedzanie świata i kształtowanie charakteru to żeglarstwo. Jednym z moich marzeń jest stworzenie fundacji, która będzie szkolić dzieci i niepełnosprawnych właśnie poprzez żeglarstwo. Już nad tym pracuję. Rozpocząłem budowę dużego żaglowca.

■ Opracowała
Katarzyna Mazur

fot. Katarzyna Piotrowska
+ archiwum prywatne



Rozmowa z Julianem
Kowalskim,
zajmującym w Akunie
pozycję Vice
Presidenta

**Masz to,
co chcesz**

Mówi się, że każdy ma szansę na sukces, ale przecież nie każdy ma ten sam start...

Przychodzimy na świat w różnych miejscach i w różnych środowiskach. Zaczynamy w innych punktach, a ponieważ nikt z nas nie otrzymuje „instrukcji życia”, jedni przeżyją je lepiej i będą zadowoleni z siebie, inni gorzej i będą rozżaleni, że im się nie udało. Problem polega na tym, że ta druga grupa ludzi nie realizuje swoich marzeń. Aby żyć pełnią życia i spełniać swoje marzenia, trzeba mieć pieniądze, a ludzie biedni mają ograniczone możliwości. Ale wszystko może ulec zmianie, gdy naprawdę tego chcemy. O tym, czy odniesiesz sukces, decyduje przede wszystkim twój charakter, sposób myślenia i twoje przekonania. Jakie masz cechy, nawyki, czy naprawdę uważasz, że zasługujesz na sukces i bogactwo, czy potrafisz działać pomimo lęku i dyskomfortu. Czy jesteś zdeterminowany, aby coś zmienić, czy mentalnie nie godzisz się na przeciętność.

Co to znaczy: żyć pełnią życia?

Żyć pełnią życia oznacza nie tylko zaspokajanie potrzeb ciała, ale przede wszystkim potrzeb umysłu i duszy. Chcąc żyć pełnią życia, człowiek musi też kochać. Miłość znajduje swój naturalny i spontaniczny wyraz w dawaniu. Ktoś,

kto nie ma nic do podarowania, nie może się spełnić jako współmałżonek, rodzic, obywatel czy istota ludzka. Człowiek, który chce przeżyć w pełni każdą chwilę, musi w pełni wykorzystać swój potencjał. Zawsze powtarzam, że każdy z nas ma swoją Lampę Aladyna. Kiedy się ją potrze, pojawi się Dżinn, który mówi: „twoje życzenie jest dla mnie rozkazem” i spełni nasze żądania. Trzeba umieć wypowiadać swoje życzenia, wyrażać się precyzyjnie i znajdować ścieżki prowadzące do wytyczonych sobie celów.

Jakie są ścieżki prowadzące do sukcesu?

Różne. Sam wieloma szedłem, bo w życiu zawodowym próbowałem różnych metod. Dawały dobre efekty, ale to nie było to, czego oczekiwałem. Moim celem było dojście do pełnej niezależności, czego nie znalazłem w poprzednich formach działalności. Każdemu, kogo spotykam, proponuję zdrowie, bo każdy go potrzebuje, niezależnie od tego, czy jest biedny, czy bogaty. Bez zdrowia nie ma radości życia. To podstawa. Ale ja skupiłem się na tym, aby ludziom również przedstawić możliwości zmiany stylu życia. To dotyczy także tych, którzy są majątni. Większość spośród ludzi bogatych nie ma bowiem czasu na realizowanie swoich marzeń. Jak to możliwe? Wystarczy wyobrazić sobie

osobę, która tyle pracuje, aby mieć pieniądze, że nie ma kiedy z nich skorzystać. Spotykając się z nową osobą, w pierwszej kolejności pytam o jej priorytety. Większość ludzi chce zdrowia i pieniędzy. Dopytuję, czy nie potrzebuje więcej czasu dla siebie. Czy może wśród priorytetów znajduje się, tak jak w moim przypadku, rodzina? Jeżeli trafię pytaniami w sedno, człowiek inaczej słucha. Mówię o czymś bardzo istotnym dla niego. To jest sposób, aby czuł się zaangażowany i zobaczył możliwość rozwiązania swoich problemów.

Co odróżnia ścieżkę do sukcesu z Akuną od innych metod osiągnięcia zamierzeń?

Dla mnie Akuna jest łatwiejsza od innych metod. To przede wszystkim MLM – realizowany ze zrozumieniem i we właściwy sposób oraz wellness. Jak wspomniałem wcześniej, próbowałem wielu dróg, ale to powiązanie uważam za najskuteczniejsze. Dlaczego nie miałbym oferować ludziom czegoś, co już sam sprawdziłem, że dobrze działa? Ludzi przyciąga do Akuny sukces, którego nie pojmujemy w kategoriach wyciągów z konta. Ci, którzy poszli tą drogą, stanowią żywy przykład poprawy stylu życia. Każdy może wziąć udział w naszym biznesie. Akuna oferuje zdrowy i skutecznie działający produkt, dzięki któremu wpisuje się w branżę wellness, przed którą otwiera się ogromna przyszłość.

Czy trzeba mieć jakieś szczególne cechy, aby osiągnąć sukces?

U mnie chęć osiągnięcia sukcesu pojawiła się, kiedy założyłem rodzinę. Do działania popchnęła mnie odpowiedzialność. Nie chciałem, aby moje dzieci

musiały kogoś o coś prosić. Pragnąłem zapewnić im przyszłość. Świat jest piękny i wiele oferuje, a dzięki Akunie otwierają się jeszcze większe możliwości. Jeśli chcemy coś zmienić, trzeba się za to brać natychmiast, a nie odkładać na później. Czasu nie da się cofnąć i właśnie dlatego nie ma nic cenniejszego niż czas. Najważniejsze w osiągnięciu sukcesu są determinacja i konsekwencja. Akuna nie jest tylko dla ludzi wyjątkowo mądrych czy bardzo wykształconych, ale dla tych, którzy są uparci i skoncentrowani na działaniu. Aby osiągnąć sukces, trzeba tego naprawdę chcieć, marzyć o czymś, czegoś potrzebować. Dla przykładu: jeżeli ktoś chce być bogaty, musi myśleć, jak człowiek bogaty i uczyć się tego, przebywając wśród ludzi o wysokim statusie majątkowym, po to, aby zmienić swoją mentalność.

Podczas dążenia do wytyczonego celu niektórzy wycofują się. Problemy sprawiają, że się poddają. W jaki sposób myśleć, aby się nie poddawać?

Nikt nigdy nie obiecywał, że będzie lekko. Jeżeli mamy świadomość tego, że trudne momenty są częścią życia, łatwiej je zaakceptujemy i przejdziemy przez nie. Nie zakładam, że coś jest łatwe. „Ciężko” jest wkalkulowane w działanie. Zresztą owo „ciężko” jest pojęciem względnym. Osiągnięcie sukcesu tak naprawdę jest łatwiejsze niż jego nie osiągnięcie. Płaci się bowiem mniejszą cenę. Tym, którzy mają sukces, żyje się przecież lżej. Ludzie często koncentrują się na przeszkodach, bo nie wiedzą tak naprawdę, co chcą osiągnąć, a nie koncentrują się na szansach. Tak są zaprogramowani.

Każdy powinien przeżyć życie jak najlepiej dla siebie, swojej rodziny i najbliższych. Ważne jest pozostawanie w zgodzie z własnym sumieniem i realizowanie marzeń. Rodząc się wszyscy otrzymujemy równe szanse, które wykorzystujemy lepiej lub gorzej.

Ważne jest też, aby iść małymi krokami. Jeden mały sukces daje wizję większych sukcesów. Nie można od razu rzucać się na wielką wodę (obrazowo: nie ma sensu pokazywać żabie oceanu). W Akunie mamy do dyspozycji dobry produkt, który nie potrzebuje promocji. Sami widzimy, że Alveo działa. Skoro więc działa element „zdrowie”, to dlaczego drugi element, którym jest sukces, miałby nie zadziałać?

Marketing jest dla wszystkich, ale nie wszyscy są stworzeni do marketingu. Twierdzą jednak, że w Akunie więcej ludzi znajdzie swoją szansę niż w innych firmach marketingowych. Rzecz jasna nie zmienimy ludzi zamkniętych w swoich skorupkach, nie sprawimy, że pokochają działania marketingowe. Dlatego łatwiejsze dla nas jest trafianie do ludzi, którzy mają już pewne pozytywne przemyślenia. W Akunie jest bardzo wielu dobrych sponsorów, którzy osiągnęli sukcesy, w związku z tym ludzie, którzy zaczynają współpracę z naszą firmą, otrzymują pomoc i ogromną wiedzę, nie placąc za to.

Co decyduje o tym, że ludzie osiągną sukces w marketingu sieciowym?

Aby człowiek się do czegoś przekonał, musi najpierw tego spróbować. Polacy są generalnie przeciwni systemom, siatkom i piramidom, bo nie rozumieją, o co w nich chodzi. To biznes statystyczny. Jeżeli porozmawiam z 4000 ludzi, jaka jest szansa, że wszyscy mi odmówią? Żadna! Staralem się i staram szukać, a następnie proponować współpracę ludziom o pewnych określonych cechach. Ich status majątkowy nie ma żadnego znaczenia. Jeżeli ktoś jest nastawiony „anty”, to szkoda czasu. Nie

należy błędzić, jak dziecko we mgle, tylko wykorzystać metody, które działają. Sukces w marketingu sieciowym wynika ze sposobu działania. Myśli prowadzą nas do pewnych określonych uczuć, a uczucia powodują, że zaczynamy działać. Z kolei działania prowadzą do wyniku. Są ludzie, którzy już o tym wiedzą i marketing jest ważny dla nich,



dobrze się w nim czują. Nie oczekujemy, że wszystkim się spodoba. Niektórzy pozostaną konsumentami i nie ma w tym nic złego. Naszym zadaniem jest spotkanie się z człowiekiem i pokazanie mu na początek szansy, a nie skomplikowanego systemu. Jeśli skupimy się na tłumaczeniu systemu, zarzucimy rozmówcę szczegółami, to spowoduje,

że stworzymy image bardzo „trudnej” firmy. My mamy dotrzeć do człowieka i umieć nim pokierować. Marketing jest trudniejszy niż zwykle działanie typu kupił-sprzedął. Ludzie znajdują różne wymówki, aby nie pracować w marketingu. Nie chcą poświęcić się czemuś nowemu w obawie utraty tego, co już mają – nawet jeśli mają niewiele i to im nie wystarcza.

Ale przecież, aby znaleźć rozwiązanie problemu, trzeba chcieć je znaleźć. Z tymi problemami można sobie poradzić, korzystając z pomocy sponsora, szkoleń i dzięki własnej aktywności.

Ludzie mają różne cele i różne motywacje do działania. Dla niektórych są to pieniądze, inni chcą mieć

więcej czasu dla rodziny. Co najczęściej motywuje według Pana obserwacji?

Często motywacją do działania jest lęk. Przez całe życie towarzyszy nam lęk przed utratą zdrowia i przed ubóstwem. Akuna jest rozwiązaniem tych dwóch podstawowych problemów i dlatego firma się rozwija. Mamy kapitalne narzędzie, możemy rozdawać ludziom szanse i na tym należy się skupić. Dla wielu osób motywacją oprócz zdrowia i pieniędzy jest czas wolny i rodzina. To również możemy uzyskać w Akunie. Nie ma niezależności bez bezpieczeństwa finansowego. Czy człowiek chce być bogaty, czy nie, to nie ma znaczenia. Ważne jest, aby jedynym celem w życiu nie było zarabianie pieniędzy. Ja chcę mieć pieniądze, bo to oznacza, że nie będę miał w przyszłości problemów, że moja rodzina będzie zabezpieczona, że mogę pomóc innym. Ale chcę je zarabiać poprzez pokazywanie możliwości Akuny innym osobom. Czasami czuję się, jakbym żył na wyspie, otoczony ludźmi, którzy biegają za pieniędzmi. A po co oni pracują od rana do wieczora, skoro później nie mają na nic czasu? Ja im pokazuję wolny świat, oparty o całkiem inne wartości. Niektórzy tego świata nie chcą, bo nie mają chwili, żeby przystanąć i posłuchać, a jak już słuchają, to nie słyszą, zajęci innymi sprawami. Spójrzmy na bardzo bogatych ludzi. To oni tworzą fundacje i przeznaczają ogromne sumy na akcje charytatywne. Gdyby nie mieli pieniędzy, nie wydawaliby ich i nie pomagaliby innym, bo sami potrzebowaliby pomocy. Żeby pomóc biednym, sami nie możemy nimi być. Nawet jeśli naszą motywacją początkowo są pieniądze,

to w końcu dojdziemy do momentu, w którym nie będziemy aż tyle dla siebie potrzebować.

Naszą rolą jest dotrzeć do umysłów ludzi. Włączyć ich w środowisko ludzi zadowolonych. Budujemy to w oparciu o uczciwość, etykę i troskę o rodzinę.

Czy można nauczyć ludzi żyć bez lęku?

Wielu ludzi woli swój, często nie najlepszy, sposób na życie niż cudze recepty na jego poprawę. 97% ludzi w Polsce jest niezadowolonych ze swojego życia zawodowego. Nie potrafią tego jednak zmienić, bo weszli w pewne uwarunkowania. Są wpłątani w sytuacje, z których nie potrafią wyrwać. Jeśli nagle ktoś przychodzi i mówi, że ofiarowuje im poczucie bezpieczeństwa, oparte o zdrowie, są zdziwieni. Akuna daje dzięki swojemu systemowi możliwości skorzystania z czegoś, co jest w nas najcenniejsze, naszego czasu i doświadczenia. Mówię: realizuj się w tym, co do tej pory, a przy okazji buduj swój system z moją pomocą. Daję ci szansę, ale decyzja należy do ciebie. Wielu podejmujących współpracę z Akuną myśli, że tu chodzi o sprzedawanie butelek i zarabianie na marży. Ci ludzie nie mają racji. Tak naprawdę chodzi o pokazanie naszym rozmówcom innego, lepszego sposobu życia. Jeśli zrealizujemy to chociaż w części, pojawia się alternatywa, z której mogą skorzystać. Czyli mogą zrezygnować bez obaw z dotychczasowych działań zawodowych.

Kursy zawodowe, studia i szkolenia są bardzo drogie. Akuna ma swoich sponsorów, którzy między innymi szkolą. Jaka jest tak naprawdę rola sponsorów?

Nasza praca to szkolenia i spotkania, a nie sprzedaż butelek. Bardzo cenne są nasze doświadczenia zdobywane przez lata. Przekazujemy to innym, poświęcając swój czas. Sponsor w Akunie daje możliwość osiągnięcia sukcesu – pomaga, wspiera i reprezentuje w sytuacjach, w których nasi współpracownicy sami nie mogą być obecni. Zawsze na szkoleniach podkreślam, że najważniejsze są trzy rzeczy: przekonanie do produktu, sponsor oraz własna aktywność. I tylko tyle, ale to tak naprawdę wiele. Większość dystrybutorów chce leczyć i sprzedawać butelki, a to nie prowadzi do rozwoju.

I co wtedy tracą?

Mniej zyskują. Akuna daje możliwość ogromnego rozwoju osobistego, dotarcia do wiedzy, która jest gdzie indziej oferowana za ogromne pieniądze. Tutaj można się uczyć od praktyków, a nie teoretyków. To właśnie oferuje system sponsorski. Wtedy, jeśli chcemy, możemy osiągnąć bardzo dużo. Współpraca z Akuną bywa szczególną misją, którą się staje przekazywanie doświadczeń.

Co należy w sobie zmienić, aby móc osiągnąć sukces?

Trzeba zrozumieć, że nasze życie zależy tylko i wyłącznie od nas samych. Nie można nikogo obarczać swoimi niepowodzeniami, bo wszystko tkwi w nas. Problemy powstały w nas i rozwiązania są również w nas. Należy wziąć w swoje ręce odpowiedzialność za siebie. W ten sposób zbudujemy lepszy świat, złożony z ludzi działających etycznie, odpowiedzialnych i wolnych. Kto raz się do tego naprawdę przekona, już nigdy nie będzie chciał zrezygnować

z działania w Akunie, bo sam się zmieni. To ogromna satysfakcja.

To brzmi jak bajka.

Marzenia nie mogą nas przerosnąć. To my musimy dorosnąć do nich.

Jaki jest najlepszy sposób na przekazanie swojej wiedzy?

Zawsze najskuteczniej działa przykład. Słowami można manipulować, można w nie wierzyć. My, swoim przykładem, zaświadczyliśmy o integralności tego, co myślimy, mówimy i robimy. Taka spójność jest podstawową cechą lidera. Człowieka integralnego się szanuje. Mamy też potrzebę wydobywania z siebie tego, co najlepsze. Pracujemy z ludźmi, a oni oceniają przez efekty, a nie przez to, co mówimy. Nasz świat jest odbiciem naszego wnętrza. Ludzie dobrzy i etyczni budują dobry i etyczny świat. Inni nie będą w stanie go stworzyć. Akuna zmusza, abyśmy byli dobrzy. Tutaj nie da się inaczej.

A co zmieniło się w Pana życiu?

Uporządkowały mi się wszystkie moje doświadczenia. Dzisiaj wiem, że moje życie i mój świat zależą tylko ode mnie. Mam pełną

świadomość tego, że to nie my jesteśmy dla świata, ale świat jest dla nas. Umysł człowieka to potęga, którą możemy wykorzystać dla naszego dobra. Żyjesz tak, jak myślisz. Jeśli myślisz, że możesz lub myślisz, że nie możesz, to w obu przypadkach masz rację. Akuna uporządkowała mój sposób myślenia i działania, dlatego mogę dawać ludziom możliwości i szanse. Zaczyna się od miarki Alveo, a potem dzięki aktywnemu działaniu okazuje się, że nasza osobowość zaczyna się rozwijać. Uświadamiamy sobie, że możemy przeżyć coś, o czym inni nawet nie marzą. Możemy też nauczyć tego innych.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

fot. Katarzyna Piotrowska



Integracja i nauka

Co dla Państwa oznacza: integracja?

Roman: Praca w Akunie oparta jest na ludziach, a my zawsze wychodziliśmy z założenia, że poprawne stosunki międzyludzkie to podstawa. Niezależnie od tego, czym się zajmujemy, dużo przyjemniej pracuje się, gdy współpracowników łączy partnerskie relacje. Wprawdzie w biznesie klasycznym jest to trochę utrudnione, bo pozostajemy w zależności pracodawca – pracownik, ale mimo to warto starać się, aby ta współpraca przebiegała zgodnie.

Gdy prowadziliśmy własną działalność i pracowaliśmy w firmie zajmującej się sprzedażą bezpośrednią, także dbaliśmy o pozytywne relacje z innymi. Wiedzieliśmy, że ma to wpływ na efekty naszej pracy. Najlepszym sposobem były luźne, prywatne spotkania. Na przykład organizowaliśmy dwa przyjęcia imiennowe: jedno dla przyjaciół, drugie dla współpracowników.

Czy coś się zmieniło w tym zakresie, odkąd pracują Państwo w Akunie?

Roman: Tak. Teraz imienny dla przyjaciół i dla współpracowników to te same imienny, bo wielu naszych przyjaciół zajmuje się Akuną i wielu naszych współpracowników stało się naszymi przyjaciółmi.

Dorota: W naszej poprzedniej firmie dyrektorzy kazali sobie mówić na „pan”. To stwarzało niepotrzebny dystans i bariery. Na oficjalnych spotkaniach był wyraźny podział na dyrektorów i resztę. A w Akunie wszyscy są równi. My tak samo traktujemy Vice Presidentów i Liderów. Integracja jest dla nas bardzo ważną częścią pracy, dlatego od samego początku wprowadziliśmy taką zasadę, że nasz dom jest domem otwartym. Pierwsze szkolenia menedżerskie odbywały się właśnie u nas w domu. Raz w miesiącu salon zamieniał

O roli integracji w tworzeniu silnej struktury, o duplikacji i przejmowaniu z Akuny tego, co najlepsze mówią Dorota i Roman Staciccy, w Akunie oboje na pozycji Vice Presidentów

się w salę wykładową, a gdy okazało się, że się nie mieścimy, wychodziliśmy do ogrodu. Odkąd i ogród stał się za mały, wynajmujemy salę wykładową w Poznaniu.

Ale szkolenie samo w sobie nie jest niczym nowym...

Roman: To prawda, każdy z nas był na niejednym szkoleniu i zauważyliśmy, że gdy w planie są same wykłady, ludzie mniej się integrują. Po zajęciach rozjeżdżają się do domów i w ten sposób tracą możliwość wymiany doświadczeń podczas mniej oficjalnej części. Dlatego zaczęliśmy organizować dwudniowe szkolenie z zabawą integracyjną, bo to umacnia naszą współpracę w grupie. W takim przypadku integracja ma dwa aspekty: my integrujemy się z naszymi współpracownikami, a oni integrują się między sobą, nawet mimo odrębnych struktur. To bardzo ważne, bo gdy w takim miejscu człowiek spotka kogoś podobnego do siebie, z tej samej branży, o podobnych problemach, to uwolni się od myśli: „to nie dla mnie, mnie się nie uda”. Menedżerowie, którzy przez dwa miesiące nie pracowali, po takich szkoleniach zaczynają działać. Ostatnio na balu, po szkoleniu, tańczyłem z panią, która żałowała, że następnego dnia są jeszcze wykłady. Dlaczego? Bo już mogłaby zorganizować kilka spotkań; miała tyle energii i chęci do pracy.

Dorota: W trakcie wykładów ludzie czują się grupą, a na kolacji mają poczucie indywidualności, bo my chodzimy od stolika do stolika i z każdym rozmawiamy oddzielnie.

Po tych spotkaniach, po luźnych rozmowach zauważają, że to jest takie proste. Dociera do nich, że nic nie muszą sprzedawać. Czasem na szkoleniach pewne rzeczy umykają, a w trakcie prywatnej rozmowy można

to nadrobić. Nasi współpracownicy bardziej się otwierają, opowiadają o swoich problemach, a im więcej z nimi rozmawiamy, tym łatwiej znaleźć rozwiązania.

Integracja to nie tylko szkolenia.

Dorota: Mamy struktury w całej Polsce i wielu współpracowników za granicą. Często jeździmy do nich i spotykamy się w małych grupach albo na herbatce, gdy jesteśmy w pobliżu. W trakcie takich wyjazdów rzadko nocujemy w hotelach. Nie nocujemy nawet u naszych dyrektorów, my zatrzymujemy się u naszych przyjaciół. Takie spotkania, kolacje i rozmowy do rana są bardzo ważne, bo pozwalają lepiej poznać drugą osobę, jej problemy, plany i marzenia. Dlatego ludzie na nas czekają, tak jak czeka się na przyjaciół. Ja zawsze mówię moim współpracownikom: zobaczcie, jakie to proste – jadę do koleżanki, wypiję kawę i poplotkuję o zdrowiu.

Roman: Wiadomo, że każdy prywatny temat i tak prędzej czy później zejdzie na Akunę, bo Akuna to dla nas praca, odpoczynek, bo z tymi samymi ludźmi pracujemy i bawimy się. Razem z nimi jeździmy na wakacje, na narty, spotykamy się na rodzinnych uroczystościach. Ostatnio nawet pojechalśmy razem z naszymi menedżerami na tydzień do Tunezji. Tak dobrze czuliśmy się na Kubie, że postanowiliśmy zorganizować podobny wyjazd dla naszych współpracowników.

Duplikacja?

Roman: Tak, z Akuny bierzemy to, co najlepsze i duplikujemy to. Przejelśmy najlepsze doświadczenia z Polanicy, z Wisty, z naszych szkoleń. Uczymy się od mistrzów i w ten sposób kontynuujemy ważne tradycje. Nic nie musimy wymyślać, bo Akuna podaje nam

świetne pomysły i drogę, którą należy zmierzać. Dwa razy w roku organizujemy duże spotkanie na kształt Wisty. Sto, sto pięćdziesiąt osób uczestniczy w tej uroczystości. Taka była potrzeba w naszej grupie, ludzie byli chłonni wiedzy i potrzebowali integracji.

Dorota: Dlatego też powstał pomysł wyjazdu do Tunezji. Na Kubie tak nam się spodobało, że już w drodze powrotnej zastanawialiśmy się, jak wyjechać z naszymi współpracownikami, bo brakowało nam tych ludzi, z którymi w pracy spędzamy najwięcej czasu. W lutym 2006 ogłosiliśmy konkurs i we wrześniu z trzydziestoma najlepszymi menedżerami byliśmy już w Tunezji. Pojechalśmy odpoczywać, ale ludzie domagali się też części szkoleniowej, więc codziennie wieczorem, przez dwie godziny, przy złączonych stolach w restauracji rozmawialiśmy o Akunie.

Roman: To właściwie nie były szkolenia, ale wspólne rozwiązywanie problemów. Integracja i nauka. Poza tym taki wyjazd to bardzo duża motywacja do wspólnej pracy, po powrocie każdy z nas ma nowe pokłady energii do dalszego działania. A że pracujemy z przyjaciółmi, tym łatwiej nam to przychodzi. W tym roku jedziemy do Turcji. Naszym współpracownikom bardzo odpowiada taki styl pracy. Sami zadają sobie trud i duplikują nasze działania. W czerwcu jedziemy na szkolnie do Bohum, zorganizowane przez naszą niemiecką strukturę. Będzie trwało dwa dni, bo oczywiście nie może zabraknąć czasu na integrację. Myślę, że to jest najlepszy dowód na to, że ludzie czują taką potrzebę.

■ Opracowała
Grażyna Michalik

fol. Adam Słowikowski

Dorota i Roman Staciccy

Mieszkają w Jasinie k. Swarzędza. Dorota jest z zawodu ekonomistką. Po urodzeniu dzieci i urlopach wychowawczych pracowała na różnych stanowiskach w księgowości w dużych zakładach pracy. Zawsze bardzo aktywna społecznie. W roku 1991 odeszła z „Ziół Polskich” i otworzyła wraz z mężem sklep wielobranżowy, a w 1993 r. następnym.

Roman Stacicky 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.

W marcu 1998 r. razem z żoną otworzyli w Poznaniu hurtownię wyrobów tych zakładów. Następnie oboje zaczęli działalność handlową m.in. zaopatrując hurtownie. Zamknęli oba sklepy. W roku 2002 dodatkowo nawiązali współpracę z firmą sprzedawcą bezpośredniej, gdzie po kilku miesiącach stali się dyrektorami regionu.

Z Akuną spotkali się w maju 2003 r.

Styczeń 2004 rok – zrezygnowali ze współpracy z poprzednią firmą, a własną przekazali synowi.

Dorota jest Vice Prezydentem od listopada 2005 r., a Roman od maja 2006 roku.

Hobby Doroty to zajmowanie się ogrodem. Marzy o pięknej oranżerii. Wolny czas spędza w ogrodzie, na kortach tenisowych i jeżdżąc na rowerze. Uwielbia wypoczynek w ciepłych krajach.

Roman kocha podróże i czynnie spędzanie wolnego czasu. Jest właścicielem motorówki, oczywiście z napisem „AKUNA”. Uwielbia czytać, szczególnie książki i opracowania historyczne. Interesuje się polityką. Dzieci: Dominik 26 lat – student Wyższej Szkoły Logistyki, w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej, prowadzi równocześnie firmę handlową, Natalia 22 lata – studentka UAM w Poznaniu, w Akunie od kwietnia tego roku na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

Teraz wiem, po co żyję



Kłopoty ze zdrowiem rozpoczęły się, kiedy Danuta zaczęła martwić się, że straci pracę i zostanie bez środków do życia. A martwiła się, bo wiedziała, że to jest nieuniknione, pracowała bowiem na przejściu granicznym w Kolbaskowie, a w 2002 roku Straż Graniczna zwalniała celników. Danuta była jednym z nich. – Załamalam się, bo byłam jedynym żywicielem rodziny – wspomina. – Córka wła-

śnie kończyła studia, a syn rozpoczynał. Nie wiedziałam, jak sobie poradzimy na zasiłku dla bezrobotnych. Cała ta sytuacja doprowadziła do tego, że się rozchorowałam. Diagnoza była jednoznaczna. Dyskopatia z przesunięciem i zniekształceniem biodra. Danuta miała 45-stopniowe skrzywienie kręgosłupa. Wyglądała tak, jakby jej nogi stały obok niej. Z niechęcią wspomina

koszmarne bóle, jaki temu towarzyszył. Lekarze powiedzieli jej, że jeśli nie podda się operacji, może całkiem przestać chodzić. Dodatkowo miała jeszcze problemy z alergią.

– Operacja miała kosztować 5500 euro – mówi Danuta.

– Nie wiem, skąd miałabym wziąć pieniądze. Ledwo starczyło mi na opłaty. Wtedy powiedziałam sobie, że się nie poddam i nie dam się pokroić. Postanowiłam, że wyzdrowieję. To był mój cel.

Cztery butelki i kurz...

Któregoś razu w 2003 roku koleżanka wspomniała jej o Alveo. Powiedziała, że musi kupić cztery butelki i zaprosiła ją na spotkanie. Danuta nie poszła. Butelek też nie kupiła.

– Nie miałam wtedy pieniędzy i wydanie ponad pięćdziesiąt złotych na zioła wydało mi się absurdalnym pomysłem – wspomina. – Poza tym nie wiedziałam, co to jest. Znajoma powiedziała tylko,

że są to zioła wzmacniające organizm. Nie uwierzyłam. Przekonała się dopiero wtedy, gdy spotkała Zdzisława Pileckiego, emeryta. Mężczyzna cierpiał na łuszczycę, ale od kiedy zaczął pić Alveo, skóra zaczęła mu się goić. Danuta stwierdziła, że ona również może wspomóc leczenie pijąc Alveo. Wtedy pragnęła przede wszystkim wyzdrowieć. Dla swoich dzieci i dla siebie samej. Musiała pracować, żeby mieli za co żyć, ale

choroba jej na to nie pozwalała. Nawet zrobienie zakupów było dla niej męczarnią.

Danuta z rodziną mieszka na czwartym piętrze, bez windy, a torby z zakupami ciągnęły ją wtedy do ziemi. Cierpiała na tym jej kręgosłup i biodra. Bez pomocy nie dałaby sobie rady.

– Po prostu uwierzyłam mu – tłumaczy Danuta. – Wtedy zrozumiałam też, że dzięki Akunie będę mogła godnie żyć i nie martwić się o jutro. Zobaczyłam w firmie szansę na stabilizację finansową.

Po pół roku picia Alveo Danuta zauważyła zmiany. Kręgosłup i biodra przestały ją boleć. Lekarze widząc ją zdrową, byli przekonani, że przeszła co najmniej kilka zabiegów. A ona po prostu walczyła o siebie innymi sposobami niż skalpel. Chodziła na masaże do neurologa, który też wyspecjalizował się w leczeniu kręgosłupa. Specjalnie do niego jeździła aż do Koszalina.

– W tamtym czasie nawet trzy razy w tygodniu chodziłam na basen, to też pomogło mi się wyprostować – wspomina Danuta. – Do tego joga i bieganie. Ale dopiero dzięki Alveo, które pomogło uspokoić cały mój organizm, minął ból, jaki towarzyszył moim schorzeniom. To była prawdziwa ulga.

Wtedy Danuta znów odnalazła radość w swoim życiu. Wręcz biegała po schodach, a dzieci jej nie poznawały. Widziały, że

mamę przepelnia pozytywna energia. Cieszyły się z tego, bo ona znów zaczęła się śmiać tak, jak dawniej. Danuta wówczas wyznaczyła sobie kolejny cel.

– Będę miała takie auto – powiedziała do dzieci, rzucając prospekty forda na stół. – I to w krótkim czasie. Oni pomyśleli wtedy, że ich mama zwariowała.

Agnieszka i Marcin

Córka Danuty, Agnieszka, trzy, cztery razy w roku chorowała na anginę. Przez to miała kłopoty w szkole. Z tego powodu znalazła się też w szpitalu na oddziale zakaźnym. Lekarze podejrzewali różne choroby, ale tak naprawdę nie potrafili powiedzieć, co dziewczynie nie dolega. Kiedy Danuta przyniosła pierwsze butelki Alveo do domu, Agnieszka podeszła do nich sceptycznie. Pracowała wówczas jako położna i wiedziała, że zioła niekoniecznie działają skutecznie.

– Owszem, zaczęłam pić Alveo, bo mama tego chciała – wyjaśnia. – Ale piłam w kratkę, bo nie byłam przekonana.

Przełom nastąpił, gdy Agnieszka przechodziła detoksykację. Ropa ciurkiem leciała jej z gardła. Ona upierała się, że to angina i poszła do lekarza. Danuta natomiast nie pozwoliła jej przyjąć antybiotyków i domagała się, żeby córce zrobiono wymaz z gardła.

– Pamiętam, że uparcie twierdziłam, że to nie jest angina – mówi Danuta.

– I miałam rację. Okazało się, że był to stan grzybiczy. Dobrze, że nie zaczęła brać tych antybiotyków. To by ją tylko osłabiło.

Agnieszka nawet nie otworzyła opakowania z lekarstwami, zostały tam gdzie je położyła – na szafce w kuchni. Za to dalej piła Alveo i zauważyła, że ma

lepsze samopoczucie i nie łapie tak łatwo kataru. Zima minęła jej bez przeziębienia. Wtedy pracowała jeszcze w szpitalu i musiała być po prostu zdrowa. Nie mogła narażać noworodków.

Agnieszka lubiła swoją pracę, czuła, że jest we właściwym miejscu. Ale obserwowała też mamę i jej poczynania. Powoli zaczęła wierzyć w to, że dzięki pracy w Akunie będzie niezależna, a dochody znacznie przewyższą jej dotychczasową pensję. Odważyła się porzucić etat położnej.

– Wiem, że to dobra decyzja – tłumaczy Agnieszka. – Akuna zapewnia mi bezpieczeństwo finansowe i mogę sama wybierać, z kim chcę pracować. To mi odpowiada.

Z Marcinem, synem Danuty było podobnie. Też często miewał anginę. O mały włos, a nie „zawaliłby” pierwszego semestru na studiach. Alveo wspomogło oczyszczenie organizmu i anginy się już nie pojawiają. Teraz może bez reszty oddawać się swojej pasji – motoryzacji.

– Marcin potrafi w środku nocy iść coś naprawiać, bo zadzwoni do niego jakiś kolega – śmieje się Agnieszka.

Stawiam sobie cele

Danuta, tak jak obiecała dzieciom, po dwóch miesiącach intensywnej pracy odebrała samochód, forda focusa. Zrobiła sobie prezent na swoje urodziny. Agnieszka i Marcin wreszcie dali za wygraną. Uwierzyli w mamę i w Akunę.

– Nie spoczęłam na laurach, wiedziałam, że mogę więcej – mówi Danuta. – Postanowiłam, że za rok dzieci dostaną drugie auto.

Jak powiedziała, tak zrobiła. Agnieszka i Marcin od lipca 2006 roku do spółki jeżdżą fiestą. A Danuta już myśli o tym, co dalej. Nigdy się nie poddaje. Poprzeczka

stawia sobie coraz wyżej.

– Zawsze byłam ambitna i dochodziłam do raz wyznaczonego sobie celu – mówi. – Pracując z Akuną, mam więcej możliwości i jestem niezależna.

Radość życia

Zanim Danuta poznała Alveo, zapracowywała się, żeby utrzymać rodzinę. Przez dziewięć lat pracowała na zmiany po dwanaście godzin na dobę. Często bywało tak, że miała kilka „nocek” pod rząd. I nigdy nie miała czasu, żeby się

spicjum. Skrywane w głębi serca marzenie nigdy nie ujrzalo światła dziennego, bo Danuta odczuwała przed nim lęk. Nie wiedziała, jak miałaby pogodzić poświęcenie się duszą i ciałem z godziwym utrzymaniem swojej rodziny.

– Akuna rozwiązała mi tę zagadkę. To było to, na co czekałam, mam swoje hospicjum. Pomagam innym ludziom i wnoszę trochę radości do ich życia – tłumaczy. – A dzięki temu sama jestem szczęśliwa. Tę pracę traktuję jak misję. To moja pasja.

Danuta Mazurek ze Szczecina ledwo wzięła koniec z końcem. Nie miała pieniędzy na rachunki. Męczyła ją alergia i cierpiała na dyskopatię. Lekarze nie dawali jej szans na wyzdrowienie. Jedyłą szansą była operacja. Ale Danuta nie dała za wygraną. Postanowiła, że wyzdrowieje i upora się z problemami.

porządnie wyspać. Oprócz tego dbała o dom.

– Sama się teraz sobie dziwię, jak ja to wytrzymałam – wspomina. – Ale mimo wszystko lubiłam tę pracę, bo miałam kontakt z ludźmi.

Wtedy Danuta była zależna od pracodawcy. Musiała dopasować się do ustalonego z góry grafiku. Teraz sama decyduje o tym, kiedy będzie pracować i z kim. Nie martwi się już, że nie starczy jej do pierwszego i będzie musiała kombinować, skąd wziąć pieniądze. Jak sama mówi, teraz żyje godnie.

Pracę w Akunie rozpoczęła z myślą o zapewnieniu przyszłości i startu w dorosłe życie swoim dzieciom. Praca przynosi jej dużą satysfakcję i radość. Dodatkowo Danuta może spełnić swoje niezrealizowane wcześniej marzenie. Zawsze chciała pomagać innym, chciała pracować w ho-

Co dalej?

Danuta przede wszystkim chce skończyć wreszcie remont mieszkania. Prace ciągną się trzy miesiące. Wszyscy w domu mają już dość, ale koniec jest bliski. Nie boi się jutra. Wie, że jej dzieci sobie poradzą i są zabezpieczone finansowo. Sama chce dojść jak najwyżej. Jest ambitna, nigdy się nie poddaje. Jak raz sobie coś postanowi, to nie poprzestanie, dopóki nie osiągnie celu.

■ Anna Wójcicka

fot. Paweł Traczyk

Prosto z dołka idę do góry



Józef Palejczyk z wnuczką

Czym dla Pana jest sukces?

To poczucie bezpieczeństwa. Ogólne zadowolenie z życia. Szczęśliwa rodzina. Stabilność finansowa. No i oczywiście ZDROWIE.

I wszystko to udało się Panu osiągnąć?

Zdecydowanie tak. Zdrowie – bez zastrzeżeń. Rodzina promienieje. Stabilność finansowa – jest.

A gdyby Pan miał udzielać porad osobom, które mówią: Moim życiowym celem jest osiągnięcie sukcesu, co-

kolwiek by on znaczył. Od czego mieliby zacząć?

Tak mogą mówić osoby, które w swoim przekonaniu jeszcze tego swojego sukcesu nie osiągnęły. A skoro tak, to muszą dokonać zmian w swoim życiu, w swoim postępowaniu. Dla jednych wystarczy korekta tego, co robią, dla innych całkowita zmiana sposobu myślenia, a więc i działania. Jednak sama chęć, nawet postanowienie dokonania zmian nie wystarczy. Trudno jest oczekiwać zmian, nie zmieniając niczego.

Od czego w takim razie Pan zaczął?

Wszystko szło w parze. Każdy z elementów życia. Każdy z elementów życia. Gromadzić kapitał, nie mając poczucia bezpieczeństwa albo szczęścia w rodzinie czy wreszcie zdrowia, niewiele daje. Zespół wielu czynników wpływa na to, aby osiągnąć sukces i być szczęśliwym. Moje początki w Akunie to były raczej emocje, a nie przemyślane działanie. Kiedy Akuna pojawiła się w naszej rodzinie, nie wiedziałem na temat MLM absolutnie nic. Postanowiłem jednak zacząć

i poddałem się zaangażowanej pracy. Wiele pomógł mi Julian Kowalski, którego znałem wcześniej od około 30 lat. Wiedziałem, że kto jak kto, ale on w coś niepoważnego, niepewnego nie wchodzi i przeważnie osiąga zadowalające efekty ze swojej działalności. Zaufałem mu. Widziałem jego zaangażowanie, ten pęd; jego energia udzielała się także mnie. Zacząłem oczywiście pić Alveo. Z czasem zauważyłem istotną poprawę stanu zdrowia. Ale też moje konto bankowe wyglądało coraz

Rozmowa z Józefem Palejczykiem, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

lepiej. To pozwoliło mi dość szybko wyjść z moich długów finansowych. Sytuacja się unormowała. Wszystko działa się równolegle, a ja nie zastanawiałem się nad tym, dlaczego tak się dzieje, tylko robiłem swoje. Konsekwentnie. Czy mądrze? Może nie zawsze. Błędów, przynajmniej na początku, było sporo.

Kiedy składamy komuś urodzinowe życzenia, życzymy zwykle pieniędzy, miłości, sukcesów własnie, ale przede wszystkim życzymy zdrowia. Ale to zdrowie, którego życzymy komuś, nawet nie zastanawiając się nad sensem słowa, które wypowiadamy, ma tak naprawdę kolosalne znaczenie. Bez niego nie będzie ani szczęścia, ani sukcesu. Jeszcze niedawno Pana sytuacja zdrowotna pozostawiała wiele do życzenia.

Tak, ciężka nerwica i kłopoty z kręgosłupem. Ale efekt poprawy zdrowia dzięki Alveo najpierw zaobserwowaliśmy u żony, która borykała się z problemem menopauzy. To mnie na początku przekonało, by zajmować się propagowaniem działania tych ziół. Że to działa. Wracając do moich dolegliwości, to przez kilkanaście lat męczyła mnie ciężka choroba nerwowa. Była skutkiem wieloletniego stresu, w jakim wcześniej żyłem i pracowałem. Do tego niewydolność kręgosłupa, w konsekwencji której przestałem chodzić. Kiedy u nas w domu pojawiło się Alveo, byłem po operacji i mogłem już chodzić. Natomiast tak prozaiczne czynności, jak

wkładanie skarpetek czy sznurowanie butów wymagały już czyjeś pomocy. Dziś funkcjonuję normalnie, życie mnie nie boli. Nie uwiera. Dawne dolegliwości ustąpiły. To zasługa przede wszystkim Alveo, ale też efekt zadowolenia z tego, co się robi. A wiadomo, że psychika to potężne oręż w naszym organizmie. Może naprawdę zdziałać bardzo dużo, więc warto o nią dbać i robić wszystko, by życie nas cieszyło. Ja to już potrafię i to jest chyba ten mój życiowy sukces. Dlatego mogę powiedzieć, że na początek najważniejsze jest doprowadzenie własnego organizmu do ładu. Z bólowym kręgosłupem i trzęsącymi się rękami mało można zrobić. I jeszcze wiara. Jest niezbędna w każdym działaniu. Bez niej trudno byłoby postawić pierwszy krok. Tak więc Alveo, zdrowie, wiara. To są podstawy walki o sukces. Podstawy zmiany swojego życia: zdrowotnego, duchowego i finansowego.

A stabilizacja w rodzinie?

Jest niezbędna. Pomaga żyć. Bez niej trudno mówić o jakimkolwiek szczęściu. U mnie rodzinna stabilizacja przyszła w momencie, gdy zacząłem inaczej żyć. Z tą zmianą wszystko zaczęło dochodzić do normy. A już kiedy moja córka Beata zaszła w ciążę i urodziła dzieciątko, którego, jak mówili lekarze, nie miało być na świecie, to dopiero odczuliśmy, co się dzieje w naszym życiu! A dziś Beata spodziewa się drugiego dziecka! Zespół wspaniałości, które przytrafiają się w życiu mojej rodziny, trwa. To jest permanentny proces. Ja na Akunę patrzę jako na mój życiowy plan, który będę realizował nie w rok, nie w dwa, tylko całe życie. I nie chcę już zajmować się w życiu niczym innym. Nie sądzę, bym znalazł cokolwiek

innego, co zadowoliłoby mnie w tyłu aspektach życiowych.

A nie myśli Pan czasem, że skoro wszystko idzie tak cudownie, to może przyjszy moment, że coś się w tym szczęściu popsuje? Co pan robi, by los się od pana nie odwrócił?

Bywały takie chwile...

Jak Pan sobie z tym radzi?

Gdy kiedyś dopadł mnie taki poważny problem ze sobą, ze swoją psychiką, zrobiłem najprostszą rzecz, jaką można było zrobić. Zadzwoiłem do przyjaciela a jednocześnie sponsora – Juliana Kowalskiego, mówiąc mu: „Julian, ratuj! Jestem w dołku”.

Finansowym?

Ależ skąd! Moje dochody już znacznie przewyższały te, które kiedykolwiek miałem w życiu. Ale czułem się źle. Chyba za dużo tego szczęścia naraz... Długo rozmawialiśmy. Odbiliśmy razem kilka spotkań, na które zaprosiłem ludzi z tzw. „wysokiej półki finansowej”. I choć spotkania były absolutnie nieudane, o dziwo, mi to pomogło. Być może, pomyślałem sobie, skoro Julianowi nie wyszło, to i mnie ma prawo nie wyjść. Po tym spotkaniu razem z żoną pojechaliśmy do Szklarskiej Poręby połażyć po górach. Ponadto poznałem wielu naprawdę fantastycznych ludzi. Bardzo sobie cenię spotkania przy „dużej czarnej” z Antonim Cieślakiem. Kiedy natomiast dzwonią ludzie, z którymi rozmawiałem o Alveo dawno temu i mówią, że chcą pić „te zioła” to bardzo mnie to mobilizuje do dalszej aktywności. Wracając więc do poprzedniego pytania „co robię, by los się nie odwrócił”, odpowiadam: jestem w ciągłym działaniu i coraz bardziej mnie to fascynuje. Wiem, że warto. Że ta moja praca może przynieść

zupełnie nieoczekiwane rezultaty nawet po długim czasie. Ale jest jeszcze inna rzecz.

Zawsze warto coś mieć tylko dla siebie. Jakieś swoje marzenia, plany, które w trudnych chwilach mogą nas zmotywować. I ja mam coś takiego. Od pewnego czasu, razem z żoną spełniamy swoje sny, zwiedzając świat. Jeszcze nie minęła połowa roku, a my już dwukrotnie byliśmy w Afryce! Równik, wieczny lodowiec na szczycie Kilimandżaro, na jego tle ogromne stada słoni i żyraf. Tysiące antylop i gazeli oraz czyhające w zaroślach sawanny lwy lub lamparty, a w rozlewiskach stada krokodyli i hipopotamów. Tych widoków nie da się zapomnieć. W tym roku planuję też zrealizować wreszcie sportową pasję swojego życia. Mam na myśli żużel...

Kiedy tak Pana słucham, to myślę, że chyba nie tyle najważniejsze jest osiągnięcie sukcesu, co utrzymanie się w nim. A przy okazji rozsądne myślenie o życiu, o zabezpieczeniu rodziny.

Całkowicie się z tym zgadzam. Podziwiam sportowców, ich wieloletnie, mozolne dochodzenie do sukcesu. Ale ta gloria trwa tak długo, dopóki nie znajdzie się ktoś jeszcze lepszy, a więc najczęściej do następnych mistrzostw. Akuna daje możliwość nie tylko osiągnięcia sukcesu, ale właśnie utrzymania się w nim. Każdy z nas dąży do tego, aby sukcesy i te drobne, i te wielkie odnosiło jak najwięcej osób, z którymi współpracujemy. Ta praca i jej efekty, codzienna aktywność, możliwość przebywania wśród życzliwych ludzi powoduje przekonanie, że to, co robimy, ma sens, daje radość życia.

■ Rozmawiała
Zofia Rymaszewicz

fot. Katarzyna Piotrowska

O zdrowie duszy i ciała

Prawosławny ksiądz Andrzej Opolski nie tylko dba o ducha swoich parafian. Dzięki niemu są także zdrowsi! Ksiądz Andrzej wraz z żoną Krystyną i dwoma synami – 11-letnim Szymonem i 13-letnim Dawidem – mieszka w Boratyńcu Ruskim. Kiedy Opolscy przyjechali do Boratyńca, zastali pusty plac. Teraz, po 10 latach, stoi tu piękna cerkiew i dom parafialny. Powstał także cmentarz. Do szczęścia brakowało Opolskim tylko zdrowia. I ono jednak do nich przyszło za pośrednictwem Alveo. Preparat pije również sporo parafian.

– Pochodzę z Podlasia, spod Hajnówki, ze wsi Odrynki. Do seminarium poszedłem po podstawówce, mając 15 lat. Zostałem zapakowany przez mamę i wysłany do Warszawy. Pochodzę z biednej rodziny i przerażało mnie wielkie miasto. Byłem niedożywiony i z pewnością gorzej przygotowany do egzaminów od innych kandydatów, ale miałem głęboką wiarę, którą przekazała mi moja mama Maria. Udało mi się zdać i zostałem przyjęty. Po ukończeniu 4-letniego seminarium w Warszawie i 2-letniego w klasztorze w Jabłecznej, studiowałem również w Warszawie w Chrześcijańskiej Akademii Teologicznej. Tam poznałem moją żonę Krystynę, która była studentką tej samej uczelni. Pobraliśmy się, a ja zostałem skierowany

do parafii na warszawskiej Pradze, gdzie zostałem wikariuszem Jego Eminencji Wielce Błogosławionego Bazylego, Metropolity Warszawskiego i całej Polski. Tam też przyszli na świat nasi dwaj synowie – wspomina początki swojej drogi ksiądz Andrzej. Krystyna wiedziała, że jej życie będzie zależało od tego, gdzie zostanie skierowany jej mąż. Będzie także miała więcej obowiązków. – Na prawosławnego księdza parafianie mówią batuszka, a na żonę księdza – matuszka – wyjaśnia Krystyna. – Jak to jest, być matką tylu osób? Trzeba się pilnować, bo należy świecić przykładem. Muszę zawsze mieć czas na rozmowę, dobrze doradzić. Wiedziała, jakie życie mnie czeka i wybrałam je świadomie. Idę tam, gdzie mój mąż – dodaje.

– Kapłan musi być lekarzem, psychologiem, terapeutą, gospodarzem, fachowcem, a także mężem i ojcem – dodaje ksiądz Andrzej.

Budowa od zera

Niegdyś w Siemiatyczach była parafia prawosławna, do której należało 7000 wiernych. Podzielono ją na 4 części – powstały dwie parafie miejskie i dwie wiejskie – w tym w Boratyńcu Ruskim, gdzie został skierowany ksiądz Andrzej. Tyle, że na początku w parafii nie było... nic.

– Wynajmowaliśmy mieszkanie w Siemiatyczach. Mieszkaliśmy w zagrzybionej kamienicy, a nasze dzieci wciąż chorowały. Teraz mieszkamy w pięknym domu, obok stoi cerkiew i mamy dalsze plany – opowiada ksiądz Andrzej. Cerkiew i dom powstały dzięki datkom i pracy wiernych. Parafia liczy zaledwie 400 osób. Ta garstka ludzi zdołała ofiarować przez dziesięć ostatnich lat około 600 tysięcy złotych – ze swoich skromnych dochodów lub emerytur. Parafianie pracowali przy budowie domu i cerkwi, co napawa ich dumą.

– Ciężko pracowaliśmy – wspomina kapłan. – Mogę powiedzieć, że wszystko, co mamy, zawdzięczamy przede wszystkim Bożej Opatrzności i swojej pracy. Otrzymaliśmy oczywiście sporo pomocy. Pamiętam, że kiedyś napisałem listy z prośbą o materiały

budowlane do 250 firm. Odpowiedziało nam 10, ale sporo otrzymaliśmy od nich w darze. Niektórzy szefowie firm dawali nam materiały budowlane lub do wykończenia domu prywatnie – jako gest dobrej woli. Chciałbym jeszcze wyjaśnić, że to nie jest tak, że ten piękny dom jest nasz. To dom parafialny, zbudowany przez parafian. Nas w każdej chwili mogą przenieść gdzie indziej – mówi ksiądz Andrzej.

Parafianie są dumni ze swojego Batuszki. Ksiądz Andrzej miał zaledwie 25 lat, kiedy stanęło przed nim zadanie stworzenia parafii od początku. Nie miał pieniędzy, nie znał się na budownictwie, ale musiał znaleźć sposób, aby sobie ze wszystkim poradzić. Dom powstał w zaledwie półtora roku. Budowa cerkwi zajęła nieco więcej czasu, ale świątynia robi duże wrażenie.

Parafia w środku lasu

Batuszka i matuszka zajmują się życiem parafialnym oraz uczą religii w szkole w Szerszeniach (gdzie zdarzyła się taka zabawna sytuacja: dyrektorką była pani Pająk, nauczycielką pani Mucha, a woźnym pan Bąk). Ksiądz Andrzej dodatkowo często organizuje dzieciom wycieczki, a Krystyna dyryguje parafialnym chórem. Są ponadto rodzicami dwóch synów, a wkrótce na świat przyjdzie ich córeczka, o której mówią pieszczotliwie „kucyki”.



Alergia

Alergia jest chorobą, która polega na nadwrażliwości organizmu na działanie substancji drażniących (alergenów). Mimo że jest dolegliwością znaną od starożytności, do dzisiaj lekarze zastanawiają się, jak ją leczyć, skąd się bierze i czym tak w istocie jest. Alergia obejmuje bowiem wiele chorób i może dawać przeróżne objawy. Co więcej – objawy mogą ulegać zmianie, więc nie tak łatwo zdiagnozować alergię. Bywa, że chorzy są leczeni na inne schorzenia, zanim zostanie postawiona właściwa diagnoza i nie należy obciążać winą lekarza. Najważniejsze podczas leczenia alergii jest zmniejszenie wrażliwości organizmu (a więc wzmocnienie go) oraz – w miarę możliwości – ograniczenie kontaktu z alergenami.

Do chorób, które mogą mieć podłoże alergiczne, zalicza się między innymi astmę, atopowe zapalenie skóry, wiele chorób przewodu pokarmowego, katar, migreny, skazę białkową, egzemy i wypryski, zapalenie gardła, krtani, oskrzeli, ucha, spojówek, płuc, choroby układu moczowego (zapalenie pęcherza, pochwy), zapalenie stawów i inne.

– Nie interesuje nas życie w wielkim mieście czy prowadzenie wielkiej, bogatej parafii. Tutaj znaleźliśmy szczęście – mówi ksiądz Andrzej. – Pod dom podchodzą sarny, w ziemie dokarmiamy lisy. Jak tego nie kochać? Znam wszystkich swoich parafian, mógłbym z pamięci narysować wnętrza ich domów, wiem nawet, jak wabią się ich psy! Dzisiaj Warszawa mnie denerwuje. Mieszkaliśmy przy ruchliwych ulicach, w stolicy przyszedł świat nasi synowie. Mimo że wszystkim wydaje się, że w mieście jest łatwiej – także o pieniądze, to nie jest to prawdą – wyjaśnia kapłan. Kiedy ksiądz pracował w praskiej parafii, rodzina żyła bardzo skromnie. Za 800 złotych trzeba było utrzymać cztery osoby... – To rodzice oddawali mi pieniądze za benzynę, jak do nich przyjeżdżaliśmy. Miło jednak wspominamy tamte lata. Byliśmy i jesteśmy szczęśliwi.

Przyzwyczajeni do choroby

Opolskim brakowało do pełni szczęścia tylko zdrowia ich dzieci.

– Młodszy syn Szymon, kiedy miał 4 lata (a mieszkaliśmy jeszcze w starym, zagryzionym domu), przyszedł do mnie kiedyś w nocy, płacząc, że nie może oddychać – wspomina Krystyna. – Tak zaczęły się problemy z jego zdrowiem. Nie wiedzieliśmy, co mu jest. Każdej zimy 3–4 razy przebywał w szpitalu. W końcu stało się tak, że jeden syn wciąż chorował na zapalenie krtani, a drugi – migdałków. Lekarze sądzili, że chłopcy z tego wyrosną. Ciągłe podawaliśmy im leki na kaszel i na uczulenie. Nie mieliśmy pojęcia, jak możemy im bardziej pomóc. – Starszy syn tak kaszłał, że nauczyciele ze szkoły prosili nas, abyśmy coś z tym zrobili, bo nie można lekcji prowadzić! – dodaje ksiądz Andrzej.

Diagnoza: alergia

Do 2004 roku sytuacja stale się pogarszała. Lekarze nie widzieli potrzeby, aby skierować chłopców na bardziej szczegółowe badania lub testy alergologiczne, a tymczasem Opolscy nauczyli się spać czujnie niczym zajęczaki. – Byłam już do tego przyzwyczajona, że kiedy słyszę

kaszel, idę do kuchni, podgrzewam wodę i przygotowuję inhalacje. Jeden syn się dusił, a drugi kaszłał... Młodszemu synowi Opolskich zwykle pomagał hydrokortizon w tabletkach, ale leki sterydowe mają przecież działania uboczne...

– Pamiętam, jak kiedyś Szymon miał takie duszności, że niemal umierał nam na rękach – wspomina Krystyna.

– Kiedyś syn zapytał mnie w szpitalu: „Tato, czy ty mnie nie kochasz? Oni mnie nie kochasz? Oni mnie męczą, a ty kazałeś zrobić mi zastrzyk”. Miałem wtedy tży w oczach – dodaje ksiądz Andrzej.

– Pewnego razu przyjechała do mnie znajoma, której syn był alergikiem. Też się dusił i kaszłał. Podała mi namiary na lekárkę z Białogostoku i postanowiliśmy wybrać się do niej z synami. Testy wykazały, że Szymon jest uczulony na niemal wszystko, co pyli: oliwę, leszczynę, brzozę, babkę lancetowatą, wszelkie chwasty, przyprawę curry... Starszy z kolei był zdrowy, ale nie chciał nic jeść i nic mu nie smakowało. Miał także obniżoną odporność.

Na scenę wkracza Alveo

Alveo pojawiło się u Opolskich w 2004 roku w grudniu, po śmierci ojca księdza Andrzeja.

– Przyjechał do nas pan Roman Dudziński, którego poznaliśmy kilka lat wcześniej, kiedy chorował mój ojciec. Rodzice szybko odeszli... Alveo zaczęli na początku pić (od stycznia 2006 roku) nasi synowie, a z czasem i my, i wielu naszych parafian – wspomina ksiądz Andrzej.

– Prosiłam pana Dudzińskiego o pomoc. Skarżyłam się, że Dawid nie chce jeść. Pan Roman wyjaśnił mi działanie Alveo, a ja byłam pewna, że preparat pomoże obu naszym synom. Mam pełne zaufanie do pana Dudzińskiego. To wspaniały, bezinteresowny człowiek – mówi Krystyna.

– Poza tym posiada ogromną wiedzę medyczną – studiował medycynę, a w Akunie zajmuje pozycję Dyrektora Sieci Międzynarodowej, ma wielkie serce – dodaje ksiądz Andrzej. Opolscy wiedzieli, że na skutki działania Alveo trzeba poczekać. I warto było!

– Szymon ma coraz lepsze wyniki i normalnie funkcjonuje. Może biegać, iść do lasu. Dawid też już nie jest takim niejadkiem i przestał chorować. Od kiedy pojawiło się Alveo, nie wydajemy pieniędzy na leki i wizyty u lekarzy, a sporo ich wcześniej musieliśmy przeznaczyć na te cele – mówi Krystyna. – Synowie piją Alveo od dwóch lat i 6 miesięcy. Opolscy wierzyli w działanie

Wszystkich czytelników ksiądz Andrzej zapewnia o swej modlitwie. Wystarczy tylko wysłać do niego e-mail z prośbą o modlitwę. Przecież jest tak wielu potrzebujących, chorych i spragnionych modlitwy, „modlitwa jest dla grzeszników jak matka: łzami leczy ich wrzody, uzdrawia ich jak lekarz” (Św. Efreim Syryjczyk). Ksiądz Andrzej zaprasza do odwiedzenia jego parafii Św. Anny na: <http://www.cerkiew.pl/media/reportaz.php?id=41>
<http://www.cerkiew.pl/news.php?id=5056>
<http://www.cerkiew.pl/struktura/news.php?id=535&idpar=43>
<http://www.pporthodoxia.com.pl/artukul.php?id=1360>

e-mail: opolskia@wp.pl

zioł, bo zanim w ich życiu pojawiło się Alveo, niejednokrotnie wspomagali się ziołowymi lekami.

– Trzeba wykorzystywać dane nam szanse. Postępuję się jako przykładem pewną anegdotą: Był człowiek, który bardzo wierzył w Boga. Pewnego razu zdarzyła się powódź. Sąsiedzi chcieli mu pomóc, ale ten odrzekł: „Wierzę w Boga, on mnie uratuje”. Woda podchodziła coraz wyżej. Człowiekowi chciała pomóc policja, ale on dalej odpowiadał: „Wierzę w Boga, on mnie uratuje”. W końcu woda zalala dom, a mężczyzna wspiął się na dach i tam siedział i czekał. Przyleciał na pomoc helikopter. Nasz bohater uparcie powtarzał: „Wierzę w Boga, on mnie uratuje”. W końcu utonął i zapytał Boga: „Dlaczego mnie nie uratowałaś?” Bóg odrzekł: „Przecież trzy razy wysyłałem ci pomoc!” My skorzystaliśmy z szansy, jaką daje Alveo. Jesteśmy pewni, że to Bóg skierował w nasze progi pana Dudzińskiego.

Parafia Alveo

– Zaczęliśmy mówić o Alveo i polecać je. Czuję moralny obowiązek, aby tak postępować. Mamy parafiankę chorą na stwardnienie rozsiane. Kobieta miała problemy z wypróżnianiem, nie mogła chodzić. Namówiłam ją, aby posłuchała pana Dudzińskiego. Powiedziałem jej nawet, że jeśli Alveo nie pomoże, to oddam jej pieniądze. Kobieta już po 4 dniach zaczęła regularnie się wypróżniać, a dzisiaj – po kilku miesiącach – jeździ ciągnikiem i nie ma problemów z dotarciem na nabożeństwo co tydzień, a wcześniej zdarzało się, że nie była w stanie dojść do cerkwi. Mamy też przykład człowieka z cukrzycą insulinozależną. Po roku od przyjmowania Alveo poziom cukru tak mu się ustabilizo-

wał, że mógł zrezygnować z przyjmowania insuliny! Dzisiaj on i jego cała rodzina działają w Akunie. Przykłady można mnożyć. Babcia mojej żony Krystyny ma 84 lata. Pije Alveo od kilku miesięcy i przestała mieć problemy z nadciśnieniem. Zresztą wielu ludzi cierpiało na nadciśnienie i Alveo im pomogło. Moja siostra bliźniaczka, Ania, cierpiała na nieopisane problemy z żołądkiem. Wyjeżdżała do lekarzy tysiące kilometrów i przez to straciła dużą część swego majątku – wizyty, leki, wciąż nowe badania. Rocznie robiono jej nawet 7 gastroscopii. Dużo wycierpiała, a nie znaleziono przyczyny. Dopiero Alveo okazało się dla niej zbawienne i od ponad roku nie wie, co to ból żołądka. Wzmocniło jej organizm na tyle, że poradził sobie z problemami żołądkowymi. Dzisiaj siostra zaczyna współpracować z Akuną i pomagać innym. Taka sama sytuacja – problemy z żołądkiem – dotknęła mamę mojej żony. Dzisiaj kobieta, 59-letnia, może już żyć bez strachu przed bólem, który przed przyjmowaniem Alveo często jej dokuczał. Siostra mojej żony, Halina, po kilku miesiącach podawania Alveo swej córeczce Julii zapomniała o wizytach u lekarza. Wzmocnił się układ odpornościowy dziewczynki. Dzisiaj Halina wraz z mężem, bratem, bratem męża i jego żoną współpracują z powodzeniem z Akuną. Mamy również takiego znajomego pana, u którego po 6 miesiącach picia Alveo, „zeszła” tuszyczca – zaświadcza ksiądz Andrzej.

– Jest jeszcze naprawdę o wiele, wiele więcej takich przykładów – dodaje. – Gdybym dzisiaj miał je opisać, to musiałbym poświęcić na to sporą część życia! – uśmiecha się kapłan. – Wszystkich ich naprawdę nie da się nawet zapamiętać. Alveo pije

cała nasza rodzina, parafianie, wielu księży, lekarzy, a nawet ci, którzy kiedyś twierdzili, że jest to kolejny produkt, nic nie warty, na którym jakaś firma chce się dorobić. Myślę, że ludzie, którzy piją Alveo, powinni dokumentować swoje przeżycia, rezultaty działania preparatu. Może Akuna powinna wydać książkę ze wspomnieniami ludzi, którym Alveo pomogło? Tak można stworzyć tradycję. Faktów nie da się podważyć. Alveo pije Krystyna, która jest w zaawansowanej ciąży i czuje się fantastycznie.

– Najważniejsze jest dla nas życie parafialne i kapłańska postęga. Alveo jest jednak bardzo ważną częścią naszego życia – zapewniło nam zdrowie naszych dzieci i wielu

ludzi – w tym i naszych parafian – kończy ksiądz Andrzej. Po rozmowie idziemy na spacer. Widzimy zadbane obejście, dwa wielkie bernardyny w kojcach, a następnie cerkiew, która zachwyca. Jej wnętrze jest ozdobione kolorowymi ikonami. Pokrywają one ściany i sklepienie cerkwi. Niedaleko znajduje się cmentarz parafialny. Trudno uwierzyć, że 10 lat temu na tym terenie nie było nic...

– Pamiętajcie – dodaje ksiądz Andrzej – że prawdziwe Alveo to wiara, ponieważ „przez wiarę otrzymujemy to, co bez niej nie istnieje” (Św. Efreem Syryjczyk).

■ Hanna Żurawska

fot. Marek Ulatowski/Fpress



Krystyna i Andrzej Opolscy z synami

Kilka rad dla dystrybutorów firmy Akuna – lek. med. Wojciech Urbaczka

Już prawie trzy lata moja żona i ja współpracujemy z firmą Akuna.

W tym okresie wygłosiłem w całym kraju szereg wykładów na temat profilaktyki zdrowia i potrzeby suplementacji, byłem na wielu spotkaniach z dystrybutorami firmy i spędziłem wiele czasu na rozmowach z nimi.

Swoimi spostrzeżeniami pragnąłbym podzielić się na łamach „Zdrowia i Sukcesu”. Myślę także, że ten artykuł będzie służył pomocą w dalszej pracy dystrybutor-skiej. W okresie tych trzech lat obserwowałem wielu dystrybutorów, którzy dzięki swojej ciężkiej pracy i profesjonalizmowi, promując zdrowie, doszli do wysokich pozycji menedżerskich. Na spotkaniach rozmawiałem z wieloma dystrybutorami Akuny i byłem mile zaskoczony ich ogromną wiedzą na temat preparatu Alveo, ale także na temat profilaktyki zdrowotnej. Muszę przyznać, że rzesze tych ludzi rosną i to bardzo cieszy. Niestety, śledziłem też losy dystrybutorów, którzy już na samym początku „nie odrobili lekcji” (jak trafnie powtarza Marek Wawrzęczyk) i z minimalną wiedzą na temat preparatu Alveo poszli na swoje pierwsze spotkanie z potencjalnym konsumentem. Nie chcieli powielać sprawdzonych wzorców, które sprawdziły się znakomicie, a zainteresowani byli pójściem własną drogą „na skróty”. Zbierając dokładne wywiady z przebiegu ich spotkań (a zbieranie wywiadów



z racji mej profesji idzie mi nadzwyczaj dobrze), mogę dokładnie przytoczyć ich pierwsze rozmowy z klientami. Opiszę je „ku przestrodze”.

Zazwyczaj osoby te zaczynały tak: „Jest to wspaniały lek, uniwersalny, doskonały na wszystkie choroby!” Oczywiście już na wstępie

dwa kłamstwa. Alveo to nie lek, a suplement dietetyczny (a to wielka różnica) i nie pomaga oczywiście na wszystkie choroby. Gdyby tak było, wycofano by z aptek wszystkie leki, a sprzedawano na całym świecie butelki z Alveo. Oczywiście nonsens. Po takim wstępie osoba zainteresowana pyta: „A czy

pomoże ten lek na moje schorzenia?”

I tu zaczyna się wylicznanka różnych chorób nękających potencjalnego konsumenta. Oczywiście „niedouczony dystrybutor” kłamał dalej i odpowiadał: „Ależ oczywiście, pomoże. Już po trzech miesiącach stosowania nastąpi olbrzymia poprawa

Nie idź na skróty

i dolegliwości miną”. Niestety, wielu dystrybutorów początek stosowania Alveo łączy z magiczną liczbą trzech miesięcy, po których musi nastąpić znaczna poprawa. Otóż wcale tak nie musi być z przyczyn oczywistych. Każdy organizm jest inny i w różnym stopniu schorowany. U niektórych poprawa może nastąpić już po pierwszej butelce, u innych po kilku, a nawet kilkunastu miesiącach. Najczęściej pierwsi odczuwają poprawę ci, którzy cierpią na zaparcia nawykowe (a cierpi na to „wstydlive” schorzenie ponad 67% ludzi w Polsce). Osoby te są leczone z mniejszym lub większym skutkiem różnymi preparatami przeczyszczającymi. Alveo, po okresie oczyszczenia jelit, doprowadza do lepszej wchłaniałości pokarmu, nie przeczyszcza, a powoduje „ściągnięcie” wody do jelita, co w konsekwencji doprowadza do zamiany konsystencji stolca na bardziej płynną. To doprowadza do tego, że pokarm nie zalega w jelitach, a wchłaniające się dotąd toksyny nie zatrują nas. Szybko także poprawę po picciu Alveo zauważają osoby, które miały dotąd problemy ze snem. Zażywały z tego powodu różne leki nasenne. Zmieniały się tylko nazwy leków i dawki. Efekty były niewielkie, a korzyść z takiego wymuszonego snu mizerna. Ważną informacją jest to, że Alveo nie usypia nas, reguluje dzień z nocą,

a myślenie i kojarzenie jest przy tym o wiele większe. Czasem jednak na działanie tego preparatu trzeba czekać o wiele dłużej i o tym powinniśmy poinformować potencjalnego klienta. Pamiętam, jak po wykładach w Toruniu wstała młoda kobieta i zaczęła opowiadać, jak musiała codziennie spać w rękawiczkach, czapce i skarpetkach (takie miała zaburzenia krążenia obwodowego). Kiedy zaczęła stosować Alveo, nie wierzyła w magiczną liczbę trzech miesięcy, ale systematycznie codziennie zażywała dwa razy po 28 ml preparatu. Okazało się, że po 11 czy 12 miesiącach krążenie obwodowe w jej organizmie poprawiło się na tyle, że wyrzuciła rękawiczki, skarpetki i czapkę z sypialni, bo były niepotrzebne. Rozmawiałem też z dystrybutorką, która miała olbrzymie zmiany zwyrodnieniowo-zapalne stawów dłoni. Nie była w stanie nic zrobić w kuchni, bo wszystko wylatywało jej z rąk. Okazało się, że dopiero po roku stosowania preparatu była w stanie „poszaleć” w swojej kuchni, tak bardzo poprawił się jej stan drobnych stawów dłoni. Podobnie z nadciśnieniem tętniczym. Mam kontakt z kilkudziesięcioma osobami, którym po dłuższej suplementacji Alveo lekarz zredukował dawki leków na nadciśnienie. Kilkanaście z tych osób (będąc pod kontrolą lekarza) odstawiło leki na nadciśnienie.

Oczywiście, nie zrobili tego po magicznych trzech miesiącach, ale po 8, 10 czy 12 miesiącach stosowania preparatu. Sam jestem tego przykładem, gdy po 9 miesiącach picia preparatu, oczywiście przy okresowej kontroli ciśnienia krwi, odstawiłem leki na nadciśnienie, których nie muszę brać do chwili obecnej. Tak więc proces zdrowienia to nie magiczne trzy miesiące, ale indywidualny okres dla każdego z nas. Dla niektórych 1–2 butelki, dla innych nawet kilkanaście miesięcy. Zakładając, że po takiej prezentacji udało się dystrybutorowi namówić konsumenta do picia Alveo: klient pije preparat trzy miesiące... i nic. A miało być wyleczenie! Nie otrzymał podczas prezentacji rzetelnej informacji o preparacie, bo odbyła się ona „na skróty”, bez odpowiedniego przygotowania. Taki człowiek czuje się oszukany. Co zatem robi? Oczywiście przestaje pić Alveo, zaczyna chodzić po znajomych i sąsiadach i opowiadać, jak to firma Akuna nabiła go w przysłowiową butelkę. Wystawia przy tym złe świadectwo Firmie. Niestety, to wszystko stało się po odebraniu niewłaściwych informacji, które miały pomóc we „wciśnięciu” konsumentowi butelki. Wprawdzie Ryszard Cybulski twierdzi, że wcisnąć można tylko czopek, ale stwierdzenie „wcisnięcie butelki” bardzo pasuje do tak „nieszablonowej prezen-



tacji”. Wielokrotnie musiałem „odkręcać” efekty takich prezentacji „na skróty” i muszę przyznać, że jest to praca bardzo mozolna. Często, jak zaczynam mówić o Alveo, styszę: „A tak, styszeliśmy, nabyliśmy nawet jedną butelkę, piła cała rodzina...i nic. To nie działa”. Jak w takiej sytuacji naprawiać błędy innych? Ciężka sprawa. By zakończyć temat niewłaściwej informacji na temat Alveo, przytoczę tu przykład Doroty Stalińskiej, której „ktoś”, „kiedys” mówił „coś” o Alveo, ale zrobił to tak nieudolnie, że Dorota, wiedząc o preparacie „coś niecoś”, nie zainteresowała



się nim. Dopiero rozmowa z Markiem Wawrzeńczykiem spowodowała, że przekonała się do produktu, który pije do tej pory, poleca innym, a promując zdrowie, doszła dzięki swojej pracy do pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Ostatnio miałem okazję poznać „rewelacyjną drogę na skróty”. Dzwoni do mnie dystrybutor Akuny. Przedstawia się (szkoda, że nie zapamiętałem jego nazwiska) i pyta, czy mógłbym zamienić parę słów z jego klientką. Wyraziłem na to zgodę. W słuchawce słyszę kobiecy głos ze standardowym zapytaniem: „Panie doktorze, czy na moje dolegliwości...(tu zaczyna się litania schorzeń nękających zainteresowaną)... Alveo pomoże?” Ponieważ mam takich telefonów dużo, przezornie zapytałem: „A co pani wie o Alveo?” Cisza w słuchawce, a potem cicha odpowiedź: „No jeszcze nic, ale sąsiad, który namawia mnie na ten produkt, działa w Akunie i zapewniał, że pan mi wszystko wytłumaczy”. Zwaliło mnie z nóg. Przyznacie Państwo,

że pomysły Dobromir z popularnej kreskówki nie wymyśliłby czegoś podobnego. Wracając do nieprawdy, że Alveo jest dobrym preparatem na wszystkie choroby. Otóż rewelacyjne działanie Alveo we wspomaganie leczenia różnych chorób należy tłumaczyć w sposób następujący. Preparat po okresie odtrucia i oczyszczenia przewodu pokarmowego powoduje doskonale wchłanianie makro-, mikroelementów, witamin, pierwiastków śladowych oraz najbardziej niezbędnych dla organizmu witamin: A, C, K, grupy witamin B, a także doskonale przyswajalnego żelaza i kwasu foliowego (zawartych w lucernie). To z kolei powoduje, że optymalnie zaczynają pracować różne komórki różnych narządów naszego organizmu. Kiedy dochodzi do homeostazy, czyli równowagi, w organizmie zaczynają się uaktywniać procesy samoleczenia. Sam twórca preparatu mógł przewidzieć, że preparat będzie oczyszczał przewód pokarmowy, pomoże w procesach odtruwania

naszej wątrobie, wspomogę pracę układu sercowo-naczyniowego oraz będzie miał działanie tonizujące na układ nerwowy. Nie mógł natomiast przewidzieć, że jego stosowanie zmniejszy liczbę napadów padaczkowych u chorych na epilepsję, wspomogę leczenie stwardnienia rozsianego czy schorzeń reumatycznych. Równowaga, do której produkt doprowadza, ogromnie podnosi naszą odporność zarówno na działanie czynników zewnętrznych (wirusy, bakterie, grzyby, toksyny), jak i wewnętrznych (bujanie komórek nowotworowych w ustroju). To wszystko powinniśmy wiedzieć i taką informację zostawić potencjalnemu konsumentowi. Mówienie, że Alveo jest dobre „na wszystko” jest infantylne i niepoważne.

O „ozdrowieńczym pogorszeniu”

Wielu dystrybutorów zapomina poinformować swoich klientów o możliwości wystąpienia tzw. „pogorszenia ozdrowieńczego”. Może ono ujawnić się w różnym okresie picia preparatu, a jest objawem odtruwania

organizmu. Kiedy więc u pijącego Alveo pojawi się spory katar, śluzoworopna wydzielina z górnych i dolnych dróg oddechowych, wysypki na skórze, bóle brzucha, wymioty, biegunka – powinien być na to przygotowany przez dystrybutora. Często w cukrzycy, podczas picia Alveo (2–4 butelka) nagle pojawiają się wahania poziomu cukru (pisaliśmy o tym z żoną w wydaniu specjalnym „Zdrowia i Sukcesu”). Jeżeli dystrybutor nie wspominał o „ozdrowieńczym pogorszeniu” osobie, która zaczęła pić Alveo, osoba ta stwierdzi, że produkt jej szkodzi.

Wyrzuci wtedy napoczętą butelkę oraz zacznie negatywną kampanię reklamową u znajomych i sąsiadów. Należy nadmienić, że jeżeli pojawią się takie objawy, najlepiej zmniejszyć dawkę Alveo o połowę i pić duże ilości (2–3 litry) niegazowanej, niskozmineralizowanej (by nie obciążać bardzo nerek) wody. Pomoże to organizmowi w wydalaniu toksyn i nie dopuści do tzw. „efektu suchej pralki”. Duże ilości wody pomogą z naszego organizmu usunąć toksyny (tak jak w pralce zanieczyszczenia, nie pozostawiając proszku na pranej w pralce odzieży). Wracając do „nieodrobionych lekcji”. Uczyć się trzeba cały czas. Wiele pytań zadawanych podczas spotkań z dystrybutorami dotyczy tematów poruszanych w kwartalniku „Zdrowie i Sukces”, stąd wnioszek, że nie wszyscy czytają kolejne numery (a szkoda, bo według mnie pismo to jest najlepszym spośród wydawanych przez podobne firmy w kraju). Kiedy niespełna trzy lata temu podpisaliśmy z żoną umowę z Akuną, mieliśmy do dyspozycji

kilka kartek formatu A4 na temat preparatu. W chwili obecnej dystrybutorzy mają do dyspozycji wspaniałe wydania kwartalnika „Zdrowie i Sukces”, wydania specjalne oraz pismo „Organizm”. Wystarczy czytać! Kiedyś, słuchając o preparacie, osoba zainteresowana mogła nam wierzyć lub nie. Dzisiaj dystrybutorzy w sytuacjach „awaryjnych” mogą zawsze „podeprzeć się” odpowiednim wydaniem „Zdrowia i Sukcesu” i dać zainteresowanym do przeczytania. Ja sam czasem pożyczam odpowiednie egzemplarze, ale proszę o oddanie za 2–3 dni. Po tym okresie dzwonię i pytam, czy zainteresowany czytał pismo. Jeżeli nie znalazł na to czasu, odbieram je następnego dnia. Muszę jednak przyznać, że wiele razy zdarzyło się, iż mój telefon był bodźcem do przeczytania pisma „od deski do deski”, co zaowocowało podpisaniem następnego dnia umowy. Oczywiście trzeba stanowczo podkreślić, że nie może to absolutnie zastąpić prawidłowo, profesjonalnie przeprowadzonej prezentacji. Bez niej byłaby to kolejna „droga na skrót”. Czasopisma „Zdrowie i Sukces” to tylko dodatkowa pomoc dla dystrybutora. Musimy sobie zdać sprawę, że podczas prezentacji mogą być zadawane różne pytania interesujące potencjalnych nabywców. No, ale na nie my, jeżeli „odrobiliśmy lekcje” będziemy w stanie odpowiedzieć!

Panu to łatwo

Wiele razy podczas rozmów z dystrybutorami Akuny słyszę: „Panie doktorze, panu to łatwo dotrzeć do ludzi, bo pan jest leka-

rzem”. Nic bardziej mylnego. Zawsze podkreślałem, że by działać w Akunie, wcale nie trzeba być lekarzem (to nieporozumienie) i wybijam z głowy takie myślenie wszystkim dystrybutorom. Staram się zwrócić ich uwagę na to, że do wysokich pozycji menedżerskich doszli dzięki swej wytrwałej i systematycznej pracy. Zaczęli od promocji zdrowia, a dzięki pracy (ludzie wcale niezwiązani z medycyną!), wytrwałości i konsekwentnemu działaniu osiągnęli sukces. Podkreślam także, że zadaniem lekarza jest zajęcie się pełną profilaktyką chorób, promocją zdrowia, a następnie leczeniem ludzi. Lekarz także swoją wiedzą powinien wspierać firmy, które promują zdrowy styl życia i zajmują się właściwą suplementacją. Stąd wzięło się moje zainteresowanie Akuną. Kilka lat temu powstał nowy zarejestrowany zawód – „promotor zdrowia”. Myślę, że wartościowy dystrybutor Akuny jest takim właśnie promotorem zdrowia, który promuje prawidłowo

prowadzoną profilaktykę, prawidłowe odżywianie i suplementację, który promuje zdrowe życie w dzisiejszym świecie. Do tego wcale nie trzeba być lekarzem. Trzeba jednak pamiętać, by wykonując ten nowy zawód, nie wchodzić w kompetencje medyków i zmieniać leków lub dawek leków. Nie mamy do tego prawa i uprawnień. Takie działanie nie jest wcale potrzebne w aktywnej pracy dystrybutora. Podsumowując moje uwagi: „odrobmy lekcje”, niech nasze działanie będzie powielaniem sprawdzonych wzorców (dzięki którym inni osiągnęli sukces), a nie „drogą na skrót”. Droga ta (jak starałem się pokazać) zawsze kończy się klęską. Pogłębiajmy naszą wiedzę dotyczącą promocji zdrowia. Przekazujemy rzetelną informację o preparatach Akuny (jak wszyscy wiemy doszedł Onyx Plus) i nie tłumaczmy się, że nie możemy dużo zdziałać w firmie, bo nie mamy wykształcenia medycznego (udowodniłem, że to niepotrzebne). Postępując tak, osiągniemy

na pewno sukces. P.S. Pozwoliłem sobie zacytować „odrobienie lekcji” autorstwa Marka Wawrzeńczyka i „wciskanie butelki” autorstwa Ryszarda Cybulskiego, bo wszyscy, którzy działają w Akunie znają te powiedzenia z wykładów i wiedzą, że to już „klasyka akunowska”.

■ lek. med.

Wojciech Urbaczka

fol. Paweł Traczyk



Sukces w Akunie



Jak zbudować trwały sukces w Akunie?

To pytanie wydaje się szczegółowym, ale odnosi się do ogólnego pojęcia, jak zbudować trwały sukces w multi-level-marketingu. Niezależnie od tego, w jakiej firmie budujemy, trzeba go budować według pewnych zasad. Reguły, które funkcjonują w takim biznesie, są sprawdzone od wielu lat. Te zasady powstały w oparciu o doświadczenia firm, które do dziś funkcjonują i nadal odnoszą sukcesy na wielu rynkach. Musi być jakiś mechanizm, który powoduje, że te biznesy się rozwijają i przynoszą ludziom zadowolenie, pieniądze, prestiż, sukces. Pytanie jest proste, ale odpowiedź nie jest prosta.

Może powiedzmy na początek, co to znaczy sukces w Akunie?

Sukces w Akunie, jako jednej z firm działających w MLM-ie, jest to zbudowanie trwałego, solidnego biznesu, opartego na sukcesie innych ludzi. Czyli żeby ten biznes przynosił mi spokój socjalny, przyjaźń, ale również żeby przynosił prestiż, uznanie, sukces innym ludziom. Niezależnie, czy to będzie człowiek, który współpracuje bezpośrednio ze mną, czy człowiek, który dopiero zaczyna pracę w Akunie, czy taki, co pracuje od kilku lat. Taki biznes musi być tak skonstruowany, że każdy w dowolnym momencie wchodzenia do tego biznesu ma dokładnie

takie same szanse. Żeby to zrobić, trzeba się przygotować na wybudowanie takiego biznesu. Ale to jest dokładnie tak, jak z człowiekiem, który chce otworzyć wielką firmę. Gromadzi kapitał, ma pomysł, ma jakąś wiedzę, którą musi poszerzać, szuka współpracowników, którzy mogą być źródłem specjalistycznej wiedzy. Człowiek, który staje się prezesem firmy, musi wybudować plan rozwoju firmy itd. Jeżeli jest to nowiutki biznes, to niemal trzeba ciąć maczetą, by wytyczyć drogę w dżungli problemów, przez które będziemy przechodzić. Firmom, które już funkcjonują na rynku, jest o wiele łatwiej, ponieważ mają już opracowany tzw. system działania, czyli zbiór reguł, mają narzędzia, którymi operują, szereg procedur, które powodują, że ten biznes się uda. Ale w MLM-ie jest jeszcze coś więcej, zakładając, że każda klasyczna firma działa niezależnie od atmosfery czy relacji między ludźmi. Oczywiście im te relacje lepsze, tym lepiej prosperuje firma. Natomiast znane są firmy, w których istnieją bardzo niedobre relacje, ale ta firma działa, ludzie jakoś sobie radzą, choć są tam plotki, lobbing etc. Wracają sfrustrowani do domu, mówią, że nienawidzą pracy, ale idą do niej, bo cóż mają zrobić. W MLM-ie nie da się zrobić biznesu w takich układach. Niezmiernie ważnym jest rozwój własnej osoby, prowadzący do tego, że być może staniemy się przywódcą, ale tylko z racji posiadanej wiedzy i autorytetu. Dążymy do tego, aby w tym biznesie każdy człowiek stał się przywódcą i autorytetem. Im więcej jest takich ludzi, tym lepiej taki biznes się rozwija. I od tego nie ma ucieczki. Jeżeli robimy taki biznes, to powinniśmy wiedzieć, że

wiedzę i autorytet buduje się na pewnych zasadach. Są nimi wartości uniwersalne, przejawiające się szczególnie w relacji z drugim człowiekiem, a więc uczciwość, lojalność, konsekwencja, rzetelność, odwaga cywilna w kontekście zauważania i rozwiązywania problemów albo przyznawania się do swoich błędów. Jeżeli się te wartości zaprzęgnie do MLM-u, to taki biznes staje się trwały na wiele lat, a może i na wiele pokoleń.

Od małego dziecka uczymy człowieka uczciwości, prawdomówności, rzetelności, nie spóźniania się. Ale potem ludzie zapominają o tych wartościach. Wolą iść krótszą drogą, bo kierowanie się zasadami często oznacza wybranie drogi dłuższej i trudniejszej. Wybierają zasadę „po trupach do sukcesu”. Mnie bliższa jest zasada „per aspera ad astra”, czyli po cierniach do gwiazd. Tak właśnie rozwijały się największe na świecie autorytety. Te zasady powinniśmy stosować

O biznesie opartym na wartościach uniwersalnych i dobrych relacjach między ludźmi mówi Ryszard Cybulski, w Akunie na pozycji Vice Presidenta

Mamy często przeświadczenie wyniesione z domu, ze studiów lub dotychczasowej pracy, że podstawą naszego rozwoju będzie wiedza merytoryczna, a czy wiedzy na temat wartości uniwersalnych można się nauczyć?

Wartości uniwersalne, jak sama nazwa wskazuje, są niezależne od okresu, w jakim człowiek żyje. Przejawiają się różnie w różnych cywilizacjach – jeżeli powiemy, że dowodem największej miłości jest zjedzenie swojego kuzyna, to można powiedzieć, że tak przejawia się ta wartość uniwersalna w społeczności, w której ten obyczaj panuje. Dzisiaj postrzegamy obyczaje Azteków jako krwiożercze i straszne, ale w tamtych czasach tak właśnie mogła przejawiać się miłość. W obecnych czasach, w naszej cywilizacji i kulturze uniwersalne zasady są znane i każdemu człowiekowi przekazywane, od najmłodszych lat, można powiedzieć: wysrane z mlekiem matki.

przede wszystkim sami, aby potem od innych je egzekwować, przypominając, że dla nich i ich biznesu w MLM-ie jest to podstawa i od tego nie ma odwrotu. Wartości uniwersalne dają jeszcze inną korzyść. Zmieniają postępowanie człowieka nie tylko w biznesie – budują prawidłowe relacje między ludźmi. Postępowanie w zgodzie z takimi wartościami rzutuje na nasze całe życie – rodzinne i nie tylko. Powoduje też, że powstaje środowisko społeczne, do którego wielu ludzi boi się wejść, ponieważ tam się stawia wymagania. Tych wartości uczymy się od małego, ale musimy sobie o nich przypomnieć i naprawić to, co zepsuliśmy.

Co możemy naprawić?

Przyznać się do błędów, przeprosić tych, których to dotyczy – inaczej się nie da pójść o krok do przodu. W twojej strukturze mogą się zdarzać nieprawidłowości. Jak możesz interweniować, jeśli sam nie będziesz w porządku?

Jeżeli już jesteśmy w Akunie, na co powinniśmy zwrócić szczególną uwagę? Często zwracamy uwagę na plan marketingowy, produkt, czy to jest gwarancją trwałego sukcesu?

Szybko się przekonujemy, że samo realizowanie algorytmu wytwarzania pieniędzy (biorąc pod uwagę MLM jako zbiór wolnych przedsiębiorców, działających na siebie nie tylko pod kątem obrotu, ale i wzajemnych relacji), sprawia, że jeśli się tych zasad nie przestrzega, powstają konflikty. Te problemy powstają; każdy menedżer na dowolnym poziomie ma problemy w swojej organizacji. Jeśli ktoś mnie zapyta, czy w mojej organizacji wszystko dobrze działa, odpowiem „nie”. Jeśli takie problemy się pojawiają, może to być efekt nie przestrzegania tych zasad. Gdzie pójdziemy z problemem, kiedy w naszej organizacji pojawi się człowiek nieulojalny? Idziemy w górę linii sponsorowania, do osoby, która jest autorytetem i dysponuje wiedzą, jak taki problem rozwiązać. Na tym to właśnie polega, że biznesu uczą nas ludzie z górnej linii sponsorowania. Od nowych osób zawsze możemy się czegoś nauczyć, bo to są ludzie, którzy mają swoje wartości i doświadczenia. Natomiast biznesu uczymy się od górnej linii sponsorowania. Tak robimy od samego początku. Wartością uniwersalną jest uczciwość. Oczywiście i nieuczciwa praca może przynosić efekty. Na pewno jednak krótkotrwałe. Można mieć pieniądze i tzw. udawany prestiż w środowisku ludzi, którzy nie wiedzą o danej osobie całej prawdy. Ludzie albo mnie obserwują z boku, albo nie uczestniczą w moim życiu, albo łączą nas tylko stosunek pracy: pracodawca – pracow-

nik. W MLM-ie działa inny mechanizm, ponieważ nikt nie współpracuje ze mną, tylko z firmą Akuna, z którą ma podpisaną umowę. Ode mnie oczekuje doświadczenia i wiedzy. Nieuczciwość może być powodem rozprawy sądowej pomiędzy mną a Akuną, może skutkować rozwiązaniem umowy. Ale moja nieuczciwość w stosunku do partnera biznesowego ma inny aspekt. Grupa ludzi zawiedziona przez taką nieuczciwą osobę zacznie siać informację, że Akuna to „jeden wielki szwindel”. Czy pracując z takimi ludźmi, odniosę sukces? Będąc nieuczciwym w MLM-ie, tracę biznes, a w klasycznych firmach, postępując nieuczciwie, mogą przetrwać miesiące i lata, czego dowodem są różne afery.

Ale przecież często się mówi, że w biznesie trzeba być twardym, nie mieć serca i iść do przodu jak czołg...

Można być twardym i konsekwentnym, ale w przestrzeganiu zasad. Na dobrą sprawę właśnie najtrudniej jest nam przestrzegać zasad. Przychodzi do Ciebie znajomy i pożyczka pieniądze, obiecując, że odda piętnastego. Nie oddaje w umówionym terminie, nie dzwoni, a kiedy ty wreszcie dzwonicz, mówi, że teraz nie może oddać, bo nie ma. W końcu z bólem oddaje, ale po jakimś czasie znowu prosi o pożyczkę. Ty masz miękkie serce i pożyczasz, bo nie masz odwagi powiedzieć: „Byłeś nieuczciwy, więcej nie mogę ci pożyczyć pieniędzy”. Jeśli jednak jesteś asertywny, możesz stracić „przyjaciela”, ale w ten sposób uczysz go, że należy przestrzegać zasad. Sami zaś uczymy się bardzo ważnej dziś umiejętności bycia asertywnym, odmawiamy, nie raniąc drugiego człowieka. Twardość zasad polega na

tym, że jestem konsekwentny w takich sytuacjach, ale ty wiesz, że cię nie oszukam. Jak się z tobą umówię, to za dwa tygodnie nie zaproponuję ci innych warunków. Nawet jeśli zorientuję się, że za dwa tygodnie z tego powodu poniosę straty, trudno, muszę dotrzymać słowa, nawet za cenę utraty zysku. Jest taka anegdota: kiedyś Dresdner Bank przełał na konto uczciwego Polaka 30 000 marek, a miał przełać 300,00. Ktoś po prostu źle postawił przecinek. Ten Polak napisał do banku, że przełali na jego konto za dużo pieniędzy. W odpowiedzi po tygodniu bank napisał: „Wszystko jest w porządku. Dresdner Bank nigdy się nie myli”. To był koszt prestiżu.

Większość z nas zna te wartości uniwersalne, chcemy być uczciwi, chcemy żyć w dobrych relacjach z ludźmi, to skąd bierze się to, że tak trudno żyć nam w zgodzie ze sobą i z tym, co naprawdę czujemy?

O tym już mówiliśmy, że najłatwiej iść na skróty. Był rajd zrobiony dla ludzi z Akuny. Jedna załoga została zdyskwalifikowana, bo miała GPS. Tak było im dużo łatwiej. Kusi człowieka, żeby wybrać łatwiejszą drogę. Kiedyś zadałem takie zadanie: zapłać 30 tysięcy, jeśli znajdziecie mi trzech ludzi, którzy mają gacie w zielone grochy, z czerwonym paskiem pośrodku. Jakie odpowiedzi uzyskiwałem? Na ogół: „Poszłabym do sklepu i kupiła takie gacie”. Czyli klasyczne pójście na łatwiznę. Załatwienie sprawy, ale nie według zadania, tylko, żeby było jak najprościej. Oczywiście powinniśmy mieć tendencję do upraszczania pewnych spraw, by nie komplikować życia. Nie chodzi o to, żeby unikać upraszcza-

nia, kiedy można to zrobić. Natomiast jeśli stosując uproszczenie, wyrządzamy krzywdę drugiemu człowiekowi, działamy na nieuczciwość firmy, jest to nieuczciwość. Jesteśmy przyzwyczajeni, że należy się pchać i kombinować. Znane jest nam podejście: „Ja nigdy nie płacę mandatów, bo mam znajomego w policji”. Ludzie mogą przeżyć całe życie, mając takie nastawienie. Ale w MLM-ie się tego nie da zrobić. Ja mogę zrobić założenie, że buduję biznes oparty tylko na nieuczciwych ludziach. Ale jak to się mówi „Najgorsze, co może się przytrafić złodziejowi, to być okradzionym przez innego złodzieja”. My przecież nie chcemy takiego biznesu. Więc pozostaje nam przestrzeganie reguł, nawet za cenę poniesienia pewnych strat. Kiedyś czytałem opowiadanie o siostrze, która przez pomyłkę podała pacjentowi zły lek. Okazało się, że ten pacjent zmarł. Ale wszyscy mówili, że to nie jest jej wina, że to był przypadek, a on i tak miał umrzeć. Wiedziała, że jeśli powie o tym dyrekcji, choć koleżanki i koledzy jej to odradzali, straci pracę, a miała na utrzymaniu dwoje dzieci. Nie mogła z tym żyć. Przyznała się i została wyrzucona z pracy. Długo zajmowała się różnymi pracami, żeby utrzymać dzieci. Ale po jakimś czasie los tak zrzucił, że dostała lepszą pracę i o wiele wyższą pensję. Trzeba mieć odwagę, by być uczciwym.

Często ta nieuczciwość przejawia się tylko w słowach, więc tak naprawdę nie mamy podstaw do tego, żeby mieć jakieś roszczenia. Słyszałam takie słowa: „Ale tak się zawsze robi w biznesie, tak wszyscy robią”.

Dobrze, jeśli komuś taki biznes odpowiada, może go budować. Ale ty nie musisz. Słowa „Niech tak znaczy tak, a nie znaczy nie” są zapisane w Biblii. Możemy kombinować, ale w MLM-ie tak funkcjonować się nie da. Specyfika tego biznesu, to, że tworzą się sieci, w których jest masa ludzi, powoduje, że musi być reguła, która porządkuje ich działanie. To jest tak, jakbyśmy chcieli zbudować zegar z 20 tys. części, które mają dokładnie opisane parametry. Jeśli zbudujemy go z tych części, zgodnie z zasadami – zegar będzie działał. Jeśli powiemy: „Proszę państwa, niech każdy przyniesie to, co ma w domu, śrubki, kółka zębate, jakoś spróbujemy to sklecić”, może będzie chodzić, ale czy tak, jak chcemy?

Wielokrotnie słyszałam, że wielu ludzi związało los z Akuną, bo po raz pierwszy przekonali się, że mogą uczciwie zarobić pieniądze i nie robią tego kosztem innych.

Kiedy nie rozumiemy, jak wygląda przepływ pieniądza w dzisiejszym świecie, twierdzimy, że trzeba każdemu płacić za pracę, natomiast sami szalenie nie lubimy płacić innym za ich pracę. To są dyskusje pod tytułem „Mnie nie sprzedasz taniej?”. My nie wymyślamy cen preparatu, żeby zrobić kosmiczny biznes, tylko kierujemy się zasadami. Przystępujemy do biznesu, podpisujemy umowę, zarazem akceptując zasady funkcjonowania tej firmy i natychmiast zaczynamy kombinować, żeby tych zasad nie przestrzegać – nie jest to uczciwe. Jeśli ktoś mi mówi, że znajoma sprzedaje Alveo za 120 zł, odpowiadam, że ja sprzedaję za taką a nie inną cenę, ponieważ takie są zasady firmy. Poza tym wykonuję pracę i tę pracę firma, która ustaliła te zasady, tak wycenia. To ja angażuję pie-

niądze, by kupić ten produkt, to ja dotarłem do ciebie, to ja przeprowadziłem spotkanie. Jeśli wymusisz na mnie nieuprawnioną cenę, jesteś beneficjentem mojej pracy. Jeśli kupisz Alveo taniej, poza systemem zniżek, nie otrzymam pieniędzy za moją pracę. Ty je otrzymasz. Czy to jest moralne, że ty bierzesz pieniądze za moją pracę? Jeżeli umiemy zdefiniować uczciwość, to w takiej sytuacji nie mamy żadnych wątpliwości. Ale jeśli ktoś mówi, że jest uczciwy na 99%, to przypominam sobie słowa mojego przyjaciela Grzesia Kocimskiego – „99% uczciwości to 100% nieuczciwości”.

Osiągnąłeś wysoką pozycję w Akunie, czy zdarza Ci się, że otrzymujesz propozycje pracy z innych firm?

Takie propozycje otrzymuje każdy, kto osiągnął jakiś sukces. Wynika to z przeświadczenia, że jeśli ktoś w innej firmie zasponsoruje takiego Vice Presidenta – jak Gabryniowska, Kowalski, Wawrzeńczyk, będzie bardzo bogaty. Wszystkie plany marketingowe firm w MLM-ie są tak skonstruowane, że będziesz bogaty, jeśli osobiście włożysz dużo pracy. Natomiast jeśli tę pracę włoży ktoś, kogo zasponsorujesz, a ty nic nie będziesz robił, nie osiągniesz dużego zysku. Taka obowiązuje zasada. Jeżeli ktoś liczy na szybki zysk, podkupując „asa”, szybko się przekona, że na tym nie robi biznesu. Jeśli ktoś odniósł sukces w tym biznesie, odniósł go właśnie dzięki wartościom uniwersalnym, takim jak lojalność, konsekwencja itd. Kiedyś zasugerowano mi, że jeśli przejdę do innej firmy, otrzymam tyle pieniędzy, że nawet sobie nie wyobrażam. Sądziłem, że moje przeniesienie jest tylko kwestią wysokości zaproponowanej kwoty. Te osoby mają oczywiście na

myśli przeniesienia mnie z całą organizacją. Jak to mogłoby wyglądać? Mówię nagle moim 5 tys. menedżerów, że to, co dotychczas robiliśmy, jest nic nie warte, mamy teraz lepszą propozycję, idziemy do nowej firmy? I pytam tę osobę przez telefon: „I ty takiego nieuczciwego łobuza chcesz mieć w swojej organizacji?”. Po drugiej stronie słuchawki zapadła cisza. „Rozumiem – przepraszam.” Koniec rozmowy. Jeżeli zrobiłbym to, po pierwsze jestem niełojalny,

nie przypuszczałem, że to się może zmienić tak bardzo. I że to, co czytałem o wolności, swobodzie podejmowania decyzji, że to będzie dotyczyło mnie, ale tak się właśnie stało. Nigdy wcześniej nie myślałem, że zdarzy mi się kupić nowy samochód w salonie. Zawsze kupowałam dużo starszy: pięcioletni lub nawet dziesięcioletni. Przyszedł taki moment, kiedy mogłem go sobie kupić i wcale nie płakaliśmy z żoną przez dwa miesiące, że wydaliśmy tyle pieniędzy i teraz brakuje nam na przy-

Od małego dziecka uczymy człowieka uczciwości, prawdomówności, rzetelności, nie spóźniania się. Ale potem ludzie zapominają o tych wartościach.

po drugie mogę im ten sam numer zrobić z kimś innym, kto zapłaci mi trzy razy więcej. Pytam takie osoby, czy zastanowiły się, że ja w tym momencie tracę twarz? Mówią wówczas: „Ale biznes to biznes, a życie jest życiem”. Na co ja odpowiadam: „W Akunie biznes jest życiem. Zgodnym z zasadami”. Starałem się takim osobom jakoś pomóc. Sugerowałem, żeby znalazły sobie firmę, która ma dobre parametry i niech tam pracują konsekwentnie, a nie poszukują ciągle nowych biznesów. To normalne, że ludzie mają różne doświadczenia zawodowe, ale jeśli trafiają już do Akuny, niech w tym biznesie trwają i niech innym wpajają podstawowe zasady: uczciwość i lojalność.

Co w Twojej osobowości, czy postrzeganiu świata zmieniło się od czasu współpracy z Akuną?

U mnie wszystko zaczęło się od dosyć kiepskiej sytuacji finansowej rodziny. Jeżeli chodzi o stabilizację finansową,

słowiowy bochenek chleba. Możliwość spędzania czasu jak i gdzie się chce, poprawienie standardu spędzania tego czasu. Te rzeczy mają smak, którego wielu jeszcze nie zna. Ale może poznać i MLM daje taką szansę. Każdemu. Jesteśmy wolnymi ludźmi i od nas zależy, czy tę szansę wykorzystamy. Druga sprawa to są właśnie te wspomniane wartości. My staramy się ich w naszym domu przestrzegać. A nasza córka, która słucha moich wykładów, bardzo mnie punktuje – jeśli zdarza się, że jedno mówię, a co innego robię. Powtarza mi „Przecież sam mówiłeś, że...” Trzeba się tego trzymać. My od dawna przestrzegaliśmy tych zasad w życiu i te wartości uniwersalne nam towarzyszą. Efektem tych starań jest poziom naszych dzieci, ich podejście do życia, ich uczciwość, lojalność, stosunek do wielu spraw. To jest kwintesencja tego, co nam się udało osiągnąć.

Zmieniły nam się też relacje z ludźmi. My czujemy ich uznanie naszego autorytetu. Kiedy byłem radnym, również miałem prestiż. Ale jak ludzie go postrzegali? Np. fotki. Mało kto chciał mieć zdjęcie z radnym. Z Basią i ze mną jako VP (bo praktycznie te wiceprezydentury robiliśmy razem) robi sobie zdjęcia tysiące osób. Dla nich nasz autorytet jest ważniejszy niż tylko prestiżowa nazwa. To widać w kontaktach z ludźmi, telefonach, jakie otrzymuję, problemach, jakie zgłaszają. Powoduje to, że żyje nam się lepiej z ludźmi.

Wracamy więc do punktu wyjścia: jakbyś miał powiedzieć w skrócie, co to znaczy osiągnąć sukces w Akunie?

W pierwszym segregatorze, jaki otrzymaliśmy z Akuny, była prezentacja, a w niej zostały pokazane potrzeby współczesnego człowieka. To znaczy: pieniądze potrzebne do realizacji potrzeb i marzeń, zdrowie, wolność, jaką możemy uzyskać dzięki dobremu zarobkom. Czas, pieniądze, możliwość wykorzystania tych pieniędzy, zdrowie i prestiż składają się na coś takiego jak zadowolenie człowieka, a co za tym idzie – jego szczęście. Sukces w Akunie – a podkreślałam raz jeszcze, że Akuna to biznes MLM – oznacza między innymi ustabilizowaną sytuację finansową, autorytet i wiedzę, a także inną jakość życia. Jeżeli ktoś, współpracując z Akuną, osiągnął pozycję lidera – przywódcy, a więc stał się człowiekiem, którego wiedza i autorytet sprawia, że warto i chce się przy nim być, to znaczy, że odniósł sukces w Akunie.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrkowska

fot. Katarzyna Piotrkowska

Stworzyć druż osiągnąć su



ynę, kces

Fragmety wykładu Apoloniusza Tajnera, prezesa Polskiego Związku Narciarskiego

Gościem na spotkaniu kadry menedżerskiej Akuny w Istebnej, zorganizowanym przez Annę i Grzegorza Rutkowskich, był prezes PZN, Apoloniusz Tajner, który opowiedział o kulisach tworzenia drużyny polskich skoczków.

Apoloniusz Tajner przez 4 lata pełnił funkcję wiceprezesa PZN, ale wtedy skoki narciarskie jako dyscyplina sportowa praktycznie nie istniały. – *Nasza kadra to był jeden trener i jeden zawodnik – Wojtek Skupień. Owszem, pokazało się kilka bardzo zdolnych dzieciaków – między innymi Małysz – ale to było wszystko – wspomina Apoloniusz Tajner.* Były to lata 90., czas zamykania starych struktur, a nikt za dobrze nie wiedział, jak należy tworzyć nowe. Na dodatek środowisko było bardzo skłócone. Kadry nie było, ale były ciągle spory i animozje. – *W 1994 roku podjęliśmy decyzję o sprowadzeniu trenera z zagranicy i mnie powierzono tę misję. Związek był wtedy bardzo zadłużony – na 400 tysięcy dzisiejszych złotych, stan kasy wynosił zero, a perspektyw na poprawę nie było. Wiedziałem więc, że nie mamy szans na kogoś*

o wygórowanych oczekiwaniach finansowych. Wówczas „wolny” był słowacki trener Pavel Mikeska, który po ośmiu latach wrócił do kraju. Pojechałem więc „za górkę” do Frensztat i dyplomatycznie zapytałem go, czy zna kogoś, kto chciałby podjąć pracę w Polsce, ale na kredyt – bo zapłacić będziemy mogli dopiero za jakiś czas. A on na to: To kiedy mam zacząć? – opowiada prezes Tajner. Mikeska wyjaśnił, że po 8 latach pracy w Niemczech stać go na to, żeby przez jakiś czas pracować za darmo, a w Polsce widzi duży potencjał dla rozwoju skoków. W tej sytuacji zarząd PZN podjął uchwałę, że będzie pracować społecznie; mało tego, wszelkie koszty, np. wyjazdy, noclegi pokrywali sobie sami.

Mikeska podjął pracę z naszymi zawodnikami jesienią 1994 roku i prowadził ją do 1999 roku. Bardzo dużo wniósł do rozwoju tej dyscypliny w naszym kraju, zwłaszcza w kwestiach organizacyjnych – metod szkoleniowych, szkoleń i treningów, rozbił stare schematy – i od razu postawił na Małysza. Już po pół roku postanowił zabrać go na Turniej Czterech Skoczni, ale wtedy jedynym zgłoszonym zawodnikiem był Skupień. – *Na Małysza pieniądze już nie było, więc zrobiliśmy zbiórkę i w ten sposób uzbieraliśmy 800 marek niemieckich. Małysz pojechał, zajął 27 i 17 miejsce – pokazał się od dobrej strony – mówi Tajner. Potem, w 1996 roku, nastąpiły te niespodziewane zwycięstwa. Tamten start związany jest z pewnym wydarzeniem, które do dziś pamiętają jego świadkowie. Adam czuł się wówczas nie najlepiej – zdarzają mu się takie dni. Przed pierwszym skokiem puściła mu się krew z nosa. Krwotoku nie udało się zata-*

mować i wychodząc na start, Małysz głównie zajmował się wycieraniem kapiącej na kombinezon krwi. Tak się na tym skoncentrował, że wręcz zapomniał chyba o stresie – i oddał bardzo dobry skok. Podczas przerwy doszedł do siebie, ale tuż przed drugim skokiem znów zaczęła kapać krew. I sytuacja się powtórzyła – skoczył tak daleko, że wygrał cały konkurs. – Ale nawet przy dekoracji widać było, że myśli wyłącznie o tym nosie. Dopiero wieczorem – jakby się obudził, do-tarło do niego, że był konkurs i że on go wygrał!

Ale znów zaczęły się kłopoty z trenerem. Mikeska był świetny, ale jego metody opierały się na swoistej tresurze, a tymczasem zawodnicy potrzebowali czegoś więcej. Grupa zaczęła się rozsywać i przyszedł czas na zakończenie współpracy ze słowackim trenerem. Pojawił się więc problem, kto dalej będzie prowadził drużynę. – *Postanowiłem spróbować, ale zanim złożyłem papiery, poprosiłem o współpracę Piotra Fijasa, człowieka z dużym doświadczeniem i autorytetem, a także przeprowadziłem rozmowy ze wszystkimi zawodnikami. Zarząd powierzył mi funkcję trenera reprezentacji – opowiada Apoloniusz Tajner. – Sytuacja, jaką zastałem, była następująca: zawodnicy byli świetnie przygotowani fizycznie – i kompletnie rozbici psychicznie. Skłóceni byli wszyscy ze wszystkimi, a sam Małysz, po kilku słabszych startach myślał o zakończeniu kariery. Często spoglądał na dachy – jest z zawodu dekarzem... Doszedłem więc do wniosku, że prócz treningu najważniejszym zadaniem jest stworzenie dobrej atmosfery w zespole. Do tego potrzebowałem jednak fachowca. Zwróciłem się więc do doktora Jana*



Blecharza, który już wcześniej, na skutek interwencji zawodników, którzy intuicyjnie wyczuwali, że potrzebują pomocy psychologa, miał kontakt z drużyną. Trener Mikeska zgodził się na jego działania, ale raczej na zasadzie: „jak go chcecie, to go macie”, niż przy pełnej



jego akceptacji. Podczas szkolenia w Spale przesiedzieliśmy z dr. Blecharzem i Fijasem ze trzy noce. Na tym szkoleniu obaj zwróciliśmy też uwagę na pewnego fizjologa, który często zabierał głos i to na tematy tak wyspecjalizowane, że wypowiedzi rozumiał tylko prowadzący i dyskutant, a na dodatek dyskutant – czyli tenże fizjolog – był przeważnie lepszy od prowadzącego. Dr Jerzy Żołądź – obecnie już profesor zwyczajny – dołączył więc do naszych nocnych dyskusji i okazało się, że wszyscy mamy bardzo podobne poglądy. W ten sposób doszło do zmontowania czteroosobowego zespołu, którego celem, prócz treningu, miało być obudzenie tego, co w zawodnikach drzemie – motywacji do dalszego działania, co jest podstawą sukcesu i ujawnienia istniejących, a niewykorzystanych możliwości. Z badań naukowych wiadomo bowiem, że np. sztangista wykorzystuje 70 % swoich możliwości; reszta, czyli 30% znajduje się w sferze psychiki i do tej reszty właśnie chcą się „dobrać” trenerzy i naukowcy. A że te 30% rezerwy faktycznie istnieje, dowodzi fakt, że w sytuacjach nadzwyczajnych – np. zagrożenia życia własnego lub kogoś bliskiego, w człowieku wyzwala się nadzwyczaj-

ne siły. Apoloniusz Tajner przytoczył pewien przykład, wzięty prosto z życia: – W pewnej wsi sąsiad złapał chłopaka we własnym sadzie i zamierzał go solidnie sprać. Na ratunek biegł ojciec, ale drogę zagrodziła mu rzeczka. Zdając sobie sprawę, że nie przebrnie jej na czas, chwycił leżący nad brzegiem wielki kamień i rzucił nim w sąsiada. Trafił w nogę, która została złamana. Kiedyś w tej okolicy pojawił się pewien trener i uznał – po obejrzeniu kamienia i odległości, na którą został rzucony – że podobny wyczyn nie był możliwy – no, chyba że we wsi pojawił się mistrz świata w rzucie. Bohater tego wydarzenia nie potrafił zresztą tego rzutu powtórzyć – ale zdarzenie było prawdziwe... Doceniając znaczenie motywacji i dobrej atmosfery w drużynie, zespół złożony z obu trenerów, psychologa i fizjologa przyjął założenie, że lepiej jest przeprowadzić mniej treningów, niż zbyt wiele. Czas treningów nie został ograniczony – nadal było to na zgrupowaniach 5–6 godzin – ale w ich trakcie robiło się kilka razy mniej, w zupełnie inny sposób, osiągając ten sam cel, a nawet poprawiając wszystkie parametry. – *Dopiero teraz zdaję sobie sprawę, jakie miałem szczęście, trafiając na odpowiednich ludzi – stworzyliśmy grupę ufających*

sobie przyjaciół. Potem, kiedy i ten zespół zaczął się sypać, próbowałem ich zastąpić, ale nikt już tak nie pasował i nie udało się zmontować drugiego takiego zespołu... To był zespół bardzo lojalny względem siebie, co jest niezwykle ważne. Nad poszczególnymi decyzjami długo dyskutowaliśmy, ustalaliśmy wszelkie posunięcia, a odpowiedzialność za decyzję i jej przekazanie zawodnikom spoczywała na mnie. Dzięki wspomnianej lojalności nikt nie miał podstaw, aby te decyzje podważać. To nie znaczy, że zawsze i we wszystkim byliśmy jednomyślni – np. Piotrek Fijas wykazywał się dociekliwością i wyszukiwaniem słabych punktów każdego pomysłu, co czasem było bardzo inspirujące.

No i nikt wtedy nie myślał o pieniądzach. Blecharz i Żołądź pracowali za darmo – zgodzili się na to, że dostaną zapłatę wtedy, kiedy pojawią się wyniki. A ambicje mieli duże! Przy trzecim spotkaniu prof. Żołądź powiedział: „Dobra, zgadzam się, ale myślimy tylko o najwyższych celach – o zwycięstwach”. – *Zgodziłem się – dla świętego spokoju – ale moim trenerskim założeniem było osiągnięcie przez Adama Małysza, który miał największe możliwości, stałego miejsca w czołowej dziesiątce – przyznaje Apoloniusz Tajner. To był naprawdę ambitny cel, zważywszy na fakt, że Adam był wtedy poza pięćdziesiątką i miał bardzo słabą formę. W ciszy i spokoju – bo nikt się wtedy nimi nie interesował – robili swoje. Potem zaś przyszły zwycięstwa i zrobiło się gigantyczne zamieszanie. Pojawiły się spotkania, media, politycy i trzeba było to jakoś opanować. – *Myślę, że gdyby nie Żołądź i Blecharz, Małysz nie wytrzymałby wię-**

*cej niż rok. Ale udało nam się wypracować coś w rodzaju zapory, która chroniła Adama przed zbytnią popularnością – mówi prezes Tajner. Dość powiedzieć, że kiedy Małysz zaczął budować dom, na skarpie nad terenem budowy codziennie zbierali się ludzie. Kiedyś podjechał tam biomechanik drużyny, podszedł do ludzi i pyta: „I co, jest?” „Jest, jest – przed chwilą przechodził z pokoju do pokoju” – odparli widzowie. Tak wygląda cena sukcesu... Zdaniem Tajnera: *Małysz, człowiek niezwykle skromny i wcięż – moim zdaniem – żyjący w swoim, obarczonym ogromną popularnością świecie – urodził się z wielkim talentem i odpowiednimi warunkami fizycznymi. Ale to nie wszystko, bo utalentowanych i podobnie obdarzonych przez naturę skoczków mamy jeszcze kilku. Najważniejsze okazują się jednak cechy osobowości, które Adam właśnie posiada, bo talentem kieruje głowa, a największe rezerwy istnieją w sferze psychiki. Zawodnik, który sam nie potrafi sobie poradzić ze swoją psychiką, bądź nie współpracuje z psychologiem, wykorzystuje zaledwie 20% swoich możliwości. O ile o metodach treningu wiemy niemal wszystko, o tyle psychika, która rządzi wszelkimi mechanizmami działania, wciąż jest jeszcze niemal nie rozpracowana. Małysz intuicyjnie wiedział, że potrzebuje pomocy psychologa, sam się o niego upominał. Przeszedł cały, trwający około 2 lat program, dzięki któremu nauczył się koncentracji, relaksacji, panowania nad emocjami, ba, nawet nad paniką, która czasem ogarnia zawodników tuż przed startem. Ale prócz kwestii psychicznych ogromne znaczenie ma to, co nazywamy sportowym trybem życia. Sportowcy**

są młodymi, dynamicznymi i często jeszcze nie najmądrzejszymi ludźmi. Żyją pod swoistym kloszem, odnoszą większe lub mniejsze sukcesy, które czasem uderzają im do głowy. Niektórzy tego nie wytrzymują i popycha ich w złym kierunku, co może mieć duży wpływ na obniżenie wyników. Choć różnie to u różnych ludzi wygląda. Peterka zaczął wygrywać w bardzo młodym wieku, a w efekcie sukcesów – zaczął też szaleć, można powiedzieć, że przestawił życie na tryb nocny. I to mu przez dwa lata nie przeszkadzało – nadal wygrywał – po czym wszystko się skończyło. Teraz zmądrzał, stara się, startuje, ale wyników nie ma. W organizmie musiały zapewne wystąpić tego typu zmiany, które nie pozwalają mu na powrót do dawnej formy. Z kolei Martin Schmitt, wzór sportowego życia i ulubieniec kibiców, poddał się swoistej psychozie samotności. Nie ma dziewczyny, przesiaduje w domu, bo uważa, że nikt nie szuka kontaktu z nim ze względu na niego samego, lecz z powodu jego sławy i pieniędzy. Innym przykładem jest Simon Amman, który w kilka tygodni po poważnym wypadku zdobył dwa złote medale olimpijskie. W jego przypadku nastąpiło najpierw wyłączenie psychiczne, potem superkompensacja fizyczna – i nagle zaczął bardzo dobrze skakać. Może dlatego, że ani on, ani nikt inny nie oczekiwał od niego wspaniałych wyników, a wszyscy cieszyli się, że w ogóle mógł wrócić na skocznię.

– I znów wracamy do sfery psychiki, bo to ona tu decyduje. Wiąże się to także ze stałym poszukiwaniem motywacji do dalszej pracy, która pomaga wytrzymać miesiące poza domem i godziny trudnego treningu – dowodzi pan Apoloniusz. Czasem bodźcem do obudzenia jej w sobie jest zapowiedź zmian treningowych,



czasem – zmiana trenera. Dlatego zdarza się sprowadzanie trenera z zagranicy, mimo istnienia świetnych fachowców w kraju. Nowy człowiek z zewnątrz nie jest uwikłany w dotychczasowe układy, stwarza nowy, lepszy nastrój. A przede wszystkim zawodnik musi lubić, to co robi, bo w przeciwnym wypadku nie znajdzie w sobie tyle sił, aby wszystko to wytrzymać. Są to też bardzo istotne elementy w tworzeniu relacji

między zawodnikami a trenerem. Trzeba te relacje bardzo troskliwie pielęgnować, uważać na każde słowo. Bo choć do zadań trenera należy m.in. dbanie o systematyczną pracę, to w końcu nie chodzi tu przecież o tresurę. Najważniejsza jest atmosfera, która tworzy nastrój do wygrywania. Zawodnicy muszą tworzyć drużynę, a atmosfera w zespole w ogromnym stopniu zależy od kierownictwa. Ale

także od lidera zespołu, którym w naszej drużynie jest oczywiście Malysz. To dzięki niemu młodzi koleodzy przyjmowani są do drużyny w sposób naturalny, choć z pewnością czują się onieśmieleni sławą mistrza. Zgrany zespół, to podstawa wszelkiej, nie tylko sportowej działalności.

■ Barbara Matoga

fot. Anna Kaczmarz



Apoloniusz Tajner oraz Ewa i Bogusław Dudzik



Czas to kredyt

O czasie, szacunku do siebie i innych oraz o mądrym planowaniu mówią Anna i Grzegorz Rutkowscy, w Akunie ona na pozycji RND, on – Vice Presidenta

Osiągnęłaś w Akunie pozycję Vice Presidenta. To najwyższa pozycja w firmie, niewątpliwym sukces. Co się na to złożyło?

Grzegorz: Przede wszystkim podjęcie decyzji o współpracy z Akuną. To był przełomowy moment w naszym życiu. Mieliśmy stałą pracę, byliśmy dobrze sytuowani finansowo, ale do pełni szczęścia brakowało nam wolnego czasu. Czasu dla siebie, dla dzieci, dla rodziny. Oboje z Anią czuliśmy, że czas ucieka nam między palcami. Nie mogliśmy nic na to poradzić, dlatego że nie mieliśmy kontroli nad własnym życiem, nie mieliśmy kontroli nad sobą. Czuliśmy, że inni kierują nami pod każdym względem. Nasze życie było zaplanowane przez pracę, odliczaliśmy dni od urlopu do urlopu, od weekendu do weekendu. W końcu zaczęliśmy się zastanawiać, jak będzie wyglądało nasze życie za pięć, dziesięć lat. Uświadomiliśmy sobie, że nic się nie zmienia, jeśli my nic nie zmienimy. Że tylko przybędzie nam siwych włosów. No więc nadszedł czas na zaplanowanie naszej przyszłości i podjęcie ważnych decyzji. Najważniejszą z nich było rozpoczęcie współpracy z Akuną.

Zaplanowaliście swój sukces?

Ania: Zaplanowaliśmy, że nam się uda. Choćby początki były trudne. Pracowaliśmy bardzo ciężko i muszę przyznać, że trochę chaotycznie. Wydawało nam się, że wystarczy robić jak najwięcej spotkań. Myśleliśmy, że trzeba chodzić ze spotkania

na spotkanie i robić prezentację bez względu na to, czy osoba, z którą rozmawiamy, jest do tej rozmowy przygotowana, czy nie. Robiliśmy bezproduktywne spotkania, które nic nie wносиły. A ponieważ organizowaliśmy po pięć spotkań dziennie, tylko się napracowaliśmy. W końcu zrozumieliśmy, że w ten sposób tracimy tylko czas, bo nasze spotkania nie były dobrze zaplanowane.

Grzegorz: Gdy ktoś umawiał nam spotkanie, byliśmy szczęśliwi, że z nami aktywnie współpracuje. Dlatego godziliśmy się, aby to spotkanie było nieprzygotowane. Nie wiedzieliśmy, kim jest osoba, do której idziemy, czy wie coś o Alveo, czy jest gotowa do rozmowy. Na miejscu zazwyczaj okazywało się, że to my musimy przekonywać ją do stosowania ziół, do picia preparatu i do pracy w Akunie. A to nie jest naszym zadaniem. My nie przekonamy nikogo, jeśli nie zrobi tego jego znajomy, czyli osoba, która nas wprowadza. Często chodziliśmy na takie spotkania. To była ciężka, a nie mądra praca. Dlatego nie wychodziło.

Jak uniknąć takich błędów?

Grzegorz: Powinniśmy szanować swój własny czas. Jeśli się tego nauczymy, nauczymy się również szanować czas innych. Pamiętajmy, że jesteśmy odpowiedzialni za tę osobę, która się od nas uczy, bo ona umawia spotkania w dobrej wierze. Brak jej doświadczenia i w dużym stopniu to od nas zależy, czy

ona się rozwinie, czy zaangażuje się w pracę. A kilka źle przygotowanych spotkań może ją zdemotywować.

Ania: Ten etap w Akunie wygląda tak – uczę się, pracuję i uczę innych. Nie możemy żadnego z tych elementów pominąć. Jeżeli nauczmy daną osobę dobrze przygotowywać spotkania, ona to w swoich strukturach zduplikuje i to samo zrobi ze swoimi współpracownikami. A jeżeli zobaczy, że zrobiliśmy z nią dziesięć spotkań i te spotkania zakończyły się podpisaniem jednej umowy, to ją zniechęci.

Od czego zacząć?

Ania: Musimy jasno sprecyzować nasze cele przed każdym spotkaniem. Ja zawsze zadaję sobie pytanie, co chcę osiągnąć? Co chcę przekazać tym ludziom i w jaki sposób? Co chcę, aby oni poczuli, przeżyli i jakie przemyślenia wynieśli z tego spotkania? Jakich słów i argumentacji mam użyć? Gdy to ustalę, dobrze przygotowuję spotkanie i poprowadzę je właściwą drogą.

Co to znaczy: dobrze przygotowane spotkanie?

Ania: Możemy to pojęcie rozumieć pod różnym kątem, w zależności od tego, które to jest spotkanie. Jeżeli to jest pierwsza rozmowa, sprawdzamy najpierw kilka ważnych informacji. Czy osoba, do której idziemy, zna już preparat, jakie ma zdanie na temat ziół, czy miała do czynienia z network marketingiem. Na spotkaniu dajemy jej krótką informację na temat produktu i kwartalnik Akuny. Jeżeli jest zainteresowana MLM-em, zostawiamy jej narzędzia z tym związane. My często posługujemy się tymi narzędziami. Korzystamy z kwartalników, z płyt CD i DVD, z książek rekomendowanych przez naszą

Anna i Grzegorz Rutkowscy

Mieszkają w Katowicach. Mają dwóch synów: Aleksander ma 15 lat i chodzi do gimnazjum, Michał – 11 lat, uczy się w szkole podstawowej. Anna przed Akuną przez dziesięć lat pracowała w firmie McDonalds. Zaczynała od młodszego menedżera i przeszła niemal przez całą hierarchię, osiągając stanowisko dyrektora regionu – była odpowiedzialna za Śląsk. Współpracę z Akuną rozpoczęła w marcu 2003 r., ze stanowiska w McDonalds zrezygnowała po półrocznym okresie pracy w Akunie. Jest na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Uwielbia jeździć na rowerze i podróżować po świecie, jest koneserką dobrych win. Grzegorz przed Akuną 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 4 lat. Od grudnia 2006 – na pozycji Vice Presidenta. Interesuje się motoryzacją, kocha jazdę na rowerze i pływanie.

linię sponsorowania, czy też takich, do których sami docieramy.

Grzegorz: Dobrze przygotowane spotkanie to takie, w którym ściśle określona jest rola osób w nim uczestniczących. My przygotowując się do prezentacji, korzystamy z naszego doświadczenia i narzędzi, jakimi dysponujemy. A osoba, do której idziemy, musi być poinformowana, czego spotkanie będzie dotyczyło. Co więcej, musi być zainteresowana jednym z dwóch tematów, które oferuje Akuna. Albo zdrowiem, albo poprawą sytuacji materialnej. Jeśli w ten sposób



będziemy przygotowywać spotkania, uszanujemy czas nasz i czas innych ludzi.

Nie możemy zarządzać czasem, możemy zarządzać sobą. Co to znaczy w praktyce?

Ania: W praktyce nie da się żyć z zegarkiem w ręku. Można pewne rzeczy planować, zapisywać w kalendarzu, ale człowiek nie może dać się zwariować. Grzegorz zrobił taki eksperyment w swojej poprzedniej pracy – zaplanował dzień z dokładnością do 5 minut. Nie udało mu się zrealizować wszystkich założeń, bo życie pisze swoje scenariusze.

Grzegorz: Każdy z nas powinien się zastanowić, co chce osiągnąć danego dnia. Ale aby odpowiedzieć na pytanie, co ja chcę zrobić dziś, muszę odpowiedzieć

na pytanie, co ja chcę zrobić za pięć, dziesięć lat. Jak ma wyglądać moja przyszłość? Jaka jest moja wizja? Powinniśmy sobie narysować ten obraz w głowie. Sam umysł podpowie nam, co należy zrobić, aby to osiągnąć i ułożyć nam odpowiedni scenariusz.

Jak planujecie swój harmonogram zadań?

Ania: Wyznaczyliśmy sobie cele i priorytety w działaniu, tak aby wykorzystać każdą dostępną chwilę i być z niej zadowolonym. Czas jest naszą prywatną własnością. Nie jest żadnym dobrem wspólnym, więc nie mamy obowiązku poświęcać go na rzeczy, które są dla nas bezwartościowe. Zaczęliśmy traktować swój czas, jak naszą własność prywatną. Jeżeli go poświęcamy, to dlatego, że chcemy to

zrobić. Uświadomienie sobie tego jest pierwszym krokiem do skutecznego planowania i zarządzania czasem, a raczej zarządzania sobą w czasie.

Grzegorz: Czas to kredyt. Codziennie otrzymujemy 24 godziny i tylko od nas zależy, na co je spożytkujemy. Możemy „kupić” trochę gapienia się w telewizor albo bezcelowego przeglądania stron internetowych. W takim przypadku wyrzucimy kredyt w błoto. My przestaliśmy marnować nasz czas, bo nikt nam go nie zwróci. Inwestujemy nasz kredyt w to, co jest naprawdę ważne. W Akunie zobaczyliśmy swoją szansę i korzyści, jakie nam już teraz przynosi. Odkąd podjęliśmy decyzję o współpracy z Akuną, każdą wolną chwilę, każdy dzień

poświęcamy na organizację spotkań.

Jeżeli coś nie wychodzi, robimy korektę swojego postępowania i wyciągamy wnioski. Wiemy, dokąd zmierzamy i jak ma wyglądać nasza struktura, jakie chcemy mieć dochody. Szanujemy nasz czas, ponieważ nie stać nas na popełnianie błędów. Przez te trzy lata współpracy z Akuną osiągnęliśmy więcej niż Ania przez dziesięć, a ja przez szesnaście lat pracy na etacie. Teraz możemy spędzać każdą chwilę razem, bo nasza wytrwałość zaowocowała stabilizacją finansową. Mamy ogromne marzenia, które spełnimy niebawem, ponieważ szanujemy nasz czas.

■ Rozmawiała
Katarzyna Mazur

fot. Katarzyna Piotrowska

Warto przeczytać

Książki ważne na zawsze

Ania i Grzegorz Rutkowsy od wielu lat pracują razem. Są odrębnymi osobowościami i wiele rzeczy postrzegają inaczej, ale w pracy – jak sami mówią – stanowią zgrany zespół, dzięki czemu łatwiej osiągają wyznaczone cele i realizują plany. Wśród narzędzi pracy, z których korzystają na co dzień, szczególne miejsce zajmują cztery książki. To książki, które rozwijają osobowość, są punktem wyjścia do odnalezienia swojej życiowej drogi, inspiracją do działania. Do tych książek Ania i Grzegorz wracają często, z nich uczą się i polecają je swoim współpracownikom. To książki ważne na zawsze. Oto one:



Brian Tracy „Osobowość lidera”

„W każdej społeczności liderami są ci, którzy polegają wyłącznie na sobie, nie oglądając się na nikogo. Nie szukają usprawiedliwień i nie obarczają winą innych. Jeżeli są niezadowoleni z sytuacji, w której się znaleźli, po prostu dążą do zmiany. Nie krytykują innych i nie mówią o nich źle. Biorą na siebie odpowiedzialność.”

- uczy prostych technik zarządzania własnym potencjałem i możliwościami
- pokazuje, że siła lidera leży w jego osobowości i wartościach, którymi się kieruje
- pomaga zrozumieć, że powinniśmy być odpowiedzialnymi za siebie i za innych, w myśl zasady „jestem tym, kim sam siebie w życiu uczynię”

Ania: Ta książka jest naszym osobistym trenerem. Za pierwszym razem przeczytaliśmy ją całą, za drugim – tylko dwa pierwsze rozdziały. Do tej pory analizujemy je i uczymy się ich, ciągle odkrywając nowe, ważne treści.



John Kalench „MLM Marketing Wielopoziomowy – dołącz do najlepszych”

„... powodzenie jakiegokolwiek przedsięwzięcia zależy w 10% od sposobu jego realizacji, a w 90% od uzasadnienia, dlaczego chcemy je realizować. Jeśli będziemy wiedzieli, dlaczego chcemy coś zrobić, odpowiedź na pytanie, jak to zrobić, przyjdzie automatycznie.”

- napisana prostym językiem
- elementarz
- zawiera podstawy zasad MLM
- pomaga w ustaleniu życiowego celu oraz wyborze drogi, która nas do tego celu doprowadzi

Grzegorz: Ta książka jest u nas w ciągłym użyciu, kończymy ją czytać i zaczynamy na nowo. Gdy sięgnęliśmy po nią po raz pierwszy, informacje w niej zawarte od razu staraliśmy się zastosować w praktyce.



Dale Carnegie „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”

- przydaje się w życiu rodzinnym i zawodowym
 - wszystkie rady zawarte w tej książce są znane i oczywiste, a jednak warto je sobie przypomnieć
 - uczy zrozumienia siebie i drugiego człowieka
 - uczy miłości do ludzi
- Grzegorz:** Nic więcej nie da się o tej książce napisać czy powiedzieć, tę książkę należy po prostu przeczytać. Nie da się też zacytować żadnego fragmentu, bo trzeba by przytoczyć całość.



Maxwell Maltz „Nowa psychocybernetyka”

„Jest wiele dowodów na to, że sukces zależy od odpowiednio uwarunkowanego, zaprogramowanego, pielęgowanego i kierowanego obrazu samego siebie, a nie od dziedzictwa genetycznego, nad którym nie sprawujesz żadnej kontroli.”

- pomaga obudzić sukces
- uczy, jak odważnej żyć
- pokazuje, w jaki sposób pozbyć się zahamowań i przekonań utrudniających nam życie
- wskazuje, jak pozbyć się tremy i nabrać pewności siebie
- „środek” kojący dla naszego ducha

Ania: Ta książka to szereg kolorowych podkreśleń, zaznaczeń i wykrzykników. Pomaga nam w pracy nad własną osobowością, niezależnie od tego, do czego dążymy i jaki mamy cel.

■ Opracowała
Katarzyna Mazur

Marzenia z konkretną datą

Zostały dwa konie

Ewa i Wiktor Juszczykowie prowadzili dochodowy biznes. Stadnina koni, lokale gastronomiczne nad zalewem i agencja reklamowa dostarczały środków na godziwe życie. Dlatego pierwsze informacje o finansowych możliwościach współpracy z Akuną potraktowali z lekkim lekceważeniem.

– 17, 50 zł zarobku na jednej butelce? Uśmialiśmy się i uznaliśmy, że w to nie wchodzimy. Ale Alveo piła już cała rodzina, więc podpisaliśmy umowę, gwarantującą nam zniżkę – mówi Wiktor. Byli więc już przekonani do produktu, ale jeszcze nie do możliwości finansowych, jakie daje współpraca z Akuną. Ewa zaczęła się jednak zastanawiać; zbyt dobrze pamiętała bowiem lęk i kłopoty, jakie dotknęły ją w czasie, gdy bez pomocy chorego męża musiała sama prowadzić interesy. Kiedy ich sponsor, Grzegorz Rutkowski przyjechał z umową do domu Juszczyków w Dąbrowie Górniczej, dokument czytali kilka razy, szukając jakiegoś „haczyka”.

– Stałem z boku i słuchałem jego wyjaśnień jak adwokat diabła, czekając, aż na czymś go złapię – wspomina Wiktor. Po kilku spotkaniach razem z Grzegorzem przyjechał także Ryszard Cybulski. – Obejrzał nasze konie – a było ich 16 – i powiedział: „Już wkrótce będziecie mieli tylko dwa – dla siebie, bo reszta nie będzie wam potrzebna” – mówi Ewa.

I tak się stało...

Ostatecznie przekonali ich Ania i Grzegorz Rutkowsy, którzy szczególny nacisk położyli na misję pomagania ludziom. W 2005 roku Ewa i Wiktor rozpoczęli tworzenie struktury. Dziś pierwsze pół roku uważają za niezbyt udane, bo, jak przyznają, mając głęboką wiarę w wartość produktu, wtedy jeszcze nie bardzo wierzyli w ten biznes. Ale właśnie po tym czasie przekonali się, że ich dochody z Akuny stały się stabilne. Po roku odebrali pierwszy, akunowy samochód – ford fusion. A życie zmieniło się radykalnie.

Wiktoria zobaczyła morze

Ewa pamięta moment, gdy podczas choroby męża musiała ograniczać interesy. Część koni trzeba było sprzedać, bo nie miała czasu dozorować pracowników, bary – wydzierżawić, z tego samego powodu, straciła też kilku ważnych kontrahentów agencji reklamowej. – Ta działalność wymagała naszej stałej obecności – mówi. – Byliśmy uwiązani, zmęczeni, bez możliwości urlopu, bo trudno uznać za wypoczynek wyjazd w interesach. Nasza córka nigdy nie widziała morza!

Życie pełne było stresu, zarwanych nocy i dni spędzonych w pośpiechu. Do tego dochodziły problemy z pracownikami, których musieli zatrudniać, ich płace, ubezpieczenia i cała związana z tym księgowość. Ewa wspomina, jak pod-

Wiktor Juszczyk wciąż odkrywa miłe niespodzianki w swoim nowym samochodzie. Zawsze chciał mieć jeepa i drugie auto z Akuny; czarne BMW X3 jest spełnieniem tego marzenia. A zaczęło się – jak u większości akunowców – od nieszczęścia, czyli ciężkiej choroby Wiktora. Kiedy żona Ewa przyniosła mu pierwszą butelkę Alveo, nie wierzył w jego skuteczność. Uwierzył, gdy objawy ciężkiego wirusowego zapalenia wątroby typu C zaczęły się cofać.

czas roboczych wyjazdów ściagały ją po kraju telefony od personelu – o ucieczce koni, o pożarze, o jakimś wypadku. Teraz nie ma pracowników, są tylko przyjaciele-współpracownicy, a prowadzonemu biznesowi ani pożar, ani wypadek nie grozi. Tak jak przewidywał Ryszard Cybulski: najpierw sprzedali konie, potem zamknęli agencję reklamową, a w końcu – w kwietniu tego roku – zrezygnowali z dzierżawy lokali wokół zalewu. Została tylko Akuna. 10-letnia Wiktoria polskiego morza nadal nie zna. Ale poprzednie wakacje spędziła wraz z rodzicami i ich przyjaciółmi z Akuny nad Morzem Czarnym w Bułgarii.

– A przy okazji założyliśmy tam strukturę – umowę podpisała pani z biura turystycznego – śmieje się Ewa. Wypoczynek, prócz tego, że udany, okazał się nader pożyteczny. Wiktora trudno było zachęcić do czytania

materiałów szkoleniowych. Ania Rutkowska znalazła na to sposób – głośno czytała podręcznik dotyczący MLM Grzegorzowi, a że Wiktor siedział obok – słyszał, słuchał i zapamiętał. Potem zaczął sam czytać.

– Dobry sponsor to podstawa, a nam trafił się najlepszy – chwałą Rutkowskich Juszczykowie. W ich linii sponsorskiej jest także Ryszard Cybulski, który, jak sami mówią, jest dla nich guru – chwałą się wszystkim, że są w jego strukturze. Kiedy zdarzały się chwile zwątpienia – a takich na początku nie brakowało – rozmowa z tymi ludźmi, którzy stali się ich najlepszymi przyjaciółmi, dawała im siłę i wytrwałość. Jak motto powtarzają słowa Ani: Marzenia plus data – to jest właściwy cel.

– Po roku poculiśmy wolność, zaczęliśmy mieć marzenia i plany – mówi Ewa. – Dawniej planowaliśmy na trzy dni naprzód, góra – na



tydzień, obiecywaliśmy córce wakacyjne wyjazdy, oszukując ją i siebie. Teraz – po prostu jada, a w planach są stałe wyjazdy – co dwa miesiące na dwutygodniowy wypoczynek. Ostatnio byli na wycieczce w Rzymie – oczywiście z Rutkowskimi i jeszcze jednym znajomym ze struktury.

– Wreszcie mogliśmy wyjechać bez obawy, że coś w interesach się zawali – mówią oboje. Tych bliższych i dalszych znajomych jest już ponad 1000 – tyle bowiem jest osób w ich strukturze, a Wiktor w każdym miesiącu osiąga swój cel, jak przystało na Dyrektora Sieci Regionalnej. Ale to nie koniec ich ambicji – chcą osiągnąć wyższą pozycję i wyższe dochody. I wiedzą, że jest to możliwe.

– Na spotkaniach i szkoleniach spotykam ludzi z najwyższych szczebli. Dawniej myślałam, że to muszą być jakieś niezwykle postacie. Ale to są normalni ludzie i ani wiek, ani płeć, ani wykształcenie nie przeszkadza w osiągnięciu sukcesu – podkreśla Ewa. – Ale trzeba pracować rzetelnie i uczciwie, nie zadowalać się tym, co osiągnęliśmy.

Ewa przyznaje, że porażką jest dla nich fakt, iż nie udało się im dotąd osiągnąć pozycji Dyrektora Sieci Krajowej, ale uważa, że „awansujemy, kiedy będziemy do tego przygotowani”. Reszta jest sukcesem, a największym – ukochana córka. Ładna, mądra, no i o Akunie wie wszystko – ma już zresztą na swoim koncie trzy podpisane umowy!

Muszka i Turcja

Juszczykowie przyznają, że pracują dużo, ale lubią to, co robią i znajdują w tym przyjemność. Teraz wybierają się w Bieszczady – na spotkanie z grupą, ale i na wycieczkę w te piękne okolice. Rodzaj działalności pozwala im na dużą swobodę.

– Kiedy dzwoni ktoś z zaproszeniem na spotkanie, wsiadamy w samochód i jedziemy. Obecni znajomi to głównie ludzie związani z Akuną. Dawni częściowo się wykruszyli. – Nie wszystkim spodobał się nasz samochód od firmy – krótko podsumowuje Wiktor. – Wiele osób zaczęło nam zazdrościć, choć przecież każdemu mówiliśmy o tym, jak działa ten system i proponowaliśmy pomoc – dodaje Ewa.

Z aktualnymi znajomymi,

związanymi z Akuną, mają wspólne tematy, mogą rozmawiać o swoich planach i marzeniach.

Najbliższe wakacje Juszczykowie spędzą w Turcji – z przyjaciółmi, rzecz jasna. – Kiedy Grzegorz został Vice Prezydentem, pojechaliśmy wraz z Anią po muszkę do jego smokingu – opowiada Wiktor. – Weszliśmy do centrum handlowego, a tam – ooo, biuro podróży! Więc weszliśmy i kupiliśmy wycieczkę do Turcji dla siedmiu osób. Proszę sobie wyobrazić – wchodzimy i kupujemy, bez zastanawiania się, czy na to nas stać, a przede wszystkim – czy mamy czas w tym terminie! Tak właśnie wygląda wolność zawodowa.

Na tym polega także realizacja marzeń, ale najważniejsze jest to, że po tych spełnionych przychodzą następne. A więc marzenia

– a właściwie plan – kompleksowego remontu domu, przy udziale architekta, a więc kupno samochodu dla Ewy, która marzy o kabrioletcie volvo. Wiktor po cichu planuje zorganizowanie bezpłatnych przejażdżek konnych dla dzieci z niezamożnych rodzin. Swego czasu mieli zarejestrowaną fundację, która zajmowała się taką działalnością. Skończyli z tym, bo dla niektórych słowo „fundacja” kojarzy się z podejrzanymi interesami. Ale pomagać nadal mogą i chcą.

– W okolicy jest sporo biedny – mówi Wiktor.

I dodaje, że na pytanie „Co możesz zrobić dla biednych ludzi?” prawidłowa odpowiedź brzmi: „Najważniejsze – nie zostać jednym z nich”.

■ Barbara Matoga

fot. Bartek Osiński



Ewa i Wiktor Juszczykowie z córką

Butelka od przyjaciela

Ryszard Eichler nigdy nie miał problemów zdrowotnych, więc do ziół i profilaktyki zdrowotnej odnosił się bardzo sceptycznie.

– Wydawało mi się, że jak zioła, to przy okazji trzeba będzie jakieś zdrowaśki odmawiać albo włożyć do pieca na parę godzin. Takie było moje wyobrażenie o medycynie naturalnej... – śmieje się sam z siebie.

Kiedy żona, Elżbieta, zaczęła mieć kłopoty ze zdrowiem – a był to chyba sierpień 2004 roku – odwiedził go Edmund Przyrzeński, kolega, z którym nie widział się już od dłuższego czasu.

– Opowiedział mi o Alveo, więc żeby mu nie robić przykrości wziętem od niego jedną butelkę. Żona ją wypita – i powiedziała, że chce następną. „Wydaje mi się, że jakby trochę lepiej się czuję” mówiła.

Przy tej drugiej podpisał już umowę, ale bez podejmowania decyzji o dalszej działalności. Tak „pękło” kilka następnych butelek.

Ryszard zresztą też zaczął pić Alveo, a to ze względu na migreny, które co prawda pojawiały się rzadko, ale były bardzo dokuczliwe. Były – bo od dwóch lat już ich nie ma.

Praca na okrągło

Całe zawodowe życie Ryszarda Eichlera było i jest związane z biznesem. Choć studiował prawo i administrację, nigdy w wyuczonym zawodzie nie pracował. Miał za to wiele firm, będąc

właścicielem bądź współwłaścicielem kilku jednocześnie. Była wśród nich stacja benzynowa, hurtownia materiałów budowlanych, transport międzynarodowy, działał także na rynku nieruchomości i samochodowym, zajmował się handlem paliwami i surowcami – z dobrymi efektami. Ale...

– Można powiedzieć, że pieniądze z tego były – a może raczej bywały – ale nigdy nie było stabilizacji – mówi. – Kiedy osiągnąłem pewien wiek, powiedzmy 40 lat plus VAT, zaczęło mi tego bardzo brakować. Każdego dnia budziłem się z jakimś wyzwaniem, którego nie mogłem zrealizować do końca. Marzyłem o tym, żeby mieć stabilizację finansową i trochę więcej czasu dla siebie i dla rodziny. W tradycyjnym biznesie było to niemożliwe. W pracy byłem na okrągło. Z MLM zetknąłem się w 2000 roku i uznał, że „to jest to” – działalność, która może dać „święty spokój, czas i pieniądze”. Przedmiotem tej działalności były usługi finansowe, a prowadził

ją podmiot zza granicy. Ryszard osiągnął bardzo wysoki, menedżerski poziom. Pozbył się więc większości swoich firm, wierząc, że tak dobrze, jak w tym momencie musi już być zawsze. Niestety, firma wycofała się z polskiego rynku. W efekcie Ryszard zrezygnował, a do MLM był nieco zrażony.

– Ale powiem szczerze, że po ponad czterech latach bardzo mi tej formy działalności brakowało.

Edmund Przyrzeński pracował jednak nad nim wytrwale.

– Długo się przed tym bronilem, ale w grudniu 2004 roku dałem się namówić na wyjazd do Wisły, na forum Akuny – mówi Ryszard. – Tam zobaczyłem, jaka jest Akuna, jacy są tam ludzie i co mówią. Ze zdumieniem usłyszałem, że ci ludzie, opowiadając o sobie, mówią o mnie.

Robić to, co się lubi

No i tak to się zaczęło. Choć na początku miało to być tylko zajęcie dodatkowe, takie, które sprawia, że dla własnej satysfakcji robi się to, co się lubi, forma odreagowania na podstawową działalność, której – czego Ryszard nie ukrywa – po prostu nie lubił. Zajmował się wówczas obrotem nieruchomościami oraz surowcami, czyli czymś, co było czasochłonne, wymagało dużych nakładów i niosło za sobą spore ryzyko, a co za tym idzie – powodowało nieprzyjemne poczucie dyskomfortu psychicznego. Ale, jak mówią niektórzy, „komfort zabija,

dyskomfort – motywuje”, więc Ryszard po jakimś czasie poczuł się zdecydowanie zmotywowany do zmian w swoim życiu. – Rynek zrobił się drapieżny, pojawiły się nieuczciwe zagrania – to nie był mój żywioł.

Dziś wspomina, że pierwszymi efektami jego pracy były reakcje odbiorców preparatu, ich zauważalnie lepsze samopoczucie, telefony z podziękowaniami. W połowie 2005 roku pojawiły się wymierne wyniki finansowe. Jesień przyniosła więc plon w postaci likwidacji dotychczasowej działalności i całkowitego poświęcenia się Akunie. Eichlerowie działają w systemie rodzinnym, ale głównym „motorem” jest Ryszard. – Elżbieta mnie wspiera i motywuje, pomaga także dwoje z czwórki dzieci – syn i córka – mówi Ryszard.

W Akunę zaangażował się średni syn – już po studiach, oraz córka, która studiuje w Krakowie na Uniwersytecie Jagiellońskim, ale ostatni rok spędziła na stypendium we Francji. Najmłodszy syn jest jeszcze licealista, więc na przystąpienie do rodzinnego biznesu musi trochę poczekać, natomiast najstarszy mieszka i studiuje w Japonii. Prawdopodobnie wkrótce pojawi się japońska synowa....

– Tak się składa, że ja przez całe życie zarabiałem bardzo przyzwoite pieniądze – mówi Ryszard Eichler. – Toteż moja aktualna sytuacja finansowa nie jest – jeszcze – optymalna, bo pod tym względem bywało już lepiej. Ale naj-

ważniejsze jest to, że jestem zadowolony, głównie dlatego, że robię to, co lubię. Mogę pracować z kim chcę i kiedy chcę. To mi się szalenie podoba – że mogę sobie sam dobrać ludzi do współpracy. Przede wszystkim zaś podoba mu się sposób funkcjonowania Akuny, jej fantastyczny plan marketingowy, to, że firma jest solidna, uczciwa i etyczna.

– No i dobry produkt, który polecam z pełnym przekonaniem, choćby dlatego, że przetestowałem go na sobie i swojej rodzinie. Od jesieni 2004 roku piję Alveo bez przerwy i świetnie się czuję.

Najważniejsze – efektywność

Od lipca ubiegłego roku Ryszard jest Dyrektorem Sieci Krajowej, którą to pozycję określa jako „skromną”. Osiągnięcie wyższego poziomu nie jest dla niego celem najważniejszym.

– Dla mnie najważniejsze jest zbudowanie takiej struktury, która byłaby efektywna finansowo. Do końca tego roku chcę zbudować cztery power dywizje – czyli jeszcze dwie, bo dwie już mam, a w mojej strukturze łącznie znajduje się ponad 3 tysiące osób. A w przyszłym roku, do końca marca, zamierzam awansować na Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Przede wszystkim chcę jednak budować zdrowy biznes – szeroko i głęboko, a znaczki i tytuły mnie mniej interesują. Ryszard ma pasję i marzenia. Pasją są konie – ma ranczo na Pomorzu – ale odwiedza je raz na dwa miesiące, bo na częstsze wyjazdy brakuje czasu. Więc marzy o tym, że za dwa, trzy lata zbuduje na tyle mocną strukturę, że znajdzie się więcej czasu na odpoczynek. Na razie pracy ma dużo. Wczoraj był w Częstochowie, dziś – w Krakowie, pojutrze cze-

ka go kolejna trasa z Gliwic do Wrocławia.

– Jestem w ciągłym ruchu, ale przestałem się śpieszyć – mówi. Ludzie, którzy znają go od lat pytają: „Co się z tobą stało, zawsze byłeś taki nerwus i raptus, a teraz...”

– Piję Alveo – odpowiadam im żartem – śmieje się Ryszard.

A niektórym radzi, aby poszli w jego ślady.

Ale nie wszystkim, bo – jego zdaniem – nie każdy nadaje się do marketingu sieciowego, tak jak nie każdy może być dobrym lekarzem, prawnikiem czy mechanikiem samochodowym.

– Nadają się ci, którzy kochają wolność, niezależność i są wizjonerami – twierdzi Ryszard. – Ci, którzy lubią ludzi i mają dużo cierpliwości. Zdarza się, że na kolejnych spotkaniach mam do czynienia z „mądrymi inaczej”, wsiałam w samochód i wracając myślę: po co mi to wszystko? Ale na dziesiątym spotkaniu trafiam na kogoś, z kim rozumiem się w pół słowa i to rekompensuje wszystko

i czuję, że warto było.

Tym, którzy właśnie rozpoczynają swoją akunową drogę radzi, by byli odporni na niepowodzenia, bo one muszą się pojawić. Pieniądze nie pojawiają się od razu, a sukces wymaga czasu.

– Strukturę trzeba budować w sposób zdrowy, zachowując odpowiednie proporcje pomiędzy szerokością, która daje pieniądze, a głębokością, dzięki której uzyskuje się stabilizację. Cieszę się bardzo z pomysłu grupy inicjatywnej, dotyczącej systemu Q12. Każdy musi też pamiętać, że pieniądze przychodzą z czasem i z pracą. To nie jest łatwe i nikt nie obiecuje, że to będzie łatwe. Najtrudniejsze – moim zdaniem – są problemy z mentalnością. Poszukując współpracowników Ryszard naturalnie zwracał się przede wszystkim do swoich znajomych ze sfer biznesowych. I tu natrafiał na największy opór! Ludzie związani z tradycyjną działalnością gospodarczą, pozornie bogaci, a w rzeczywistości

uwikłani w kredyty i problemy finansowe nie byli w stanie pojąć, że czas zasady „tanio kupić – drogo sprzedać” właśnie przemija i że nadeszła pora na bardziej niekonwencjonalne formy działania – na przykład takie jak MLM.

Ludziom z zewnątrz trudno też zrozumieć, że może istnieć firma, w której sukces można osiągnąć tylko wtedy, jeśli pomagają się innym w jego osiągnięciu.

– W Akunie uczestniczę w jedynym biznesie, który działa według tej zasady – mówi Ryszard.

A dodatkowym „zyskiem” jest wciąż powiększające się grono znajomych.

– Jako sponsor analizuję z kolejnym współpracownikiem jego listę nazwisk i wkrótce okazuje się, że mam nowych przyjaciół w biznesie. Moja lista znajomych nigdy się nie kończy.

■ Barbara Matoga

fol. Anna Kaczmarz





O uczciwości
i lojalności wobec
firmy Akuna, życiu
w zgodzie z zasadami,
o stawianiu się
lepszym mówią
Jolanta i Krzysztof
Opala, w Akunie
na pozycji Vice
Presidentów

**Wspominaliśmy już o tym,
że Akuna to ciągła praca
nad sobą. Co to znaczy
dla Was?**

Krzysztof: Z pracą nad sobą w Akunie jest jak z Alveo. Alveo nie leczy, nie powoduje cudownych stanów uzdrowienia z różnych chorób. Powoduje między innymi, że organizm odzyskuje równowagę, harmonię. Tak samo jest w Akunie funkcjonującej w systemie MLM – to jest pewnego rodzaju harmonia między sobą, tym, co się ma w sercu, wartościami, jakie wyznajemy, a tym, w jaki sposób się postępuje. Ludziom biznes kojarzy się z pewnymi wyuczonymi technikami. Uważają, że trzeba się nauczyć, jak robić prezentację, jak zrobić listę, jak ją analizować, nauczyć się prowadzenia rozmowy przez telefon, umawiania spotkań. To nie jest tylko to. Po pierwsze ważna jest świadomość, czym jest MLM, czym jest branża wellness, czym jest Akuna i praca z tą firmą. Świadomość, czyli „dlaczego”. Później musimy wiedzieć „jak”. Jeśli człowiek nawet wyuczy się tego, wprowadza to w życie, natomiast nie postępuje zgodnie z tymi zasadami – co innego mówi, co innego robi – biznes jest trudny. Równowaga polega na

Apetyt na życie

tym, że wyznajemy wartości, może trochę dzisiaj niepopularne, jak choćby uczciwość i lojalność wobec firmy Akuna, wobec partnerów biznesowych i wobec samego siebie i postępujemy w zgodzie z tymi zasadami.

Poruszyłeś bardzo ważny wątek, co to znaczy według Ciebie uczciwość wobec Akuny, partnerów i wobec siebie?

Krzysztof: Zacznę od uczciwości wobec siebie. Rozumiem to tak – jeśli coś przekazuję, to dokładnie tak samo postępuję. Jeśli mówię partnerom biznesowym, że warto przestrzegać zasad, które obowiązują w firmie Akuna, że warto być punktualnym, to dokładnie taki jestem. Jeśli chcę, żeby biznes był uczciwy, to sam muszę być wzorem dla innych. Muszę pokazywać, że warto w tym kierunku iść. Uczciwość wobec Akuny oznacza szacunek wobec działań firmy, przestrzeganie zasad planu marketingowego, zasad systemu rabatów. Uczciwie mówię o tym, czym tak naprawdę jest Alveo. Kiedy mówię o uczciwości wobec firmy i partnerów, to oznacza, że moje butelki Alveo nie pojawiają się w dziwnych cenach na rynku, ani na Allegro. Uczciwość oznacza też, że moje słowo dane drugiemu człowiekowi zostanie dotrzymane bez względu na konsekwencje tego, co powiedziałem. Nie da się tego biznesu zrobić, kiedy nie ma spójności między tym, co mówimy, a tym, jak postępujemy. W życiu staram się kierować maksymą: „Bogactwo

to nie stan posiadania. Bogactwo to wartości, które nosisz w sercu i postępując kierujesz się nimi”. Miłość, szacunek, uczciwość, etyka, wiara, odpowiedzialność, lojalność, pokora, odwaga. Dla mnie bardzo istotna jest lojalność wobec firmy. Gdy z Jolą zaczynaliśmy ten biznes, nasza sytuacja finansowa nie była najlepsza. Dziś osiągnęliśmy sukces dzięki ciężkiej pracy, ale mieliśmy podstawy, żeby zacząć ten biznes. Była firma, był produkt, pomysł na biznes, plan marketingowy. Lojalność rozumiem w ten sposób, że jeśli robię biznes z tą firmą, to poświęcam jej nie sto, ale dwieście procent czasu, nie szukam innych, lepszych rozwiązań, kolejnych firm marketingowych, bo to do niczego nie prowadzi. Jeśli mamy budować swój autorytet w tej firmie, powinniśmy być lojalni i uczciwi, etycznie w tym biznesie. Oczywiście popełniliśmy wiele błędów w ciągu tych pięciu lat. Błędy pojawiły się dlatego, że brakowało nam na ten temat wiedzy. Doświadczenie pięcioletnie, które zdobyliśmy, przez naukę, przez wyciąganie wniosków z popełnionych błędów, wniosły nieprawdopodobny kapitał do tego, by stać się dzisiaj lepszym.

Jola: Jeśli chodzi o lojalność i uczciwość, to Krzysztof wyczerpał temat. Mogłabym natomiast coś dodać na temat budowania w sobie świadomości. Każdy ma jakieś marzenia, cele, ale nie zawsze zdaje sobie z tego sprawę, spycha to na dalszy plan, bo nie ma odwagi, żeby

marzyć. Bardzo ważną wartością jest odwaga. Budowanie świadomości, że mogę i pewność tego, że będę osiągała po kolei cele, tym samym realizując swoje marzenia. Mam pewność, że jest to dążenie do tego, żeby w przyszłości być naprawdę wolnym człowiekiem. Nie posiadanie kilku domów w różnych częściach świata, jachtów czy samochodów daje wolność, ale to, że nie muszę codziennie rano zrywać się o określonej godzinie do pracy, w każdej chwili mogę wybrać sobie dowolny styl odpoczynku, to zależy ode mnie, nikt mi tego nie narzuca. Budzenie świadomości, czym ten biznes może być, prowadzi do osiągnięcia takiej wolności. Już na naszej pozycji, dzięki takiemu poziomowi zarobków, dotykamy powoli tej wolności. Pasywny dochód z firmy powoduje, że mogę zainwestować w inne rzeczy, które również będą mi przynosiły dochód pasywny. W tej chwili z córką i z zięciem otworzyliśmy firmę, która również pozostaje w branży wellness (dziedzina kosmetyczna), która wpływa na naszą psychikę poprzez wygląd, bo każdy chce dobrze wyglądać, zarówno kobieta, jak i mężczyzna. Dzięki pasywnemu dochodowi z Akuny mogliśmy zainwestować w te gabinety, z których ludzie wychodzą zadowoleni. Jest więc harmonia, bo jesteśmy zadowoleni – my i klient również. Po pięciu latach pojawiło się świadome budowanie tego biznesu, oparte na wartościach i na zasadach, które są gwarancją stabilności.

Wspomniałaś, że nie tylko pieniądze dają tę wolność, ale jest to też kwestia odpowiedniej świadomości możliwości, które niesie ze sobą Akuna. Wy tego dotknęliście, ale wiele osób dopiero zyskuje tę świadomość. Jak można ją w ludziach pobudzić i jak pokazać, że to jest możliwe?

Krzysztof: Wolność, o której mówi Jola, to jest namiastka wolności, którą sobie wymarzyliśmy. Odkąd jesteśmy małżeństwem, nasza świadomość rosła i ewoluowała, ale przysła, kiedy pojawiła się firma Akuna. Jest to proces trudny, dzisiejsze życie kreuje inne wartości, drapieżne pojmowanie sukcesu, otaczanie się zabawkami, luksusami, skupianie się na tym, na błyskotkach, blichtrze. Generalnie to nie jest ta wolność. Wspaniała jest wolność nie tylko w pojęciu luksusu, bo nie ukrywamy, że mamy też dobre samochody, że lubimy dobrą jakość. Zawsze marzyliśmy o tym, że wejdziemy do sklepu i będziemy mogli sobie kupić to, co nam się podoba bez względu na cenę. Jednak tak naprawdę nie chodzi o te rzeczy, które widać, ale o wartości, o których, jak wspomniałem, świat zapomniał. Te wartości funkcjonowały na świecie od wieków, dla wielu ludzi wciąż są drogowskazem w życiu, ale nie jest to modne, ludzie wcale chętnie nie żyją według tych zasad. Wytłumaczenie jest bardzo proste, to wymaga zmian, a ludzie boją się zmian i podejmowania decyzji. Bo dzisiaj większość społeczeństwa woli wyko-

nywać pracę dla kogoś niż samodzielnie podejmować decyzje. Szkoda, że dziś większość ludzi postrzega zmiany w kategoriach czegoś negatywnego. Zmiany mogą bardzo pozytywnie wpłynąć na nasze życie i takie postrzeganie zmian daje człowiekowi napęd do poruszania się po świecie w zgodzie z tymi wartościami. Ta wolność, o której my tutaj rozmawiamy, to jest spokój wewnętrzny, spokój w pojmowaniu siebie i życia.

Pewnie ludzie czytający ten artykuł będą myśleli, że łatwo nam o tym mówić, bo osiągnęliśmy dość wysoki poziom finansowy. To prawda, nasza rodzina zarabia nawet spore pieniądze, to prawda, że już inny mamy standard życia, ale doświadczenia przy wspinaniu się na wyższy pułap finansów, jakości życia, mamy podobne do tych, którzy są dopiero w połowie tej drogi. I ta droga, którą przeszliśmy, dowodzi, że nie ma wolności bez wartości, o których tu mówimy. Jest to fundament wszystkiego, co chcemy zbudować w naszym życiu. W każdej sytuacji ważna jest miłość, ciepło i wewnętrzny szacunek do samego siebie.

Od dłuższego czasu przyglądam się biznesowi w Polsce. I zauważyłem, że coś, co jest konsekwentnie budowane, nadal istnieje, a biznes oparty na nieuczciwości przynosi zyski na krótką metę i ulega destrukcji. Coś, co się tworzy, co się buduje w oparciu o uczciwość, o etyczne postępowania, o zasadę wygrany-wygrany, daje często efekty na pokolenia. Pracując w MLM-ie nie da się przejść obojętnie wobec drugiego człowieka, jest to biznes oparty o relacje z innymi. Nieprawdopodobne jest to, jak ludzie często o tym zapominają

Jola: Chcemy budować świadomość w innych przez nasz przykład. Chcieliśmy się zmienić, mieliśmy odwagę, by wprowadzić te zmiany. Wielu ludziom brakuje tej odwagi, bo być może sądzą, że pogorszy im się sytuacja materialna. Jest wręcz odwrotnie, jeśli ta zmiana pójdzie w dobrym kierunku, jeśli będzie oparta

na wartościach, o których mówił Krzysztof, z pewnością nasze życie zmieni się na lepsze.

Krzysztof: Jola powiedziała, że się zmieniliśmy. Sądzę, że ten proces nie został zakończony, on cały czas trwa. Ten proces powoduje, że nasz biznes w MLM-ie (używam często słowa biznes, bo chcę, żeby ludzie mieli świadomość, że to nie jest praca, ale właśnie biznes, który może generować wielkie dochody), ten biznes powoduje, że zmieniamy się, że stajemy się lepsi, proces jest nie do zatrzymania. Tak jak wcześniej wspominałem, popełnialiśmy błędy, nasza wiedza była niewielka, a ponieważ mamy coraz większe doświadczenie, coraz więcej czytamy, spotykamy się z ciekawymi ludźmi, to ciągle wnoszą do naszego życia wiele wspaniałych wartości, które powodują, że zmieniamy się na lepsze. To jest największa wartość współpracy z firmą Akuna.

Jola: Jeżeli dodamy do tego szacunek wobec firmy, a więc deklarację, że swoją

pozycję będę budować uczciwie, w oparciu o plan marketingowy, który wyraźnie mówi, jak zdobyć taką pozycję i będę zarabiał z takiej pozycji, jaka rzeczywiście mi się należy, nie będę też oszukiwał przez puszczanie w obieg butelek w nieuczciwy sposób, wówczas będę dawał przykład ludziom z dołu i biznes będzie się rozwijał. Każdy człowiek, zaczynając współpracę ze swoim sponsorem, traktuje go jak wzór. Jeśli sponsor pracuje w sposób nieuczciwy, nieetyczny, to te same negatywne wzorce przejmą ludzie na dole i tymi wzorcami będą się kierować. Wówczas będzie to krótkotrwałe zarobienie pieniędzy. Nam zależy na tym, żebyśmy nie tylko my zarabiali, ale też ludzie, którym to obiecaliśmy. Jeśli oni będą zarabiali pieniądze, jest to gwarancja stabilności i dziedziczności tego biznesu, o czym na początku mówiła nam firma.

Krzysztof: Aby stworzyć warunki dla naszych partnerów biznesowych, żeby ten biznes przynosił im dochody, żeby stworzył bezpieczeństwo dla rodziny, żeby przyniósł im zdrowie, nowy styl życia, który jest tak wspaniały, musimy przyjąć odpowiednią postawę, po-

kazać, kim jesteśmy i dokąd podążamy. Nie ma innej możliwości, a fundamentem budowania tego są wartości, o których mówiliśmy. Bo tych wartości jest oczywiście więcej. Są to wartości, które pomagają stworzyć odpowiednie „środowisko” tym, którym to obiecujemy. Każde pytanie zadane na początku współpracy: „Czy chcesz poprawić swój status finansowy? Czy chcesz mieć dodatkowe dochody?” daje do zrozumienia, że tutaj można to osiągnąć.

Jola: Nie możemy też stwarzać ufoty. Bo zdarza się i tak w naszej firmie, że są menedżerowie, którzy bardzo często mówią ludziom, mającym oprócz Akuny swoje firmy: „Zrezygnuj z pracy”, „Weź samochód” – a często takiego świeżo upieczonego Lidera nie stać jeszcze na ten samochód, ponieważ jeszcze na niego nie zarobił. Taka nieuczciwość powoduje, że ten człowiek za chwilę nie będzie odczuwał satysfakcji z budowania tego biznesu, bo będzie miał stres i długi. Jest to również nieuczciwe postępowanie wobec Akuny, bo ten człowiek będzie miał złe zdanie o swoim sponsorze, ale również o firmie. Bo sponsor jest utożsamiany z firmą. Zdarza się, że sponsorzy wyrwyją sobie nawzajem ludzi ze struktury, co jest również bardzo nieuczciwe. Taki człowiek ma nie tylko złe zdanie o sponsorze, ale o stylu pracy w Akunie. Ta osoba prawdopodobnie zachowa się tak samo w stosunku do kogoś innego. A więc priorytetową sprawą jest stosowanie samemu tych zasad, o których mówimy innym.

Mówiliśmy o tym, że praca z Akuną prowokuje pewne zmiany, pracę nad sobą.

Chciałam Was zapytać, co konkretnie zmieniliście w sobie? Co zmieniliście w swoim życiu przez czas współpracy z Akuną?

Krzysztof: Gdybym miał mówić o sobie, to przede wszystkim nabrałem pokory. Dotyczy to tego, kim jestem, co wiem i co umiem. Cały czas się rozwijam, wiem na pewno, że mam jeszcze bardzo dużo do nauczenia się. Przede mną bardzo długa droga. Chcę być lepszym człowiekiem, jeszcze lepiej umieć czytać życie, lepiej umieć nawiązywać relacje z ludźmi. Opanowałem też umiejętność, której zawsze mi brakowało. Wydawało mi się, że MLM to umiejętność mówienia, ale okazało się, że MLM to przede wszystkim umiejętność słuchania tego, co mówią ludzie, co mówią partnerzy biznesowi. Nauczyłem się też punktualności, z którą zawsze miałem problemy, poprawiło się to w sposób zdecydowany, choć w dalszym ciągu wymaga mojej pracy. Nauczyłem się systematyczności i konsekwencji; trwania w tym, co raz postanowiłem, co przedtem było dosyć trudne, bo byłem człowiekiem, który często zmieniał zdanie. Dzisiaj jest zupełnie inaczej. Czy ludzie, którzy mnie obserwują widzą to? Oczywiście, że widzą i doceniają. Mogę powiedzieć o zdarzeniu z Tunezji. Kiedy mówiliśmy o tym, że popełniliśmy wiele błędów, kilku naszych współpracowników powiedziało, że to było wspaniałe, że potrafiliśmy się do tego przyznać, przeprosić. A spowodowało to takie skutki, że jedna z par małżeńskich wstała i przeprosiła za minione trzy lata, za wszystko, co było nie tak. W tej chwili mamy zupełnie inne relacje. Na pewno nauczyłem się przebaczać ludziom i to

w sposób uczciwy, rzetelny, od serca, a co za tym idzie, łatwiej mi się z ludźmi rozmawia. Widzimy wokół nas, że coś się zmienia. Często mój dziadek powtarzał takie mądre powiedzenie, że „Swoje przyciąga swoje”. Nie za bardzo to rozumiałem. Dzisiaj wiem, że jakim jesteś człowiekiem, tacy wokół ciebie są ludzie. Jeśli jesteś człowiekiem, który jest nierzetelny, niegodziwy, nieuczciwy, wokół ciebie pojawiają się tacy sami ludzie. Jeżeli jesteś uczciwy, postępujesz etycznie, jesteś lojalny, masz zasady, nagle zaczynają się pojawiać wokół ciebie zupełnie inni ludzie. Podobni do ciebie. Coraz lepsi są ludzie, coraz ciekawszy świat, więcej ciepła w tym biznesie i coraz więcej profesjonalistów.

Jola: Zawsze brakowało mi odwagi życia. To, co zawsze posiadał Krzysztof, dla mnie było największą trudnością. Nauczyłam się, że moje decyzje mogą zależeć ode mnie, że podejmuję je samodzielnie. Teraz mam odwagę marzyć i realizować te marzenia. Jestem osobą samodzielną. Wcześniej byłam zakompleksioną, szarą myszką, wydawało mi się, że do innych świat należy, że to inni mają możliwości, a ja zawsze jestem w kącie. Teraz potrafię rozmawiać z ludźmi, potrafię słuchać ich, a w szczególności wsłuchiwać się w ich potrzeby. Mogę im już mówić o swoich doświadczeniach. Chęć zmiany spowodowała to, że jestem innym człowiekiem, że jestem odważna, że mam apetyt na życie, że umiem odważnie marzyć, chcę wolności.

Krzysztof wspomniałeś dużo o wybaczeniu. Powiedz, czy wybaczenia można się nauczyć? Na czym ono polega?

Jolanta i Krzysztof Opala

Mieszkają w Lesznie Wlkp. Przed podjęciem współpracy z Akuną prowadzili własną działalność gospodarczą (sklepy kosmetyczno-jubilerskie i małą gastronomię). Umowę z Akuną podpisali w 2002 roku. Obecnie oboje na pozycji Vice Prezydentów. Mają dwoje dzieci. Adrian ma 17 lat, uczy się w Gimnazjum i jest już w Akunie na pozycji Lidera Dywizji. Kinga ma 25 lat, współpracuje z Akuną, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. 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 przeszedł w stan spoczynku i jest zapalonym kibicem. Adrian również pasjonuje się piłką nożną, gra na pozycji bramkarza w Klubie Polonia Leszno, Kinga interesuje się branżą wellness, razem z narzeczonym (w sierpniu biorą ślub) prowadzą Studio Kracji Sylwetki.

Krzysztof: Każdą sytuację, nawet tę najbardziej tragiczną, człowiek jest w stanie wybaczyć. Pytanie: czy człowiek umie sobie wybaczyć to, co się wydarzyło do tej pory? Czy umie stanąć przed lustrem i powiedzieć, że akceptuje i kocha siebie takim, jakim jest? Jest to niezmiernie trudne, ja to ćwiczyłem i było to dla mnie doznanie nieprawdopodobne. Jeden z większych wstrząsów, jakie w życiu

przeszedłem. Człowiek jest w stanie wybaczać innym ludziom w każdej sytuacji. To jest trudne, tego się trzeba nauczyć. A propos nauki: to, o czym dzisiaj mówimy, nie wynika z naszej wiedzy, z tego, że dużo czytamy książek o wolności finansowej, o pewnych wartościach, o duchowości, ale z naszej praktyki. Jeśli coś wiemy i nie zastosujemy tej wiedzy w praktyce, nie przyniesie ona żadnego efektu. Tak stało się po przeczytaniu książek Roberta Kiyosaki. Wielu ludzi czyta i nie wciela tej mądrości w życie, bo boi się odpowiedzialności, boi się zmian, bo boi się, że efekt nie będzie taki sam. My wszystkie nowe, warto-

ściowe rzeczy przenosimy na grunt praktyki i widzimy, jak to działa. Przeniesienie wiedzy na grunt praktyki wymaga sporego wysiłku, to jest właśnie między innymi podjęcie decyzji.

Wspomnieliście o zmianach, które w Was zaszły. Czy zauważacie, że zmiany dotyczą też ludzi, którzy Was otaczają?

Jola: Oczywiście, zauważamy zmiany w ludziach, którzy z nami współpracują, czy też z nami obcują. Są to czasami tak duże zmiany, że u niektórych diametralnie zmienia się sytuacja życiowa. Z ludzi, którzy do tej pory byli uznawani za nieudaczników życiowych, mieli problemy nie tylko finansowe, zmieniają

się w ludzi szczęśliwych, mających szczęśliwe rodziny, pozbawionych problemów finansowych, mających już zupełnie inną jakość życia. Niektórzy mówią, że widzą, że czują te nasze zmiany i wielu to się udziela i pomaga im się zmieniać. Myślę, że wielu ludzi przy nas nauczyło się odważniej marzyć i mieć odwagę realizować te marzenia.

Nabrałaś apetytu na życie, z czego to wynika, może z tego, że uwierzyłaś, że jest to możliwe?

Jola: Tak właśnie jest. Wchodząc na poszczególnie szczeble w Akunie, zauważałam, że moje marzenia się realizują, ale do tego potrzebna jest determinacja. Potrzebne są też zasady

i wartości podczas działania. I wówczas ludzie, którzy nas otaczają, rozumieją, że chcieć to móc. Moje życie i jego jakość zależy tylko ode mnie. Jeżeli sama nim pokieruję i nie dam sobą manipulować, to będę miała takie życie, jakiego pragnęłam, czyli wspaniałe.

Krzysztof: Często słyszę, gdy spotykam się z ludźmi: „Wy to mieliście szczęście, wam się udało, trafiliście na taki biznes, który przynosi dochody”. Ludzie obserwują, że zmienił się nasz status finansowy, że mamy inną jakość życia, więcej czasu dla siebie, nasza rodzina jest bardzo spójna, nasza córka już się usamodzielniała, ma własny biznes, wkrótce wychodzi za mąż, a mimo to nie podejmują podobnego działania, tak jakby bali się. Wiemy, że bogactwem jest to, co posiadamy w głowie. Jeśli ktoś ciągle narzeka, jakie ma fatalne życie, to takie właśnie się staje. Jeśli ktoś umie zauważyć pozytyw nawet w złych zdarzeniach, jeśli codziennie sobie powtarza, że będzie lepiej – naprawdę jego życie zmieni się na lepsze. Nowym partnerom zawsze powtarzam: „Nie rób tego biznesu tak, jak Krzysiek Opala”. Rób go zgodnie z rytmem twojego serca. Dbaj o wartości, pielęgnuj je, a zobaczysz, że twój biznes rozkwitnie, w oparciu o wiedzę, którą nabywasz. Bez wartości, o których tu wspomnieliśmy z Jolą, bez edukacji nie ma rozwoju i osobistego, i biznesowego.

■ Rozmawiała
Beata Nowacka

fort. Katarzyna Piotrowska



Ty i Twoi Partnerzy w Akunie
będziecie rozmawiać ze sobą
za mniej niż

1 grosz za minutę

europHONE

Autoryzowany Przedstawiciel

Oferta Era Biznes dla Partnerów sieci sprzedaży Akuna Polska

Oferta Specjalna dla firmy Akuna Polska
gwarantuje teraz **jeszcze lepsze** warunki:

- taryfy Pakiet Biznes w formie pakietu wartościowego
- obniżony koszt abonamentu
- obniżony koszt usług dodatkowych
- duży wybór telefonów w promocyjnych cenach

A dla tych wszystkich, którzy są już z nami **ponad rok**, w ramach oferty utrzymaniowej:

- wymianę telefonu na nowy w promocyjnych cenach
- dodatkowe benefity promocyjne

Szczegóły oferty dostępne na stronie www.akuna.pl
oraz u dedykowanych do obsługi Autoryzowanych Doradców Biznesowych

GSM: 608 066 200
608 066 187
608 066 862
608 066 890
602 660 410

TEL.: 0 32 259 21 14
0 22 545 88 05
0 22 545 88 17

E-MAIL: j.starostka@europHONE.com.pl



BIZNES
MOŻESZ WIĘCEJ



**Dom jest tam,
gdzie ludzie się
kochają**

Narodziny miłości

On: Specjalizacja zawodowa – hutnik. Pierwsza praca – budownictwo. Budowałem całe życie. I miałem tego już dość. Pamiętam jak dzisiaj: 27 marca 1990 roku wzięłem moją przyszłość w swoje ręce. Zająłem się marketingiem. W 2003 roku trafiłem do Akuny. I to tu spotkało mnie największe szczęście. Poznałem Małgorzatę. Jak się mówi, na takie uczucie człowiek czeka czasami całe życie! Miłość od pierwszego wejrzenia? Tak, to była miłość od pierwszego wejrzenia. Kiedy jej powiedziałem, że będzie moja, nie wierzyła. „Broniła się rękami i nogami.” Ale dziś nie wyobraża sobie, żebyśmy nie zrobili tego wszystkiego, co robimy razem od trzech lat. Żebyśmy żyli jedno bez drugiego. 28 stycznia ubiegłego roku wzięliśmy ślub. W naszej rodzinie jest jeszcze dwoje partnerów, Daria i Szymon, dzieci, które „wniosła w posagu” moja żona. One są teraz naszymi wspólnymi dziećmi. Mają po 16 lat. Małgorzata też współpracuje z Akuną. I w tym, co robi, jest świetna. Tworzy własną grupę. Ta praca ją cieszy i idzie jej coraz lepiej. Podobnie jak i mnie. To jest przykład na to, jak małżeństwo i biznes rozwija ludzi. I jak zmienia ich diametralnie. Jak uszczęśliwia. I wzbogaca. Nie tylko materialnie. Dopiero współpraca z Akuną pozwoliła mi na spełnianie marzeń i rozwinięcie skrzydeł.

Ona: Poznaliśmy się pod koniec stycznia 2004 roku. Zostałam zaproszona na prezentację przez moją sponsorkę – Elżbietę Świerczyńską. Na początku, wiadomo, to wcale nie jest prosta sprawa, takie uczu-

cie, zwłaszcza gdy się nie ma już 20 lat. A ponieważ, na dodatek, byłam matką samotnie wychowującą dzieci, powiedziałam sobie, że ja przecież nie szukam męża, tak jak nie szukałam ojca dla swoich dzieci. Okazało się, że choć nie szukałam, trafił mi się i wspaniały mąż i ojciec dla bliźniaków. Tak oto, niechcący, dzięki jednemu, pierwszemu zresztą, spotkaniu z Akuną, zyskałam piękną rodzinę. Życie mnie zupełnie zaskoczyło. Mirek jest fantastycznym człowiekiem i wspaniale jest nam uczyć się siebie nawzajem.

kran. Mąż pod każdym względem jest niezastąpiony. Jego obecność wprowadziła do naszego domu jakiś porządek. Wszystko jest na swoim miejscu. Czuję się bezpieczna. I spokojna. Mam w nim oparcie. Poczulałam się też bardziej kobieca. Kobiety w moim wieku odsuwają od siebie takie związki. Głównie dlatego, że chcą chronić dzieci. Ze mną też tak było na początku. Ale Mirek przekonał mnie, że nie można zamykać się na życie. Że nie wolno nie dopuszczać zmian. Że trzeba być z ludźmi. I łapać każdą okazję, by znaleźć miłość.

O uczuciach, małżeństwie, dzieciach i o tym, jak osiągnąć sukces w Akunie, mówią Małgorzata i Mirosław Horodeccy z Sosnowca, w Akunie ona na pozycji RND, on – Vice Presidenta

Zanim się poznaliśmy, wykonywałam pracę etatową w przedsiębiorstwie energetycznym. Pracowałam tam 30 lat, ale to spotkanie Mirka zmobilizowało mnie do tego, by z tym skończyć. Ile w końcu można siedzieć za biurkiem? Świadomość działania w Akunie: jak człowiek się tu rozwija, co czyta, z kim przebywa, jak żyje, co go uskrzydla.

Jak się zmieniło nasze życie?

Ona: Sama wychowuję dzieci, odkąd przyszły na świat. Wszystkie decyzje zawsze podejmowałam sama. Życie nauczyło mnie, by być silną i stawiać tylko na siebie. I nagle pojawia się Mirek, który zdejmuje mi z duszy ten ciężar samotności. Samotności podejmowania decyzji. Wychowywania dzieci. Odpowiedzialności. Wszystkiego, co mnie przytłaczało, stresowało. Plus przyziemne sprawy domowe typu zepsuty

Co miłość daje kobiecie?

Ona: Po prostu nowe życie.

Co miłość daje mężczyźnie?

On: Mężczyzna zawsze chce się czuć potrzebny. Przyjmując określoną rolę z racji przypisanych mu praw natury, potrzebuje zwierciadlanego odbicia swoich uczuć. Dla mnie miłość to przede wszystkim odpowiedzialność. Zaufanie. Miłość pozwala mi wznieść się na wyżyny, na które w normalnych warunkach nigdy bym się nie wspiął. Bo miłość to również motywacja, sposób na życie. Rozwój osobowości. To jest spełnianie się. Stan ducha, że każdy dzień staje się jeszcze piękniejszy. Jeszcze bardziej pracowity. Miłość to uczucie, które pojawia się zniemacka i nagle człowiek dostrzega w sobie dobro, którego do tej pory

nie widział. Odkrywa to, czego do tej pory nie odkrył. Staje się silny. I uśmiecha się częściej. Miłość to też dla mnie rozpieszczenie mojej żony, spełnianie jej zachcianek. To fantastyczne uczucie. To mnie uszczęśliwia. Chciałbym ofiarować jej cały mój świat. W jesieni mojego życia pojawiło się uczucie, którego nie doświadczyłem nigdy. W Małgosi dostrzegłem wszystko, co tak naprawdę było mi potrzebne. Miłość jest piękna, bez względu na to, kiedy się pojawia w życiu człowieka. Każda miłość jest pierwsza.

A jeszcze do tego fakt, że spotkaliśmy się w Akunie! To chyba nawet nam pomogło.

Ona: Zapytał: Wyjdiesz za mnie? A ja na to: No, myślałam, że już mi się nie oświadczysz. Że się nie doczekam...

On: Małgosia zasługuje na szczęście. Bo jest nieprawdopodobna. Ma tyle życia i radości, tyle miłości. Patrząc na nią i widząc, jak się rozwija. Z pączka w kwiat.

Co spełnienie daje mężczyźnie?

On: Satysfakcję, że jego dzieło uszczęśliwia, że zostawia trwałe ślady. Nie musi sadić drzewa i budować domu, żeby czuć się mężczyzną. Dom jest tam, gdzie ludzie się kochają. Prawdziwy mężczyzna zapewnia szczęście swoim bliskim. Ze sceny na gali w Warszawie powiedziałem: Kocham was wszystkich. Bo ja naprawdę zacząłem kochać ludzi. Tyle miłości mam w sobie, że mogę dzielić się z innymi.

Ona: Mirek dużo od siebie wymaga. Od siebie i od otoczenia. Toleruje wady innych, twierdzi, że skoro nie

można ich wyeliminować, to trzeba je pokochać. Są dni, gdy nie mam ochoty się śmiać, ale on zawsze potrafi mnie rozśmieszyć.

Co spełnienie daje kobiecie?

Ona: Od czasu, gdy Kocham, jestem szczęśliwa, tak, po prostu. Od czasu, gdy on pokochał mnie i moje dzieci. One też czują tę miłość. I czują się szczęśliwe. W naszym domu jest kominkowe ciepło.

Miłość do dzieci

On: Zawsze miałem dobry kontakt z dziećmi. Kiedy pokochałem Małgosię, to było oczywiste, że pokochałem ją razem z jej dziećmi.

Ona: Moje dzieci nigdy nie miały nic przeciwko temu, żebym wyszła na spotkanie, nawet na randkę. Nie czułam obciążenia, że jestem związana tylko z nimi. Że nie mam żadnych praw poza byciem mamą. I ja zawsze uświadamiałam im, że jest mi potrzebny czas, by nalaadować akumulatory. A kiedy w naszym życiu pojawił się Mirek, przyjęły go, jak on je przyjął. Przyjęły go, bo widziały, jaka jestem szczęśliwa. Że w domu jest wesoło. Nie buntują się nawet, gdy sprawy wychowania bierze w swoje ręce i czasem przykręca im przystawki śrubę. Wiedzą, że kiedy on to mówi, to tak, jakbym ja to mówiła.

On: Wiedzą, że jestem za nie odpowiedzialny. Że jestem też ich partnerem, że jeżeli coś robię, to dlatego, żeby nam wszystkim było dobrze. Początki były trudne, ale to już mamy za sobą. Chciałbym, żeby nasze dzieci przejęły zasady od nas dwojga. Kontakty z nimi dają mi dużo radości



i sprawiają, że ja, 60-letni facet, odmłodziłam. Dzięki nim widzę, że ten wiek nie ma żadnego znaczenia. Dzięki nim zyskałam coś, co jest bardzo ważne dla mnie – ciągłość pokoleniową. Tworzymy rodzinę, w której jest miłość. W której możemy na sobie polegać. Wzrusza mnie, że kiedy wyjeżdżamy, to one tęsknią za mną, jak za matką. Spotykając na swojej drodze Gosię, spotkałam dar. Dar od życia. Dla mnie dopiero teraz wszystko się zaczęło.

Trudne momenty

On: Tym trudnym momentem były pierwsze miesiące samodzielnego działania. Życie jest pasmem niespodzianek. Wciąż płacimy cenę za decyzje, których nie jesteśmy w stanie przewidzieć. Teraz mam siłę na wszystko. Nasze małżeństwo jest przygodą naszego życia. Każdy związek wnosi

w duszę każdego z nas coś innego. Kiedy poznałem Małgosię, mój entuzjazm sięgnął szczytu. Stałem się bardziej tolerancyjny. Inaczej patrzę na ludzi. Jak na partnerów równych mi samemu. Z ich słabościami i wadami. Łatwiej mi ich zrozumieć. I łatwiej mi ich utwierdzać, że ich życie idzie dobrą drogą.

Akuna

On: Najwyższa pozycja w firmie to wynik konsekwencji, umiejętności planowania, jasnego określenia celów biznesowych. Powiedzenia sobie, o co mi chodzi. Najważniejsze to znaleźć taką formę prowadzenia biznesu, która daje mi i satysfakcję, i stabilizację. Różnie z tym kiedyś było. Ale nigdy się nie poddawałem. Kiedy w moim życiu po raz pierwszy pojawiła się butelka Alveo, a pojawiła się zupełnie przy-

padkowo, nie wiedziałem, że może zmienić tak bardzo moje życie. Zaczęłam pić ten preparat, nie wiedząc tak naprawdę, co niesie za sobą jego działanie. Potem pojawił się Krzysztof Opala. Zaczęliśmy współpracę. A potem przyszedł kwiecień 2004 roku, kiedy Krzysztof powiedział, że nie musi mi już pomagać, że zostawia naszą organizację w dobrych, czyli moich rękach. Pozycja Dyrektora Krajowego była dla mnie typowym wyzwaniem biznesowym. Kiedy nastąpił etap stabilizacyjny w moim życiu, to był najciekawszy okres. Pojawiły się stałe dochody, ze względu na gwarancje systemowe. Akuna stała się opoką. Jeśli firma od początku prezentuje ten sam styl, ten sam sposób działania, pokazuje, jak socjalnie nastawiona jest do swoich partnerów, a to daje poczucie, że jesteśmy w dobrym czasie, w dobrym miejscu

i tylko od nas zależy nasz rozwój osobowy. Poświęcam zawsze dużo czasu na rozmowy z partnerami. Konsultacje wynikające z tego, co robiliśmy, miały jeden cel. Przekazanie jak największej wiedzy. Podzielenie się wiedzą, którą zdobyłem, z innymi. Odnajdując taką możliwość, spełniałem się jako człowiek. Znalazłem cel. Zawsze miałem łatwość przyswajania sobie pewnych zagadnień marketingowych, sam stworzyłem pewien system marketingu, marketingu konsumenckiego i wiem, że lepiej dostać po złotówce od tysiąca niż tysiąc złotych od jednego partnera.

Co trzeba zrobić, by osiągnąć sukces w Akunie?

On: Trzeba być niebywale odpowiedzialnym. Jak w miłości. Jak w rodzinie. Liczy się też konsekwencja. Nie wolno odpuszczać w żadnym przypadku. Jeśli nie potrafimy zdać sobie sprawy, czym jest umiejętność planowania, jeśli nie mamy pojęcia o duplikacji, o podejmowaniu decyzji to musimy się z tym zapoznać, bo to jest podstawa sukcesu. Trzeba zaplanować każdą pozycję, to zmusza

człowieka do decydowania i odpowiedzialności za krok, który się postawiło. Czas na pozycji Dyrektora Krajowego, nauka obserwacji, zdobywanie doświadczeń pozwolił mi przejść do innej pasji. Kiedy podejmowałem swoją pierwszą formę współpracy z „networkami”, nie przypuszczałem, że kiedyś uda mi się osiągnąć taką pozycję. Tamte systemy nie pozwalały na to, by człowiek mógł choćby pomarzyć o takim sukcesie. Akuna stworzyła system, w którym wizje i możliwość działania pokazują, jak łatwo można to zrobić. Że sukces jest osiągalny. Zachłysnąłem się tym, choć to był bardzo trudny etap, bo równocześnie zachłysnąłem się miłością do Małgosi. Walczyłem z samym sobą. Ale wypracowałem swój sukces. Przede wszystkim dzięki konsekwencji i uporowi. I sile, którą niiosa miłość. Wszyscy ludzie, którzy ze mną współpracują, wiedzą, że ja taktuję ludzi bardzo poważnie. Że jestem aż do bólu szczerzy i uczciwy. Że niczego nikomu nie gwarantuję. Nie obiecuję niczego, jeśli nie jestem tego w stanie udokumentować i udowodnić. Bardzo szybko się zorientowałem, że wiedza i doświadczenie, które przekazuję innym,

owa wiedza praktyczna, to chyba najlepszy sposób na kształtowanie własnej, silnej postawy. W biznesie i w życiu. Bo czym jest sukces? To spełnienie swoich marzeń, pragnień, spełnienie się w byciu człowiekiem. Przede mną jako Vice Prezydentem stoi wyzwanie. Ze względu na to, że mam rodzinę, dla której chcę walczyć i która na tę walkę zasługuje. Wszystko, co się teraz stanie, to efekt nieprawdopodobnej pracy. Powiedzenie, że kiedy osiągnę wyższą pozycję, będę miał więcej czasu dla bliskich, jest złudne. Sukces to ludzie. To wiara w drugiego człowieka. Po prostu chcę dzielić się z nimi swoim doświadczeniem. Nie oczekując wdzięczności. Najważniejsze to budowanie pomostu wzajemnego zaufania. Bez tego nic się nie rozwinię.

Jaka jest twoja rola w jego sukcesie?

Ona: Nie wiem, czy taka jest. Wiem, że Mirek jest mądry, pracowity i niebywale konsekwentny. Mnie pozostało tylko go wspierać.

On: Sukces moich partnerów biznesowych to mój sukces i niezwykle uczucie. Czuję ogromną przyjemność, jeśli dzięki mnie ktoś inny staje się szczęśliwy. Bo każdy musi zapłacić cenę swojego sukcesu. A ta cena to poświęcenie siebie. Danie z siebie tego, co najlepsze. W sukcesie wielu ludzi jest teraz częśćka mnie. Robert Nowicki nowo nominowany Dyktor Regionalny powiedział niedawno, że zmiana jego życia związana była z tym, że pojawił się w jego życiu inny człowiek. Wzruszyłem się. Bo on mówił o mnie.

■ Zofia Rymszewicz

foto. Katarzyna Piotrowska

Małgorzata i Mirosław Horodeccy

Mieszkają w Sosnowcu. Mirosław ukończył technikum hutniczo-mechaniczne i zaraz po jego ukończeniu podjął swoją pierwszą pracę zawodową w hucie im. E.Cedlera w Sosnowcu. Później ze względu na zamiłowanie do sportu wybierał rodzaje pracy, pozwalające na zawodowe trenowanie. Specjalizował się w sprintach – rekord życiowy na 100 m to 10,6 sek. Pracował też w firmach budowlanych, ostatecznie awansował na stanowisko dyrektora w prywatnej firmie budowlanej, zatrudniającej ponad 200 osób. Potem otworzył działalność gospodarczą, którą prowadzi do dziś. Współpracował z kilkoma firmami o charakterze networkowym. W 2003 zaczął współpracę z Akuną. Obecnie na pozycji Vice Prezidenta. Żona Małgorzata współpracuje z Akuną na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. 27-letni syn Dawid współpracuje z Akuną na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej, dwoje 16-letnich bliźniaków, Daria i Szymon, jeszcze się uczy, niebawem podejmie naukę w liceum. Małgorzata uwielbia spędzać czas na łonie natury. Jej pasją jest ogród, drzewa i kwiaty. Mirosław wolny czas spędza na korcie tenisowym. Inny rodzaj zamiłowania to odkrywanie możliwości multimedialnych, jakie daje komputer.





Po burzy zawsze świeci słońce

Mario, od kiedy jesteś w Akunie?

W maju minęło pięć lat, jak zaczęła się moja przygoda z Akuną. Od czerwca ubiegłego roku jestem na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej i przede mną następny krok do zrobienia.

Często podkreślasz, że napędem do Twoich działań są marzenia. Co to znaczy dla Ciebie – marzyć?

Tak naprawdę bardzo intensywnie zaczęłam marzyć w najtrudniejszym momencie mojego życia. Ale przedtem też wiedziałam, co to znaczy bujać w ob-

łokach. Z marzeń zrodziły się studia, praca, sukcesy. Zdarzenia sprzed 18 lat wyzwoliły we mnie potrzebę intensywnych marzeń. Były odskocznią od tych trudnych, tragicznych przeżyć. W marzeniach w bezsenne noce szybowiałam w przestworzach, a realny świat zosta-

O marzeniach, które uskrzydlają, pomagają przetrwać najtrudniejsze chwile i prowadzą do sukcesu mówi Maria Peszko – Dyrektor Sieci Międzynarodowej

wał bardzo daleko. Marzenia były dla mnie terapią, dzięki temu zachowałam zdrowie, fizyczne i psychiczne. Za każdym razem, gdy wracałam z tej swojej „wędrowni”, na problemy patrzyłam trochę z dystansem.

Czy to były problemy zawodowe, czy dotyczyły sytuacji w domu?

Był czas w moim życiu, kiedy wydawało mi się, że jestem szczęśliwa, miałam dużą rodzinę, wspaniałego Syna Jarka, który studiował w Instytucie Górniczym w Moskwie, miałam liczne sukcesy zawodowe, otrzymywałam odznaczenia i nagrody. Osiągnęłam przyzwoity status materialny. Miałam satysfakcjonującą pracę. Wydawało mi się, że świat należy do mnie. I nagle w półtora roku wszystko przysło jak bańka mydlana. Moje życie zawałiło się, straciłam pracę, rodzinę i jedyne Syna.

Wtedy dobrze rozumiałaś, co znaczy być samotnym.

Dla mnie znaczyło to mieszkać samotnie, zawsze miałam wokół siebie pełno ludzi... Najgorsze są wtedy święta i niedziele. Czas, gdy inni spędzają go w rodzinnym gronie, wtedy jest najtrudniej. Przyjaciele zapraszali mnie na wyjazdy, spotkania, ale ja nie chciałam absorbować ich swoją osobą.

Wtedy gdy było tak ciężko i uciekałaś w marzenia, mogłaś przypuszczać, że jeszcze tak wiele może Cię spotkać, że tak wiele wydarzy się w Twoim życiu, czy postanowiłaś zdać się tylko na marzenia?

Wtedy uświadomiłam sobie, że świat nie lubi ludzi przegranych i nie wolno mi zamamować reszty życia. Na okrągło powtarzałam, że po burzy zawsze świeci słońce, a marzenia były dla mnie przepustką do lepszego jutra. Trochę długo czekałam na słoneczne promienie, ale się doczekałam. To słońce zaświeciło mi dopiero w Akunie. Dzięki Akunie odbyłam swoją podróż życia na Karaiby. Na Karaibach – dziękując Prezesowi Tomkowi Kwolkowi za ten wyjazd – powiedziałam, że wydawało mi się, iż większość przyjemności tego świata mam już za sobą, a tu nagle taka niespodzianka. Usłyszałam od niego wtedy: „Mario, to dopiero początek”... i miał rację! To był początek realizacji moich marzeń sprzed lat.

W tych marzeniach, kiedy już te pierwsze z nich się zrealizowały, stałaś się bardziej pewna siebie? Zuchwała?

Zuchwała, ale w kwestii apetytu na życie! Na Karaibach, siedząc sama w nocy na pokładzie statku, uświadomiłam sobie, że mam jeszcze tak wiele do zrobienia i mogę to zrobić dzięki tej Firmie, która zabrała mnie na ten wspaniały koniec świata. Żeby tylko starczyło mi czasu...

A co jest najpiękniejsze?

Piękne jest poznawanie nowych, ciekawych ludzi. Piękne jest przebywanie z przyjaciółmi. Piękne jest dawanie. Miłość. Przyjaźń. Życzliwość. Kiedyś przeczytałam takie zdanie: „Człowiek tyle jest wart, ile dobrego zrobi dla

drugiego człowieka”. Radość sprawia mi dawanie, trudno jest mi czasem brać.

W pewnym momencie za-uważałaś, że te marzenia, które były takim niedostępnym światem, spełniły się, może nie nagle, bo wykonałaś masę pracy, żeby do tego doszło, ale jednak się zrealizowały. Przeżyłaś swoje marzenia. Czy teraz pomagasz marzyć innym?

Oczywiście, że tak. Prowadzimy ze sobą bardzo długie rozmowy. Daję im książki, kasety. Pomagam zmieniać ich myślenie. Daję mi to olbrzymią satysfakcję. Zwłaszcza gdy widzę, jak zmienia się ich życie. Stają się szczęśliwsi. Zwrot „dzięki tobie” jest dla mnie największą nagrodą.

Kiedy człowiek jest w jakiejś trudnej sytuacji, ucieka do swojego bańkowego świata. W podróz. A jakie są teraz Twoje marzenia? Już przecież nie musisz uciekać.

Pragnę jeszcze zrobić kilka rzeczy. Marzę, by w Akunie dojść do mety. Pewnie będę szła trochę dłużej, wolniej, ale pragnę tam być. Dzisiaj wiem, że tak będzie. Od pewnego czasu patrzę na świat przez różowe okulary, a przez nie staje się jeszcze piękniejszy, niemożliwe staje się możliwe. Kiedyś Janusz Gabryniwski powiedział, że ja bawię się pracą. Myślę, że będąc już od 14 lat na emeryturze, mogę bawić się pracą. Pieniądze nie są dla mnie najważniejsze, chociaż dobrze wiem, co znaczy ich brak. Chciałabym pomóc kilku osobom, a może nawet wielu...

Co trzeba zrobić z sobą, żeby mądrze pomagać innym?

Myślę, że trzeba znać smak życia; jego gorzyc i radość, trochę być wewnętrznie

uporządkowanym, trzeba umieć mocno pragnąć, kochać ludzi i czerpać radość z dawania.

Czy sam fakt bycia uporządkowanym, bycia w harmonii jest ważny?

Ważna jest nasza praca i pasja zrodzona z marzeń, a w moim przypadku – nie obawiam się powiedzieć tego słowa – miłość do Akuny. To właśnie w Akunie poznałam ludzi, których darzę ogromnym szacunkiem. I których lubię. Z wieloma się przyjaźnię. I z radością patrzę, jak inni szczęśliwie tutaj się realizują. Jak wiele – po swoich doświadczeniach zdrowotnych, biznesowych – odnajdują i realizują właśnie w Akunie. A wszystko zaczyna się od „góry”, od Prezesów. Ci dwaj młodzi ludzie są życzliwie i otwarcie nastawieni do innych! To, co Prezes powiedział na gali w styczniu: „Dla nas ważny jest każdy człowiek i ten, który odnosi niebotyczne sukcesy, i ten, który idzie wolnym krokiem, i ten, który dopiero zaczyna”. Dla każdego znajdują czas. Nigdy nie okazują zniecierpliwienia. I ja to też odczułam. Także wtedy, gdy szłam wolniej, czasem nawet zawodziłam samą siebie, ale nigdy z ich strony nie było cienia zniecierpliwienia, ani żalu. Takie zachowania szefów rodzą we mnie szacunek, poczucie lojalności, przekonanie, że zrobisz wszystko, żeby tego kogoś nie zawieść. To jest postawa, którą okazuję również wszystkim swoim współpracownikom. Wiem, że właśnie tak buduje się wspaniałe relacje z ludźmi.

Jesteś teraz postrzegana jako kobieta sukcesu. Udało Ci się wyjść z kłopotów. To, czego dokonałaś wykracza daleko ponad przeciętność. Czy ludzie pytają Ciebie, jak to osią-

gnąć? Czy wierzą, że to w ogóle możliwe? Nie zrażają, że teraz łatwo Ci mówić, bo masz pieniądze i sukcesy?

Wyszłam z olbrzymiego dołka dzięki innym ludziom i terapii moich marzeń, i dlatego, że nie bałam się zmian. Często tak właśnie myślę, że ludzie w depresji boją się zmian, nawet na lepsze, tak są w sobie zasklepieni. Nie wierzą, że można inaczej.

A kiedy ludzie zaczynają w siebie wierzyć?

Kiedy uda się im osiągnąć najdrobniejszy choćby sukces. Kiedyś na zajęciach z kilkunastoosobową grupą przeprowadziłam ćwiczenie. Prosiłam, żeby jeden drugiemu napisał na kartce jego mocne strony. Potem wywoływałam na środek tych „skulonych”, by odczytali swoje kartki. Pamiętam, jak jeden z nich drżącym głosem z radością odczytał, że jest przystojny, że ma sympatyczny uśmiech... Warto mówić innym dobre rzeczy. Tak jak warto wychowywać dzieci w poczuciu, że dadzą sobie radę w życiu. Wtedy nie boimy się wyzwania, wszystko staje się prostsze. Wszystkie odkrycia i wynalazki tego świata, wielkie wspaniałe budowle i nasz mały domek z ogródkiem ma początek w naszych głosach i sercach, jeżeli mamy odwagę swoimi marzeniami sięgać gwiazd. Nie bójmy się tego! Potwórzyłabym tu za naszym Prezesem: „Jeżeli potrafisz o czymś marzyć, potrafisz to także osiągnąć”.

■ Rozmawiała
Zofia Rymaszewicz

fol. Katarzyna Piotrowska

Człowiek jest dla człowieka

O marzeniach, które się spełniają

Jan

Każdy człowiek ma jakieś marzenia, jakiś cel do spełnienia w swoim życiu. Dla jednych to dom, mieszkanie, samochód, dla innych szkoła, wykształcenie dzieci, zabezpieczenie sobie spokojnej starości. Wszystkie te marzenia skupiają się wokół pieniędzy. Bez pieniędzy nie można spełnić żadnego marzenia w życiu, nie można mieć samochodu ani budować domu, nie można dzieci wysłać do dobrej szkoły. A tymczasem wszystkie marzenia może zapewnić wybudowany prawidłowo biznes – multi-level-marketing w Akunie.

O wolności, która spadła nam z nieba

Halina

Żyliśmy w systemie, który nam wszystko nakazywał. Który nie dawał możliwości wyboru. Teraz wolność nas oszłomiła. Możemy marzyć i realizować wszystko, co sobie wymyślimy. Budowanie firmy marketingowej w obecnych czasach w naszym specyficznym społeczeństwie jest bardzo trudne. Niezrozumiałe dla wielu osób. A system ten daje właśnie wolność. Daje możliwość swobodnego decydowania człowiekowi o sobie, o swoim losie, o losie swojej rodziny. Żyliśmy w systemie, który decydował za nas. Nauczono ludzi, by siedzieli cicho i czekali na to, co dostaną. Psychika wielu ludzi, którzy to przeżyli – mimo że czasy się zmieniły

– pozostała do dziś na tym samym poziomie. Takie myślenie, można powiedzieć, przejęliśmy w genach. Obserwowaliśmy rodziców, a potem sami zaczęliśmy prowadzić ten sam styl życia. Nie potrafiliśmy wymyślić nic innego, bo nie było alternatywy. Nagle otrzymaliśmy wolność, która nakazała wziąć sprawy w swoje ręce i tu nastąpiło tragiczne zderzenie z rzeczywistością. Wiele osób nie potrafi sobie z nią poradzić. Wiele osób boi się po prostu zarabiać pieniądze.

O tym, jak wejść na właściwą drogę

Jan

Człowiek wyznacza sobie cel i jeśli do tego celu będzie podążał systematycznie, drobnymi krokami, zawsze jest w stanie go osiągnąć. Akuna wyznacza ci drogę do sukcesu. W Akunie to pozycja finansowa, która daje bezgraniczną wolność. I czas. I pieniądze. Ta najprostsza droga, która poprowadzi nas do wymarzonej pozycji wiceprezdenckiej, to podpisanie umowy. A potem wspinięcie się poprzez etapy kolejnych pozycji. Przystąpienie do MLM w Akunie porównuję do ponownych narodzin. Tak jak matka pomaga wspinać się dziecku na szczeble jego drogi życiowej, tak Akuna pomoże ci zrealizować swe cele na drodze biznesu. Jak matka uczy swoje dziecko mówić, chodzić, tak firma na pierwszym etapie doprowadzenia partnera do pozycji Lidera uczy go rozmawiać

Mówią Halina i Jan Szynczewscy, w Akunie ona na pozycji Vice Presidenta, on – Dyrektora Sieci Krajowej

z ludźmi, zapraszać ludzi do biznesu, uświadamia, jak ma inspirować swoich partnerów do rozwoju. Ten etap nazywam etapem Dyrektora Sieci Regionalnej. Każdy w tym biznesie osiągnie sukces, jest jeden warunek – musi się tego nauczyć. I jeśli zechce, sponsor mu w tym pomoże. Rola sponsora jest tu niezwykle ważna. Trzeba pamiętać, że to sponsor jest dla ciebie, a nie ty dla sponsora. Warunek jest jeden – czy ty jego pomocy chcesz. A jeśli będziesz miał na tyle pokory, by wszystko, co ci dane, przyjąć, osiągniesz sukces. Trzeba tylko wejść w dorosłe życie. A jeśli ktoś w pewnym momencie decyduje się zacząć działać samodzielnie, nie może zapomnieć, że działa w biznesie partnerskim. Że istnieje sponsor. Czasem jest tak, że ktoś niedoświadczony próbuje iść tą drogą po swojemu, czyli po drodze ognistej na bosaka. To boli. A przecież to sponsor by mu powiedział: Załóż buty! Ale niektórzy tego nie rozumieją. Próbuje z uporem maniaka iść w ten ogień, raniąc sobie stopy, raniąc życie, siebie samego, swoją rodzinę. Przy okazji ranią wszystkich, których zaprosili do pracy w firmie, którym obiecali w momencie zapraszania do współpracy – pomoc. W ich wyobrażeniu pomoc ta jest

dobra, ale ona jest nieskuteczna. Próbuje sukces, który osiągnęli w firmie, zachować tylko dla siebie. A tymczasem system MLM jest biznesem partnerskim. To praca z ludźmi. Najcięższa z możliwych. Niektórzy zapominają o tym, że dojdzie do wysokich pozycji zawdzięczając współpracy ze swoim sponsorem, pracy zespołowej właśnie. Dyrektor Sieci Regionalnej to ostatnia pozycja, którą można osiągnąć przez przypadek i pierwsza, którą można osiągnąć w pełni świadomie. Dlatego powinniśmy się uczyć. Teoria nie wystarczy. Ważniejsza jest praktyka, dlatego powinniśmy przyglądać się pracy osób, które w tej firmie są dalej niż my.

O doświadczeniu, które uczy

Halina

Doświadczenie jest naszym najlepszym nauczycielem. Działamy w biznesie nastawionym na ludzi. Zmieniamy po kolei życie każdego człowieka. Naszym, sponsora, zadaniem jest sprawić, żeby te przemiany były bezbolesne, proste.

O samotności, która niszczy

Jan

To od sponsora uczysz się budować własną firmę, własną niezależność finansową,

osobistą, rodzinną, ale nie możesz w tym budowaniu pozostać sam. Samotność w tym biznesie nie da ci możliwości wejścia na wyższą pozycję menedżerską.

O tym, że człowiek jest dla człowieka

Halina

Najważniejsza w tym biznesie jest dewiza „Człowiek dla człowieka”. Podejmując współpracę z Akuną, stajemy się dobrymi ludźmi. Bo zapraszając do współpracy w naszej firmie, dajemy w ofercie dwie wartości w życiu najważniejsze: zdrowie fizyczne, które otrzymujemy dzięki produktom Akuny i dostatek finansowy, który mamy możliwość uzyskać dzięki systemowi Akuny. Człowiek, który zaprasza nas do współpracy w Akunie, staje się naszym największym przyjacielem. On proponuje nam nie tylko zrealizowanie naszych marzeń, ale i drogę, jak do nich dojść.

O sponsorze, który jest nadgorliwy

Jan

W tym biznesie, w czasie zdobywania poszczególnych pozycji, najważniejszy jest nasz wewnętrzny rozwój. Ale często zdarza się tak, że ten okres jest zmarnowany. Bo ludzie albo nie chcą się uczyć, albo sponsor jest nadgorliwy i wykonuje za swoich współpracowników im należną pracę. I jeśli doprowadza kogoś do pozycji Dyrektora Sieci Krajowej, Międzynarodowej, wciąż wykonując za niego jego obowiązki, to jest to największe nie-szczęście, jakie się może wydarzyć. To najczęstszy błąd sponsorski. Od momentu podpisania umowy do pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej wciąż opiekujemy się człowiekiem i jesteśmy za niego odpowie-

dzialni. Ale drugi etap nauki to nauka samodzielnego działania. I to równie ważny etap jak ten, gdy prowadzimy kogoś za rękę. Musimy nauczyć się dawać ludziom wolność.

O życiu, które może się zmienić

Halina

Marketing sieciowy to marketing równych szans. Każdy,

któs, kto jej powiedział, że może swoje życie zmienić. Akuna daje możliwość drugiemu człowiekowi zmiany. Zmieniła też nasze życie.

O wydrukach z banku, które alarmują

Jan

Co nas powinno niepokoić? Jak dostrzec, że coś idzie nie

Powinniśmy obserwować dynamikę wzrostu, wiedzy i konkretne wyniki finansowe. Jeśli tak nie jest, to znaczy, że trzeba się przyjrzeć swojej strukturze. W MLM jest takie stwierdzenie: „Im więcej wiesz, tym wolniej się rozwijasz”. Ale rozwój osobowy powinien następować równocześnie ze wzrostem finansowym.

O budowaniu stabilności

Jan

Ale to nie pozycja powoduje rozwój. Większym szacunkiem będę darzył pozycję Dyrektora Sieci Krajowej z obrotem 200 tys. punktów niż Vice Presidenta z 50 tys. punktów. Dojście do wyższej pozycji menedżerskiej jedynie przy pomocy sponsora, bez minimalnej samodzielności powoduje gwałtowne zahamowanie czy upadek dużych organizacji. W marketingu sieciowym ważne jest, by iść kolejnymi etapami, by wyznaczyć sobie cel, do którego zmierzamy, by budować stabilne struktury.

O pasji, która rodzi sukces

Halina

Z jednej strony konieczna jest praca, czyli nauka w praktyce, z drugiej – potrzebna jest wiedza, właściwa na odpowiednich etapach i to jest rola naszego sponsora, który będzie nam tę wiedzę w odpowiednim czasie podawał, a nie zarzuci nas informacjami; żebyśmy się nie zachłysłi. Ale to wszystko, ten sukces, który na nas spłynie, nie zaistnieje, jeśli nie będzie w nas serca, pasji.

■ Wysłuchał Ernest Sobieraj

fot. Katarzyna Piotrowska



kto weń wchodzi, zaczyna od zera. My tego w Polsce nie znamy. Żeby podjąć współpracę z naszą firmą, nie jest ważny ani wiek, ani doświadczenie, ani wykształcenie. Nie ma znaczenia, kim byliśmy do tej pory. W naszej strukturze jest pani, która wcześniej pracowała jako sprzątaczką, a dziś jest dyrektorem sieci Akuna. To jest uruchomienie pewnego potencjału. Nagle zjawiał się

tak? Największy alarm to comiesięczne wydruki z banku. Jeśli przez trzy miesiące twoje dochody z firmy Akuna nie przewyższają twoich dochodów z dotychczasowej pracy, to zastanów się nad zmianą. Bojaźń, niewiedza powodują, że nie udajemy się po pomoc do bardziej doświadczonych, a z uporem korzystamy z tego sponsora, który doprowadza do marazmu.



Zdrowie to nie przypadek

Po skończeniu szkoły Iwona krótko pracowała w Polsce, postanowiła spróbować swoich sił za granicą. Była pełna zapału i energii, wiedziała, że ta praca to jej powołanie. Wymarzoną posadę znalazła szybko. Warunki były lepsze niż w Polsce, płaca wyższa, ale nie to było dla niej najważniejsze. Iwona chciała pomagać ludziom. Chciała wspierać ich w chorobie, dbać o nich, dzielić z nimi naj-

cięższe chwile i te szczęśliwe, gdy powracają do zdrowia. Jej praca miała sens, przyczyniała się do tego, że ludzie odzyskują zdrowie i nadzieję. Chociaż czasami była trudna, wymagała nieskończonej cierpliwości i dobroci, Iwona wykonywała ją z zamilowaniem i potrzebą. Kochający mąż, upragniony dom z ogrodem w Glienicke koło Berlina, a po dziesię-

ciu latach oczekiwania, wyśnżone potomstwo – bliźniaczki – Martina i Olivia. Tak. Była bardzo szczęśliwa. Po trzech latach urlopu wychowawczego z radością wracała na zawodową drogę. Pracowała na pół etatu, zajmowała się pacjentami, domem, ogrodem i córeczkami. Trudno było to pogodzić, ale dawała sobie radę, bo wszystko co robiła, robiła z sercem.

Fabryka śrubek

Pierwsze problemy pojawiły się razem ze zmianami w pracy. Dla Iwony to była rewolucja, a zaczęło się zwyczajnie – zreformowany system pracy nałożył na pielęgniarki nowe obowiązki. Miało być szybciej, dokładniej, łatwiej, sprawniej, słowem – lepiej, i zapewne było, ale z technicznego punktu widzenia. Obsługa komputera, rejestracja

Iwona Rzętkowska do Berlina trafiła w latach osiemdziesiątych. Dwudziestoletnia dziewczyna, bez znajomości języka, z dwiema walizkami i dyplomem ukończenia szkoły pielęgniarstwa, przyjechała do Niemiec w poszukiwaniu lepszego życia. Wszystko dla niej było obce – kraj, miasto, ludzie dookoła, dlatego chociaż przyjechała razem z mężem – Marcinem, długo czuła się zagubiona. Wiedziała jedynie, że chce pracować jako pielęgniarka.

każdej czynności, każdego podanego leku, uzupełnianie formularzy. Praca Iwony bardzo szybko zamieniła się w typowo biurowe zajęcie. Na stole piętrzyły się stosy papierów do wypełnienia, a wywiązanie się z nowych zadań odbywało się kosztem pacjentów. – Miałam coraz mniej czasu na rzeczywistą opiekę nad chorymi – wspomina. – Oni mnie potrzebowali, a ja, zamiast przebywać z nimi na oddziale lub odwiedzać ich w domach, siedziałam za biurkiem wśród dokumentów. Miałam wyrzuty sumienia, bo w pracy zawsze na pierwszym miejscu stawiałam człowieka, jego dobro i potrzeby. Teraz miałam wrażenie, że moja pomoc jest powierzchowna. Musiałam wykonać szereg dodatkowych zadań, które też były ważne, ale całkowicie zmieniły charakter mojej pracy. Wcześniej, w tym co robiłam, było więcej sensu, idei, więcej czasu dla człowieka, teraz pacjentów zepchnięto na drugi plan. Zmiany nabierały takiego tempa, że czułam się, jakbym pracowała w fabryce śrubek. Było mi przykro, bo moja praca cieszyła mnie coraz mniej. Czułam, że robię nie to, co powinnam. Zaczęłam wątpić w pracę zawodową.

Depresja

Niezadowolenie Iwony narastało. Ciągłe była podeenerwowana i niespokojna. Na początku próbowała to ukryć, ale objawy szybko nasilały się, więc domownicy nie mogli nie zauważyć, że dzieje się coś złego. W nocy dokuczala jej bezsenność, w dzień rozdrażnienie i zniecierpliwienie. Próbowwała się wyciszyć, uspokoić, chodziła na długie spacerki, zaczęła medytować. Nic nie pomagało. Frustracja rosła. Każdego dnia rano Iwona patrzyła w lustro i pytała siebie, czy musi iść do TEJ pracy. Na samą myśl o tym dostawała skurcz żołądka i bólu głowy. Kolejny dzień spędzony przy papierkowej robocie i w bardzo szybkim tempie – nie o takiej pracy marzyła, nie dlatego zdecydowała się na szkołę pielęgniarstwa. Żal i rozczarowanie pogłębiały się, a przez to również problemy ze zdrowiem. W końcu postanowiła poszukać pomocy u specjalisty. Najpierw trafiła do internisty, potem do neurologa, który zapisał jej silne leki psychotropowe. Miała nadzieję, że pomogą jej odzyskać spokój, a wewnętrzne rozdrażnienie minie. Niestety jedyny efekt był taki, że zaczęła puchnąć. Przytyła dziesięć kilo, bolały

ją stawy. Lekarze podejrzewali reumatyzm, więc dostała tabletki i zastrzyki. Leczenie nie odnosiło pozytywnych rezultatów.

– Czułam, że to nie jest dobra droga, ale wierzyłam lekarzom – wspomina Iwona. – Brałam zapisane leki, a środki antydepresyjne i przeciwbólowe zawsze miałam pod ręką. I chociaż przyjmowałam ich mnóstwo, żadne wyciszenie nie następowało. Miałam nawet wrażenie, że jest coraz gorzej.

Początkowe niezadowolenie z pracy przerodziło się w depresję. Praca, która kiedyś była dla niej spełnieniem marzeń, dawała poczucie satysfakcji, teraz przysparzała tylko kłopotów, była główną przyczyną stresu. Zdecydowała się przejść na zwolnienie lekarskie.

– Mój organizm był rozregulowany, wycieńczony – wspomina. – Nic dziwnego, że szybko pojawiły się kolejne problemy.

W 2001 roku lekarze wykryli torbiele, cysty (z powodu Endometriozy) i mięśniaki. Nie było innej możliwości – należało usunąć całą macicę i jajniki.

– To był dla mnie ogromny cios – mówi Iwona. – Zatamałam się całkowicie. Myślałam, że nie mogę już czuć się gorzej. A jednak mogłam.

Nie chciałam przyjmować leków hormonalnych, jako pielęgniarka nie raz spotkałam się z groźnymi następstwami takiej kuracji. Pani doktor stwierdziła, że tak długo, jak będę mogła wytrzymać, nie poda mi hormonów. Fale gorąca, które mnie ogarniały były tak dokuczliwe, że nie mogłam sobie z nimi poradzić. Najgorsze były noce, bo na przemian było mi gorąco i zimno. W dzień dopadały mnie ataki lęku, rozdygotanie i apatia. Przystałam interesować się do-

mem i ogrodem, a w kontaktach z mężem i ukochanymi córkami szybko traciłam cierpliwość. Często płakałam i nic mnie nie cieszyło, a gdy Olivia i Martina pytały mnie: „Mamusi dlaczego płaczesz?” płakałam jeszcze bardziej.

Poszukiwania

W 2003 roku Iwona zdecydowała, że musi znaleźć jakieś zajęcie. Nie mogła dłużej być na zwolnieniu, bo bezczynne siedzenie w domu tylko pogarszało jej stan. O powrocie do pracy w szpitalu nie chciała słyszeć.

– Potrzebowałam zajęcia, które na nowo rozbudzi moje chęci do życia – wyjaśnia. – Czegoś, co pozwoli mi się spełniać, pracować z zaangażowaniem, czegoś, co będzie miało sens i służyło ludziom. Mój pierwszy wybór padł na niemiecką firmę z branży kosmetycznej. Sprzedawałam kosmetyki w ramach sprzedaży bezpośredniej i na początku byłam z tego zadowolona. Higiena, czystość, dobry wygląd – moim klientom starałam się przekazać coś więcej, niż tylko wiadomości na temat proponowanych preparatów. Te wysiłki nie były jednak współmierne do wynagrodzenia, więc szybko porzuciłam to zajęcie. Kolejne tematy – ubezpieczenia i firma Amway – też okazały się fiaskiem. Bałam się nowej dziedziny i kontaktów z obcymi ludźmi. Nie byłam na to jeszcze gotowa.

Akuna

Trzy próby i trzy porażki – Iwona straciła nadzieję, że uda jej się znaleźć coś odpowiedniego. Poszukiwała pracy, która da jej zadowolenie, bo szczęście – jak mówiła – to za duże słowo. Łykała leki psychotropowe i rozmyślała, jak długo może jeszcze trwać taki stan.

Iwona rzadko przeglądała gazety. Tę z ogłoszeniami dotyczącymi współpracy wzięła od niechcenia, w lutym 2005 roku. Postanowiła znaleźć ludzi, którzy mają doświadczenie w MLM. Może pozyska kogoś do współpracy, może poszerzy swoją wiedzę na ten temat, a może znajdzie ciekawą ofertę. Jeden z anonsów szczególnie ją zainteresował, zadzwoniła, a jego autor – Jan Mamos, przyjechał w ciągu dwóch godzin.

– Mówił o Alveo długo i bardzo ciekawie – wspomina Iwona. – Byłam zafascynowana jego wiedzą. Opowiadał o aminokwasach, detoksykacji, tonizacji, o funkcjonowaniu organizmu ludzkiego, ale przede wszystkim o działaniu preparatu. Gdy skończył prezentację, zapytałam go, skąd jego zainteresowanie zdrowiem i medycyną. Chciałam wiedzieć, czy jest

lekarzem, to tłumaczyłoby jego wiedzę w tym zakresie. Gdy przyznał, że z wykształcenia jest elektrykiem, byłam bardzo zaskoczona. Wyjaśnił, że wiedzę na temat Alveo zdobył, pracując z ludźmi. Wszystkie przykłady i doświadczenia, którymi się ze mną podzielił, to prawdziwe historie. Iwona nie przyznała się, z jakimi problemami się boryka. Przyrzekła wszystko przemyśleć i w niedługim czasie dać odpowiedź.

Koniec z lekami

– Z ziołami miałam niewiele do czynienia – tłumaczy. – Kiedyś piłam aloes, ze względu na jego bakterio-bójcze działania. Pamiętam do dziś okropny zapach i smak tego specyfiku. Musiałam zatykać nos, żeby choć odrobinę przełknąć. Ale nie to mnie najbardziej nurtowało. Przez lata nauki i pracy zawodowej byłam

przekonana, co do skuteczności medycyny akademickiej, nic nie słyszałam o medycynie holistycznej. Swoim pacjentom zawsze podawałam tabletki, nigdy zioła. A skoro ten preparat jest taki dobry i od wielu lat istnieje na rynku, dlaczego nikt z mojej rodziny o nim nie słyszał. Poza tym cena – 47 euro to dla mnie trochę za dużo, od dawna byłam na bezrobociu. Wprawdzie pan Jan przedstawił mi system zniżek, ale nie byłam pewna, że ta współpraca to dobry pomysł. Tym bardziej, że Marcin był bardzo sceptyczny. Po moich ostatnich, nieudanych poszukiwaniach nie chciał, aby po raz kolejny spotkał mnie zawód. Mimo wielu dylematów w końcu zdecydowała się nabyć jedną butelkę. Pierwsza obawa przysła błyskawicznie – Alveo miało wyśmienity smak, więc dwa razy dziennie – rano i wie-

czorem z chęcią sięgała po miarkę preparatu. Czekala na pierwsze efekty. Depresja, strach, bóle głowy, refluks żołądka, problemy z nerkami i wątrobą – dolegliwości było wiele.

Pierwszą różnicę zauważyła po dwóch tygodniach. – Przygotowywałam właśnie obiad dla dziewczynek, bo miały zaraz wrócić ze szkoły, gdy poczułam, że dzieje się ze mną coś niedobrego. Pan Jan uprzedził mnie, jak może przebiegać detoksykacja, więc nie byłam zaskoczona. Nagle zrobiło mi się zimno i ogarnęła mnie bardzo mocna senność. Poczułam delikatny ból każdego stawu, można było to porównać z objawami grypy. Runęłam na łóżko. W ubraniu, w butach przespałam dwie godziny. Po przebudzeniu czułam, że po ciele ciekną mi strugi potu. Mój organizm zaczął się oczyszczać.



Iwona Rzętkowska z córkami

Iwona z butelką Alveo i broszurą dotyczącą preparatu pojechała do swojego lekarza. „Chcę zakończyć kurację lekami psychotropowymi” oznajmiła. Wspólnie z lekarzem ustalili, że będą obserwowali następujące zmiany, a dawki środków antydepresyjnych ograniczą stopniowo.

Iwona była cierpliwa.

– Po takiej ilości leków, jaką przyjąłem, oczyszczenie mogło potrwać długo – wyjaśnia. – Najpierw zauważyłam przyływ energii. Już po miesiącu picia preparatu, doskonale sypiałam i o 5 rano wstawałam wypoczęta i uśmiechnięta. Razem z bezsennością powoli mijaly stany depresyjne, bo Alveo pomagało mi doprowadzić do równowagi układ nerwowy. Trzy miesiące później różnica była tak wyraźna, że po konsultacji z lekarzem, definitywnie odstawiłam leki psychotropowe. Czułam, że mam więcej energii i witalności, odzyskałam wewnętrzny spokój, a lęki, apatia, rozdrażnienie i zniecierpliwienie mijaly powoli. Wybuchy gorąca już mnie nie nękały. Znow byłam sobą – uśmiechnięta, spokojna, pełną zapału do życia kobietą. Miałam wrażenie, jakbym obudziła się z koszmarne go snu. To ogromna ulga. Uczucie lekkości, które mi towarzyszyło, było bardzo przyjemne.

Zmiana stylu życia

W lipcu 2005 Iwona pojechała na galę Akuny do Wisły. Chciała spotkać ludzi, którzy piją Alveo, poznać tych, o których czytała w kwartalnikach, dowiedzieć się, dlaczego współpracują z Akuną.

– Zobaczyłam tam ponad tysiąc osób, zdrowych, zadowolonych i spełnionych, po prostu szczęśliwych. Porozmawiałam z Małgosią Mazurek, o której czytałam, że pokonała ciężką chorobę,

poznałam twórców preparatu. To było wyjątkowe przeżycie – wszyscy mieli wspólny cel – chcieli pomagać innym, przyczyniać się do tego, że ludzie powracają do zdrowia, dawać dobro drugiemu człowiekowi, a przecież ja zawsze pragnęłam tego samego. Iwona była gotowa na zmiany w swoim życiu. Postanowiła zadbać o siebie, o zdrowie swoich najbliższych, spotkanie w Wiśle było bodźcem, którego potrzebowała.

– Zaczęłam interesować się medycyną naturalną i zdrowym stylem życia – wspomina. – Czytałam książki, poradniki i gazety dotyczące prawidłowego funkcjonowania organizmu. Zrozumiałam, że większość chorób ma swoją przyczynę w niewłaściwym odżywianiu, dlatego zaczęłam przyglądać się temu, co jemy na co dzień. Należało wiele zmienić. Pokarmowa rewolucja początkowo nie podobała się moim córkom, ale powoli przekonują się do nowej diety. Rano pijemy soki i jemy owoce, aby nie obciążać organizmu, białko zwierzęce zamieniliśmy na roślinne, ograniczyliśmy biały cukier i pszenną mąkę. Jemy dużo warzyw i ryby. Każdy z nas zauważył efekty zdrowej diety, wzbogaconej o Alveo – ja schudłam pięć kilo, mam mocniejsze paznokcie, moje włosy, moja skóra ma świetlisty wygląd. Dziewczynki cieszą się lepszą odpornością organizmu, Olivia nie ma problemów z cerą, a Marcin czuje potężny przyływ witalności. Od lat pasjonuje się sportem motocrossowym i teraz imponuje swoim młodszemu kolegom świetną formą i niewyczerpaną energią.

Spełnienie

– Dzięki współpracy z Akuną zrozumiałam, że zdrowie to nie przypadek – dodaje



Iwona. – Medycyna i leki są bardzo potrzebne, bo nie raz ratują nam życie, ale my sami musimy wziąć odpowiedzialność za swoje zdrowie, musimy zająć się profilaktyką, bo nikt nie zadba lepiej o nasz organizm, niż my sami. Dlatego zaczęłam uprawiać sport i mobilizuję córki do codziennego ruchu na świeżym powietrzu, pilnuję zdrowej, urozmaiconej diety, piję Alveo i Onyx. I pielęgnuję w sobie pozytywne myślenie, bo zdrowie psychiczne jest równie ważne. Dzięki Akunie moja praca znow jest moją pasją, mogę ją wykonywać, kierując się sercem, bo Akuna jest tym, co dobre, moralne, rzetelne i etyczne. Pomagam ludziom osiągnąć to, co najważniejsze – zdrowie i stabilizację finansową, a przez to sama czuję się spełniona. To, co robię, znow ma sens. Współpracuję z ludźmi, którzy mają podobny cel, plany, marze-

nia i optymistycznie patrzę w przyszłość. Ja też jestem spokojna o to, co przyniesie jutro.

Na pracę w Akunie Iwona poświęca dziesięć godzin tygodniowo. Pracuje spokojnie, ale systematycznie, więc w kwietniu 2006 osiągnęła pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej.

– Kiedyś w pracy czułam presję, złą atmosferę, teraz sama decyduję kiedy i z kim będę pracować – wyjaśnia. – Mam zdrowie, czas i wolność, dlatego mogę cieszyć się tym, co w życiu najważniejsze – Kochającą rodziną. Niedawno obiecałam córkom, że polecimy wspólnie do Dubaju, zawsze o tym marzyły, więc pomogę im to marzenie spełnić.

■ Grażyna Michalik

fot. Katarzyna Piotrowska

Bezpieczny biznes na całym świecie

Jakie były Twoje wcześniejsze doświadczenia zawodowe, przed Akuną?

Wcześniej pracowałem w firmach zajmujących się sprzedażą bezpośrednią. Później pracowałem w firmie MLM z branży wellness. Byłem country managerem w Polsce, a firma zajmowała się sprzedażą suplementów żywnościowych. Tam spędziłem ponad 5 lat pracy. Ponieważ prezesi są moimi przyjaciółmi (znam ich od ponad 20 lat), wiedzieli, gdzie ja pracuje i że mam doświadczenie we wprowadzaniu czeskich firm na rynek polski. Miałem doświadczenie w tworzeniu procedur organizacji firm, we wprowadzaniu norm jakości. Był rok 2004, Akuna zaczęła się bardzo dynamicznie rozwijać, potrzebowała ludzi, którzy zorganizują pracę w biurze i prezesi poprosili, żebym tym się zajął. Trzeba było szybko przyjąć nowych pracowników, ustalić ich zakres obowiązków, przygotować strukturę organizacyjną. Ludzie przyjmowani przeze mnie na stanowiska asystenckie dzisiaj piastują funkcje kierownicze. Moja praca została doceniona i zauważona również w Kanadzie. Szefostwo firmy zdecydowało się powierzyć mi organizację biura w Niemczech.

Przyjaźnisz się z prezesami, czy również pochodzisz z Czech?

Rzeczywiście pochodzę ze Śląska w Czechach. Miejsce to historycznie ma korzenie polskie. Uczęszczałem

do podstawówki oraz do liceum z polskim językiem nauczania. Moja mama jest nauczycielką języka polskiego. Można powiedzieć, że jesteśmy Polakami mieszkającymi w Republice Czeskiej. Dzięki temu jestem dwujęzyczny. Ukończyłem wydział ekonomiczny, kierunek – księgowość na uniwersytecie w Ostrawie. W okresie boomu gospodarczego lat 90. zajmowałem się otwieraniem przedstawicielstw firm czeskich na rynku polskim. Czesi chcieli wykorzystywać 40-milionowy polski rynek i ja im w tym pomagałem. Dzięki temu dobrze poznałem polskie przepisy. Starłem się firmom tę usługę robić od początku do końca – od założenia spółki, przez wynajem biura, rekrutację pracowników do ustalenia strategii działania. Oddawałem właścicielom gotowy projekt. Zajmowałem się tym przez osiem lat.

Skończyłeś ekonomię, kierunek związany z biznesem klasycznym. Firmy, które zakładałeś, również zajmowały się klasycznym biznesem. Znasz ten biznes doskonale i z praktyki, i z teorii. Co skłoniło Cię do tego, by związać swoją przyszłość z marketingiem sieciowym?

Tak, to prawda, ale tuż przed Akuną pracowałem jako dyrektor na Polskę kanadyjskiej firmy branży wellness, działającej w systemie MLM. Widziałem potencjał, który ta firma mogłaby mieć, gdyby można było realizować wszystkie



pomysły, gdyby można było wejść w bliższy kontakt z dystrybutorami. Można było im pójść na rękę, ponieważ polskie realia są inne niż kanadyjskie czy amerykańskie, tego jednak kierownictwo wspomnianej firmy nie było w stanie zrozumieć. Przenosiło gotowe wzorce strategii np. z USA na grunt polski, nie biorąc zupełnie pod uwagę potrzeb tutejszych dystrybutorów. Znałem prezesów Akuny, więc widziałem, w jaki sposób prowadzą biznes, widziałem, jak traktują dystrybutorów, jakie wprowadzają promocje, by ich zmobilizować, jakie wsparcie im dają, jak doskonale umieją wczuć

się w ich potrzeby. Widziałem, że ich działania dawały efekty. Zadziwiło mnie, że firma, która ma jeden produkt, notowała wzrost rzędu setek procent w skali roku. O sukcesie Akuny zdecydował szczególnie stosunek do człowieka. Liczyłem się z tym, że kiedyś związę swoją przyszłość z Akuną.

Dużo osiągnąłeś w poprzednich firmach, co zdecydowało, że wybrałeś Akunę?

Byłem pewny, że dostanę wolną rękę w działaniu, nie będę przez nikogo ograniczany. Wiedziałem, że ludzie, którzy powierzą mi tę funkcję, zdają się na mnie,

polegają na moim doświadczeniu i pozwolą mi samodzielnie podejmować decyzje. Z drugiej strony byłem pewien, że nie zostanę sam, że zawsze będę miał się do kogo zwrócić po radę. Wiedziałem, że zawsze mogę liczyć na pomoc prezesów polskiej Akuny oraz właścicieli Akuny. Te relacje są bardzo bliskie i koleżeńskie. Z właścicielami spotykamy się przynajmniej raz na kwartał, ustalamy strategię rozwoju firmy. Z prezesami polskiej Akuny spotykamy się jeszcze częściej.

Mówisz o wolnej ręce, ale ważne jest też zaufanie ze strony szefostwa. Jaką rolę w firmie odgrywa właśnie zaufanie do człowieka?

Odgrywa bardzo dużą rolę. Propozycję uruchomienia Akuny w Niemczech otrzymałem od kierownictwa firmy w Kanadzie. Wiedziałem, że sam nie podołam temu wyzwaniu, więc zasugerowałem, że potrzebuję doświadczonego pracownika. Oczywiście miałem na myśli Anię, która znała język, znała Akunę od podszewki, system komputerowy, strony internetowe, plan marketingowy i się świetnie do tej roli nadawała. Znałem to wszystko, ale nie byłem w tym biegły. A mieliśmy mało czasu – od zdania projektu do otwarcia firmy było zaledwie pół roku, a na załatwienie czekało mnóstwo spraw. Ania przyjęła propozycję prezesa bardzo szybko i zaczęliśmy działać. Bardzo dobrze nam się współpracuje, mamy podzielone zadania. Ania może na mnie polegać, jeśli chodzi o wytłumaczenie dystrybutorom relacji w firmie, a ja mogę polegać na Ani, jeżeli chodzi o kontakty z ludźmi, organizację szkoleń; to wszystko Ania ma w małym palcu i mogę na niej stuprocentowo polegać.

Klasyczny biznes w dużej mierze oparty jest na konkurencji. W Akunie większość osób nie od czuwa presji konkurencji, ale ogromne odprężenie wynikające ze wsparcia. Bo w interesie każdego jest, aby wszystkim jak najlepiej szło.

MLM jest wyśmienitą formą dystrybucji produktów w branży wellness. Gdyby Alveo stało na półce w hipermarkecie z ceną 49 euro, nikt by go nie kupił. W krajach, gdzie Akuna prowadzi swe biura, a szczególnie w Polsce, niewiarygodnie wysoki procent społeczeństwa zażywa produkty Akuny, zmienia na pozytywny swój stosunek do zdrowego trybu życia, poprawia wyraźnie kondycję finansową. To jest niesamowite, że powiedzenie Lili i Janusza Gabryńskich „pij, poczyj i przekaz dalej” tak silnie zadziało w Polsce.

nia się z Piotrem Kolarskim, dyrektorem tamtejszego biura. Warto, bo Włosi są narodem otwartym na suplementację i na biznes, jeżeli chodzi o cechy charakteru są bardzo zbliżeni do Polaków. Moim zdaniem tworzenie tam biznesu ma bardzo dużą przyszłość.

Od trzech lat praktycznie mieszkasz za granicą, masz do czynienia z inną mentalnością, innymi tradycjami. Co Akuna wniosła w Twoje życie?

Akuna zmieniła moje spojrzenie na świat. Wierzę, że można prowadzić firmę o zasięgu ogólnosiwiatowym na zasadach nie stricte biznesowych, ale na zasadzie dobrych relacji międzyludzkich. Wcześniej zawsze uważałem, że aby firma mogła osiągnąć sukces, muszą być normy, procedury, raporty – po latach pracy w Akunie widzę,

Czy ludzie podejmujący pracę z Akuną pomimo różnic kulturowych są podobni?

Z pewnością. Człowiek podpisujący umowę chce zdrowo żyć, używać wysokiej jakości suplementów żywnościowych, chce zmienić swoje życie na lepsze, w kwestii zdrowia i finansów.

Czy osoby zaczynające współpracę z Akuną za granicą mają już za sobą jakieś doświadczenia?

Najczęściej negatywne z innymi firmami. Większość z nich przeżyła dno finansowe. Ci ludzie podpisywali umowy z Akuną z konkretnym zamiarem zmiany czegoś w życiu. Alveo pomogło im lepiej się poczuć, a plan marketingowy pomógł im osiągnąć sukces finansowy. Są wdzięczni za to, co im Akuna dała. Chciałbym podkreślić, że międzynarodowy charakter tego biznesu daje bardzo duże możliwości. Po pierwsze możemy się rozwijać i możemy mieć kontakt z innymi nacjami, co buduje w nas poczucie bezpieczeństwa i stajemy się obywatelami świata. Akuna jest biznesem rodzinnym, więc otwiera naszym dzieciom, biegłym w językach, możliwość legalnej pracy za granicą, w zdrowych warunkach, a jednocześnie w biznesie rodzinnym. Budowanie biznesu międzynarodowego daje nam możliwość wielokrotnego zabezpieczenia przyszłości, bo nawet w przypadku krachu finansowego w naszym kraju, mamy zabezpieczenie w innym kraju.

■ Rozmawiała
Katarzyna Piotrowska

fot. Katarzyna Piotrowska

O współpracy z Niemcami, Włochami i Austriakami, o biznesie opartym na wzajemnym zaufaniu mówi Bogdan Pytlik, dyrektor biura niemieckiego Akuny

Mówiliśmy o biurze niemieckim, ale pod Waszą opieką są jeszcze dwa inne kraje – Włochy i Austria...

Biuro obsługuje również rynek austriacki z Berlina. W jakimś stopniu jest to docenienie naszej pracy na rynku niemieckim przez właścicieli firmy. Kiedy w Austrii nastąpiła reorganizacja biura, zaoferowano nam obsługę biura w Austrii. Dwa miesiące temu udało nam się też zakończyć proces uruchomienia biura we Włoszech – mamy bardzo ładne biuro w Binago koło Mediolanu. Zapraszam serdecznie do odwiedzenia naszych stron i skontaktowa-

że to jest bardzo ważne, ale ważniejsze są właśnie dobre kontakty między ludźmi w firmie. Jeśli człowiekowi pójdzie się na rękę, to on zrobi dziesięć razy więcej, niż gdyby był w klasycznej firmie przez nikogo nie docenianym pionkiem, nie chwalonym i nie zauważanym. Prowadzimy biura w trzech krajach, dodatkowo bywamy w Polsce i w Czechach. Na pewno są różnice w mentalności tych narodów, ale łączy ich jeden cel – Akuna i ci ludzie są w stanie bardzo dobrze pracować niezależnie od narodowości.

Akuna – firma dla ludzi, którzy lubią wyzwania

Kiedy powstało biuro Akuny w Niemczech?

Akunę w Niemczech otworzyliśmy 4 lutego 2005 roku. Na siedzibę biura wybraliśmy południe Berlina, by nasi klienci mieli łatwy dojazd, zarówno od strony Polski (bo jakby nie było, Akuna Deutschland została otwarta w odpowiedzi na zainteresowanie polskich dystrybutorów oraz dystrybutorów ze wschodu Europy), a także po to, by oszczędzić im czasochłonnego przejazdu przez centrum miasta. Bogdan Pytlik zaczął pracę nad otwarciem niemieckiej Akuny już pół roku wcześniej. Przyjechałam tu z końcem roku 2004. Cały styczeń pracowaliśmy nad tym, by w dniu otwarcia było wszystko przygotowane od A do Z, włącznie z towarami, umowami i stroną internetową oraz zapleczem biura.

Jak zaczęła się Twoja współpraca z Akuną? Wszyscy znają Cię z roli tłumacza dwóch języków, a znasz naszą firmę od podszewki, jesteś w niej niemal tak długo, jak Prezesi.

Przez trzy lata studiowałam na Uniwersytecie Śląskim w Kolegium Języka Biznesu język niemiecki, a język angielski w zakresie języka

specjalistycznego, czyli zastosowania w biznesie. Po tym czasie stwierdziłam, że nie mam już ochoty dziennie studiować i marnować swojego potencjału na codzienne dojazdy na uczelnię. Postanowiłam poszukać pracy i studiować dalej w trybie zaocznym. Wybrałam studia w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych, bo wiedziałam, że same języki nie wystarczają. Na nikomu nieznaną stronie internetowej znalazłam ogłoszenie firmy Akuna. Szukano osoby na stanowisko asystenta w dziale sprzedaży. Wówczas weszłam na stronę internetową Akuny, która składała się dokładnie z jednej strony. Były na niej wypowiedzi pana Rene Lelka i Prezesa Kwolka. W tym czasie miałam już załatwioną pracę w niemieckiej firmie, w której pracowała moja mama. Miałam objąć posadę asystentki prezesa. Wybrałam jednak pracę w Akunie. To spowodowało zamieszanie w moje rodzinie. Wszyscy dziwili się, dlaczego wybrałam pracę, do której dojeżdżałam 30 kilometrów, w firmie, której nikt nie znał, skoro firma mamy znajdowała się 5 minut od naszego domu i miała ugruntowaną pozycję na rynku.

Co wpłynęło na tę decyzję?

Chciałam przede wszystkim sama stanąć na nogi i sprawdzić się. Było dla mnie zaskoczeniem, że po pierwszej rozmowie dotyczącej pracy od razu ją dostałam, kiedy wiadomo, jak wygląda rynek pracy i każdy ma przeświadczenie, że nie ma szansy na znalezienie pracy od razu po studiach. Poza tym nie chciałam, żeby w momencie, kiedy w pracy mi się noga powinie, ktokolwiek mówił, że miałam pracę załatwioną po znajomości.

Jak wspominasz pierwszy moment pracy z Akuną?

Pierwszą osobą, z jaką pracowałam, był Marek Dudzik. Szybko się zaprzyjaźniliśmy, ponieważ okazało się, że oboje jesteśmy ludźmi z poczuciem humoru, zawsze w pracy było dużo śmiechu i panowała bardzo przyjemna atmosfera. Szczególnie zaś zaskoczyli mnie Prezesi. Po miesiącu pracy okazało się, że muszę przejść operację nerki. Sądziłam, że stracę pracę w Akunie. Dla Prezesów to nie był jednak żaden problem. Nie było mowy o zwolnieniu, a Prezesi doradzili mi, jak dawkować Alveo przed operacją, by odbyła się z jak najmniejszym uszczerbkiem dla zdrowia. Zostałam wypisana do domu, a Prezes Kwolek

zadzwoił do mnie i zasugerował, żebym dłużej została w domu, by się do końca wykurować. A po powrocie zostałam gorąco powitana.

Bardzo szybko awansowałaś. Jakie były kolejne etapy rozwoju w tej firmie?

Rozwój Akuny w Polsce nastąpił bardzo nieoczekiwanie. Nie można było zauważyć stabilnego wzrostu, tylko nagle przyszedł duży boom. Pracowaliśmy z Markiem na przyspieszonych obrotach. W tym czasie przez firmę przewinęło się kilka osób, które nie zostały co prawda na stałe, ale w danym momencie bardzo nam pomogły. Później przenieśliśmy biuro do większego lokalu i pomyśleliśmy o zatrudnieniu kolejnych osób. Wtedy właśnie zaczęła z nami współpracę Matylda Cerek, która jest w Akunie do dzisiaj. Współpracę z Matyldą szalenie miło wspominam, do dziś jesteśmy przyjaciółkami i za każdym razem, kiedy jestem w Polsce, spotykamy się. Później dołączył do nas Bogdan, który zajmował się wprowadzeniem certyfikatu ISO dla Akuny Polska i procedur z tym związanych. Bogdan zwerbował do pracy Magdę Tabor, Beatę Paciej i Anetę Gawrońską. Bardzo dobrze nam się współpracowało z dystrybutorami – było

O pracy w Niemczech, specyfice niemieckiej rzeczywistości i nowych wyzwaniach mówi Anna Mazurkiewicz, Country Manager na Niemcy, Austrię oraz Włochy.

ich wówczas mało. Byli zaskoczeni, że ich rozpoznawaliśmy po głosie, po numerze telefonu. Ogromną satysfakcją dawało nam też, że te osoby bardzo miło nas odbierają i dzwonią do nas jak do domu, a nie jak do firmy.

Pracowałaś jednak nie tylko w biurze, byłaś również opiekunem w czasie wycieczki na Karaiby, tłumaczem podczas ważnych spotkań z lekarzami i specjalistycznych wykładów.

Tutaj chciałabym Akunie podziękować, ponieważ dano mi się sprawdzić właśnie nie tylko w biurze, ale też na innych polach. Byłam tłumaczem na różnego rodzaju konferencjach. Dano mi to możliwość bliższego poznania doktorów Bertlika i Khoshbina. Ta współpraca trwa do dziś, bo zawsze chętnie mnie widzą w roli tłumacza ich wykładów. Dzięki temu bardzo poszerzyłam swoją wiedzę o specjalistyczne słownictwo medyczne. Kiedy Prezesi zaprosili mnie na wycieczkę na Dominikanę, byłam ogromnie zaskoczona. Pojechaliśmy tam niewielką 20-osobową grupą, wszyscy się doskonale bawiliśmy, zacieśniły się więzy. To było dla mnie ogromne przeżycie i wyjazd zycia.

Jak przyjął propozycję pracy w Niemczech?

Propozycja wyjazdu do Niemiec była dla mnie również zaskoczeniem. Było to w maju 2004 roku, kiedy Bogdanowi Pytlikowi powierzono otwarcie biura

w Niemczech. Była to dla mnie bardzo pozytywna wiadomość. W Niemczech mam rodzinę i bardzo często bywałam tam podczas studiów. Propozycję tę przyjął niemal od razu. Była to dla mnie kolejna szansa rozwoju. Prezes Kwolek uświadomił mi, że jest to niepowtarzalna szansa, by wejść o szczebel wyżej. W Polsce byłam już wówczas kierownikiem biura. Muszę przyznać, że to Prezesi trochę ułatwili mi tę decyzję. Powiedzieli, że mają do mnie zaufanie i że na pewno tam się sprawdzę. Potraktowałam to również jako przygodę i nowy etap w życiu.

Jaką w Niemczech piastujesz funkcję?

Jestem Country Managerem na Niemcy, Austrię oraz Włochy. Moim biurem stacjonarnym jest Berlin, ale od czasu do czasu do czasu wyjeżdżam również do Włoch, gdzie współpracuję z Piotrem Kolarskim, który jest tam Office Managerem. Moja praca polega na tym, żeby wszystko w danym kraju funkcjonowało jak należy. Z Bogdanem komunikujemy się codziennie, ale moja praca rozwinęła się do tego stopnia, że konsultuję z nim tylko te decyzje, co do podjęcia których nie jestem pewna. Jeśli chodzi o biuro, zatrudniamy pracowników, którzy są stuprocentowymi Niemcami, więc trochę dłużej trwał etap wzajemnego zdobywania zaufania. Doszliśmy już do tego momentu, że atmosfera w biurze jest podobna do tej, która panowała na początku



w biurze Akuny w Polsce. Bardzo dużo dystrybutorów jest pochodzenia polskiego, ale mamy też dystrybutorów niemieckich i innych narodowości: Greków, Włochów, mieszkających na terenie Niemiec. Obecnie nie jesteśmy już postrzegani jako obcokrajowcy, ludzie nabrali do nas zaufania i rozmowy telefoniczne oraz spotkania przebiegają w przyjacielskiej atmosferze.

Jak żyje się w Niemczech, czy musiałaś się czegoś nauczyć, do czegoś przystosować?

Ten niemiecki świat jest bardziej uporządkowany. Dotyczy to również dystry-

butorów. Jeśli im się powie, że sprawy mają się tak i tak, rzadko kiedy ktoś próbuje przekraczać granice, które się wyznaczyło. Jedyńie, tak jak wspominałam, trochę pracy trzeba było włożyć w to, żeby ludzie nabrali do mnie zaufania. Może trudno było im się przekonać do mnie z powodu młodego wieku – większość dystrybutorów jest w wieku moich rodziców. Problemowe też było moje pochodzenie, ale teraz już nie robi im to różnicy.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fol. Katarzyna Piotrowska

Samo się nie zrobiło...

Kiedy w 2004 roku Katarzyna Dziura po raz pierwszy usłyszała o Alveo i Akunie, interesowało ją tylko zdrowie – jej i rodziny. Ale, jako kobieta biznesu, nie mogła nie zauważyć, że prócz źródła zdrowia Akuna może być także źródłem dochodu. Co prawda, na sytuację finansową Kasia i Marek Dziurowie narzekać nie mogli – hurtownia i sklep z ekskluzywnymi artykułami bieliźnianskimi pozwalały całej rodzinie na dostatnie życie. Ten dostatek był jednak okupiony ciągłym stresem, niepewnością jutra, brakiem czasu, wreszcie – pojawiły się problemy zdrowotne.

– Dzięki Alveo ten ostatni problem przestał istnieć – mówi Kasia. – Przyszedł więc czas na kolejne zmiany, tym razem w życiu zawodowym. Dziś mogę powiedzieć, że moim największym życiowym szczęściem było nasze zdrowotne nieszczęście.

Przyjaciele z zagranicy

W latach swej „bieliźnianskiej” działalności Dziurowie współpracowali z dużymi firmami niemieckimi i austriackimi; mieli więc liczne kontakty z zagranicą, które okazały się bardzo przydatne w nowej działalności. Tworzenie międzynarodowej sieci Akuny zaczęło się od przyjaciela z Hamburga, Tomka Brandta, który pierwsze butelki Alveo kupił dla rodziny. Wziął udział w kilku spotkaniach i poznał rzetelną wiedzę o Alveo i system Akuny. Po kilku miesiącach jego żona Gosia została pierwszym Dyrektorem Sieci Regionalnej w Niemczech. Dziś dyrektorami są oboje. Helena Dusik z Austrii piła już kiedyś Alveo, toteż nie była zaskoczona, gdy na pierwszym spotkaniu Kasia pokazała jej preparat. – Stwierdziła, że preparat wcale jej nie pomógł – wspomina Katarzyna Dziura. – Okazało się, że wraz z mężem wypili jedną butelkę w ciągu 3 miesięcy, a na dodatek kupili ją u jakiegoś hipnotyzera – za 270 zł! Rzetelne informacje, dostarczone przez Kasię

sprawiły, że Helena najpierw pozbyła się wielu dolegliwości, następnie zaś – została pierwszym Dyrektorem Sieci Regionalnej w tym kraju. – Najbardziej cieszy mnie to, że zmieniło się jej nastawienie do życia – mówi Kasia. – Dawniej Helena nie lubiła wychodzić z domu. Kiedy zaczęła działać w Akunie okazało się, że jest osobą ogromnie towarzyską i otwartą, zdobywającą wielu przyjaciół.

Kolejnym kierunkiem ekspansji Katarzyny i Marka Dziurów był wschód. Litwa nie wypaliła – mimo iż teoretycznie były osoby zainteresowane i mimo kilkudniowego wyjazdu do Wilna i zorganizowania kilku spotkań. Spore nadzieje budzi za to Ukraina. Okazało się, że mieszkający w tym kraju ludzie mają ogromną wiedzę na temat medycyny naturalnej i że chcą ją pogłębiać.

– I na dodatek tam już jeden kieliszek Alveo dziennie czyni prawdziwe cuda, być może ze względu na ich sposób odżywiania się – mówi Kasia.

Wiedza i pokora

Tworzenie międzynarodowej sieci wymaga, jak twierdzą Dziurowie, dostosowania się do mentalności ludzi w poszczególnych krajach, wiedzy o argumentach, jakie mogą ich przekonać i pokory wobec miejscowych zwyczajów.

– Oferta Akuny to nie tylko produkt, ale także system

ekonomiczny – mówi Marek. – Ale dla różnych nacji te same efekty ekonomiczne oznaczają coś zupełnie innego.

W Polsce np. perspektywa zarobienia 300–500 euro miesięcznie brzmi zachęcająco, w Niemczech czy w Austrii nie jest to jednak kwota powalająca na kolana.

– Dlatego w tych krajach nie mówię, że będą zarabiać na życie, lecz podkreślam, że dzięki tym dochodom będą mogli pozwolić sobie na dodatkowy luksus – na wino za 10 euro, albo wakacyjną wycieczkę.

Podobnie jest zresztą z argumentami zdrowotnymi; w Polsce perspektywa uniknięcia częstych wizyt u lekarza brzmi nader zachęcająco, na Zachodzie, gdzie opieka lekarska jest dobra i dostępna, lepiej brzmi zapowiedź, że picie Alveo może wydatnie poprawić komfort życia. Natomiast na Ukrainie poruszenie budzi już możliwość zarobienia 50 euro, a wiedza o ziołach ułatwia wyjaśnianie, na czym polega zdrowotna rola Alveo. No i zaskakujące efekty picia preparatu, których doświadczyła Maria Makogin, teraz tworząca strukturę na swoim terenie. Ale znalezienie chętnych do bycia liderem napotyka na Ukrainie spore problemy – ludzie boją się urzędów, podatków, nie są jeszcze psychicznie przygotowani do samodzielnego działania.

Działając w strukturze międzynarodowej trzeba być przygotowanym na obyczajowe niespodzianki. Na Zachodzie nie można liczyć na słowiańską gościnność, trzeba się natomiast przygotować na sporą dozę nieufności.

– W Niemczech był swego czasu wysyp nieuczciwych firm. Ludzie podpisali umowy, a potem okazało się, że musieli płacić – mówi Marek. – Dlatego w tym kraju trzeba znaleźć sposób na zaintrygowanie rozmówcy, a potem czekać na jego pytania. Jeśli Niemiec zdecyduje się, by zapytać o konkretne sprawy – można już mówić o szczegółach.

Na pytania – i to nader dociekliwe – trzeba się też przygotować podczas wizyt na Ukrainie. Ale tam spotkania odbywają się przy suto zastawionym – półmiskami i butelkami – stole.

– I nie powinno się protestować i mówić, że na akunowych spotkaniach serwuje się wodę, ewentualnie jakieś ciasteczka – ostrzega Kasia. Takie są w tym kraju zwyczaje, a gospodarze poczuli się bardzo urażeni odmową przyjęcia poczęstunku.

O, mamy też Węgrów!

W ciągu trzech lat tworzenia zagranicznych struktur Kasia i Marek wiele się nauczyli. Liczą się z kosztami, które trzeba ponieść i które czasem nie przynoszą oczekiwanych efektów; wiedzą, że można stracić czas, który jest dla nich najcenniejszy!

– Tworząc strukturę zagraniczną, trzeba wiedzieć jak najwięcej o osobach, do których pojedziemy, o tym, czy marzą o zmianie swojego życia, czy są otwarci na innych ludzi i czy wierzą w medycynę naturalną – mówi Kasia.

Trzeba też, by tworzący strukturę byli świadomi, iż rozpoczęcie działalności wiąże się z poważnymi nieraz kosztami, bo sukcesy nie pojawiają się przecież z dnia na dzień. Najważniejsze jest jednak zdobycie rzetelnej wiedzy o produkcie i o zasadach prowadzenia grup – najpierw na swoim terenie.

Pierwsze wyjazdy Dyrektora Sieci Międzynarodowej do tworzącej się struktury odbywają się co 2–3 tygodnie, potem – gdy grupa już się rozwija – jeździ się do danego kraju minimum co 1,5 miesiąca. Ale zasadą Kasi jest stworzenie sytuacji, w której każdy, w każdej chwili, może zwrócić się do niej z prośbą o pomoc i wsparcie lub choćby porozmawiać.

– Tomek z Hamburga dzwonił dziś już cztery razy – śmieje się.

Tomek jest po prostu przyjacielem, tak jak dziesiątki innych akunowców na całym świecie, z którymi Kasia i Marek z radością się spotykają, z którymi spędzają wakacje. W ich strukturze znajduje się obecnie ok. 3000 osób i blisko 500 menedżerów. Bezpośredni kontakt mają oczywiście tylko z częścią, ale wśród tej grupy znajdują się nawet członkowie dziesiątej generacji.

– To mój najnowszy wydruk – Kasia czyta długi pasek papieru i sama się dziwi.

– Jest wykaz z 10 krajów i nawet nie wiedziałam, że mamy też Węgrów. O, i w Wielkiej Brytanii ktoś kupił karton Alveo!

Niemieckie struktury znajdują odbiorców w Szwecji, pojawił się też bardzo zainteresowany preparatem lekarz z Portugalii. Ostatnio „dobra nowina” o Akunie dotarła do Włoch. Kasia z niecierpliwością czeka na otwarcie Japonii.

– Tam system MLM jest bardzo popularny i korzysta z niego blisko 30% społeczeństwa – kiedy Japończyk chce coś kupić, najpierw sprawdza, czy któryś z jego przyjaciół nie zajmuje się dystrybucją tego towaru. Na pytanie, w jaki sposób udało się zbudować tak dużą i prężnie działającą strukturę, Kasia żartuje: To się po prostu zrobiło! Zaś, już poważnie, dodaje, że jest to efekt ciężkiej, ale dającej radość pracy. Bo „zrobiło się” także inne życie – ciekawe, barwne, z poczuciem bezpieczeństwa finansowego i z międzynarodowym kręgiem przyjaciół. I ze świadomością, że pomaga się ludziom. Kasia odbiera telefon i wraca z rozjaśnioną twarzą.

– Dziecko naszych przyjaciół od czerwca do grudnia dostało 13 antybiotyków. Od stycznia zaczęło pić Alveo i do dziś tylko raz złapało lekkie przeziębienie. Takich telefonów dostaje coraz więcej.

■ Barbara Matoga

fol. Bartek Osinski



Historia Heleny Czerniakowskiej to opowieść o prawdziwej miłości i spełnionych marzeniach. Z rodzinnego Wilna przeniosła się dla mężczyzny swojego życia do Polski. Zamieszkała w Mrozach pod Mińskiem Mazowieckim i zaczęła zajmować się Akuną.



– O przeprowadzce do Polski marzyłam od dziecka. Mam korzenie polskie, pochodzę z kresów. To Polska zawsze była dla mnie prawdziwą ojczyzną. Teraz nareszcie jestem u siebie – wyjaśnia. W jej domu zawsze pielęgnowano polskie tradycje i wiarę. Helena przynajmniej na Litwie wiara katolicka nie była popularna. To właśnie wiara powodowała otwarcie na drugiego człowieka i była tym, co pozwalało jej rodzinie zachować polską tożsamość. W jej domu zawsze obchodzono święta po polsku, babcia zawsze przestrzegała postu w Wigilię, a na stole stały tradycyjne polskie potrawy. Helena pamięta, że jako dziewczynka miała strój krakowski. Zakładała go na różne uroczystości szkolne. Była dumna z tego, że ma tak piękny strój i z tego, że jest Polką.

Podczas deportacji większość rodziny przewieziono do Polski. Zostali tylko oni. To potęgowało tęsknotę. Za czym tęskniła? Chyba najbardziej za Polakami, za ich serdecznością, gościnnością, za pięknym ojczystym językiem – bo tak Helena traktowała polski język. Skończyła zresztą polskie szkoły.

– Moja mama wspominała, że już jako mała dziewczynka stanowczo mówiłam, że nie będę mieszkała na Litwie, wyjadę do Polski – mówi.

Do Polski przyjechała po raz pierwszy jako dwudziestoparolatka i już chciała zostać. Ale na stałe udało jej się wyjechać dopiero za kilkanaście lat.

W Polsce poczuła się bezpieczna, lepiej rozumiana i akceptowana.

Przeprowadzka

Był rok 1996, Helena z córeczką przyjechały do Polski. Jeszcze nie ochłonęła z trudów przeprowadzki, a już w listopadzie czekało ją kolejne wydarzenie – ślub z ukochanym mężczyzną. Jak się żyje w Polsce?

– Bardzo dobrze. Przede wszystkim mam wspaniałego, kochającego męża, w którym mam bardzo duże oparcie, który okazuje mi dużo zrozumienia.

Gdy była w Wilnie, zawsze, myśląc o Polsce, była przekonana, że wyjedzie do ojczyzny i nie będzie tęskniła za Wilnem. Ale przynajmniej na samym początku było jej ciężko. Nigdy nie zapomni niezliczonych spojrzeń przechodniów. Myślała wtedy nawet o powrocie do Wilna. Zmiana przyszła po trzech latach.

– Teraz, kiedy już dawno zaaklimatyzowałam się w Polsce, przyznam, że czasami tęsknię za Wilnem. Ale przede wszystkim z powodu córki, która tam wróciła, wyszła za mąż, założyła rodzinę i wcale nie zamierza zamieszkać w Polsce. Staram się ich jak najczęściej odwiedzać. A szczególnie tęsknię za kochanym wnuciem. Zabawne, ale kiedy zbyt długo jestem tam, bardzo pragnę powrotu do Polski – przynajmniej.

Zdrowie

W Wilnie Helena pracowała w administracji wodociągów, a później miała swój sklep spożywczy, prowadziła własną działalność gospodarczą. Po przyjeździe do Polski przez trzy lata nie pracowała. Po tym okresie wróciła do dawnego zajęcia – zaczęła prowadzić sklepik z kosmetykami

Ojczyzna i Alveo

i ze srebrem. Przez cztery lata zajmowała się tym biznesem, ale jak sama przyznaje, nie dawalo jej to satysfakcji, czuła się przygnębiona. Nie widziała perspektyw rozwoju. Wtedy właśnie spotkała na swojej drodze Akunę. Był rok 2004. – Przyjechała do mnie znajoma, Henryka Demiańczuk z dostawą do sklepu. Powiedziała mi o Alveo. Wiedziała, że mam kłopoty ze zdrowiem, że przeszłam dwie operacje z powodu raka narządów kobiecych. Bolała mnie też wątroba. Od razu mnie to zainteresowało i zaczęłam pić preparat – wspomina. Pierwsze efekty pojawiły się bardzo szybko. Już po dwóch miesiącach poczuła przypływ energii, przestał jej doskwierać ból wątroby, przestała jej dokuczać zgaga, która była silna do tego stopnia, że Helena nie mogła jeść potraw smażonych, pieczonych. Cokolwiek zjadła, musiała zażywać leki na zgagę. – Po trzech miesiącach zjadłam obiad i nie pojawiło się to fatalne pieczenie w przetyku. To było fantastyczne uczucie. Do dziś jem wszystko – mówi z zadowoleniem. Ale to jeszcze nie koniec zmian zdrowotnych – badania wykazały, że wchłonął jej się niewielki guzek, a wyniki badania krwi poprawiły się na tyle, że nie odbiegają od normy.

Satysfakcja

Helena przyznaje, że nie zaczęła współpracy z Akuną z myślą o biznesie. To wyszło naturalnie. Kiedy

przekonała się, że Alveo jej pomogło, pomyślała, że może też pomóc innym. Poleciała więc preparat kilku koleżankom, które również cierpiały na różne choroby. – Tak się zaczęło. Wkrótce ze zdziwieniem zauważałam, że zaczynam zarabiać pieniądze – wspomina. Zamknęła niedochodowy sklep i zajęła się tylko pracą w Akunie. Osiągnęła już pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej i od 2006 r. zaczęła wprowadzać preparat na rynek litewski, choć jej rodzina z Wilna pije Alveo już od 2005 r. – Zobaczyłam, że Akuna jest dla mnie szansą, by połączyć miłość do Polski z tęsknotą za Wilnem i za rodziną – wyznaje. Helena twierdzi, że Litwini są bardzo otwarci na informacje dotyczące zdrowia i preparatów ziołowych – z ziołami mają styczność praktycznie od dziecka. – W każdym domu są zioła i ludzie chętnie leczą się, wykorzystując preparaty ziołowe – dodaje. Mają też za sobą doświadczenia z marketingiem sieciowym, więc nie obawiają się współpracy z firmą MLM. Alveo jest dla nich wręcz idealnym preparatem. Poza tym w biznesie są uczciwi, pracownicy i postępują zgodnie z zasadami, jakie wyznacza firma. Tam na Litwie pracuje się tylko w systemie. Może buduje się biznes trochę dłużej, ale za to bywa, że jest bardziej stabilny. I przede wszystkim dużo młodych ludzi zaczyna pracę w Akunie.

– Dopiero zaczynamy, jest nas na Litwie niewiele, ale mamy duży potencjał – mówi.

Dwie miłości

Helena od czasu współpracy z Akuną bardzo się zmieniła. Sama przyznaje, że trudno było jej pozbiierać się po trzech latach rozczarowania Polską. Była przygaszona, nie czuła też satysfakcji z tego, co robi. Dzięki Akunie znowu zaczęła żyć pełną parą, działać, poczuła wewnętrzną siłę i zaczęła więcej się uśmiechać. – Teraz jestem nareszcie spełniona. Odzyskałam wiarę w to, że ja też potrafię coś zrobić. Jadąc do Polski, czuję się u siebie, ale będąc na Litwie, również jestem u siebie – mówi z przekonaniem. Podróże zawodowe łączy ze spotkaniami towarzyskimi. Dzięki pracy w Akunie na Litwie ma okazję odwiedzić swoich przyjaciół w Wilnie. Każdy miesiąc dzieli na połowę – między Polskę a Litwę, po dwa tygodnie dla każdego kraju. – Wcale nie odczuwam zmęczenia – zapewnia Helena. – Żyję tymi wyjazdami, to mnie pociąga i rozwija. Czuję się dowartościowana. Wspomina tę stagnację z czasów pracy w sklepie. Brakowało stabilizacji finansowej, bo raz bywało lepiej raz gorzej. Teraz widzi, że wcale się wtedy nie rozwijała. W Akunie spotkała ludzi, od których dużo się uczy, którzy ją wspierają, jak np.

Małgorzata i Paweł Boreccy. A przede wszystkim łączy ich wspólny cel.

– Tego nie było w biznesie klasycznym, każdy pilnował swojego interesu – dodaje.

W Akunie poznała dużo ludzi, którzy zajmują się medycyną niekonwencjonalną. To jej nowa pasja.

Helena przyznaje, że największą satysfakcję dają jej informacje docierające od ludzi o tym, że zmienili swój tryb życia na zdrowy, że Alveo im pomogło.

– To daje mi największą frajdę i umacnia w przekonaniu, że wybrałam dobrą drogę – dodaje.

Dzięki Akunie odzyskała spokój i wiarę w siebie. Jeszcze nie czuje się kobietą biznesu, ale wie, że może to osiągnąć. Bo każdy produkt, który wchodzi na Litwę, w krótkim czasie trafia też do innych krajów nadbałtyckich – Estonii i Łotwy. Już teraz ludzie pytają ją, kiedy Akuna trafi do Łotwy i Estonii, bo chcą budować stabilny biznes oparty o kraje nadbałtyckie. Helena nie boi się pracy, bo jej zdaniem to właśnie praca jest gwarancją sukcesu w Akunie. Uczy się na swoich błędach, bo dobry lider to nie taki, który postępuje bezbłędnie, ale taki, który wyciąga wnioski z pomyłek. Marzy jej się dom na obrzeżach Wilna, no i podróż dookoła świata.

■ Beata Nowacka

fot. Katarzyna Piotrowska

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.

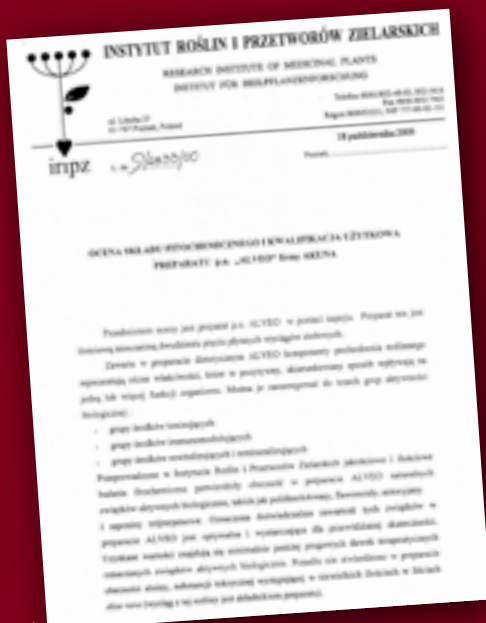
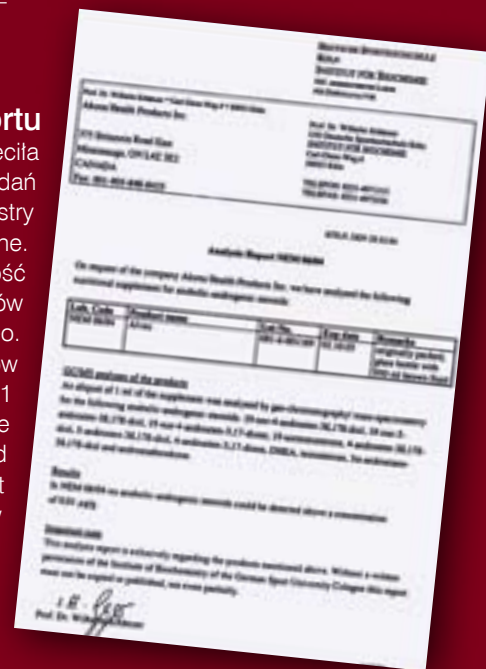


Ecomed 2000

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 Inc. 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

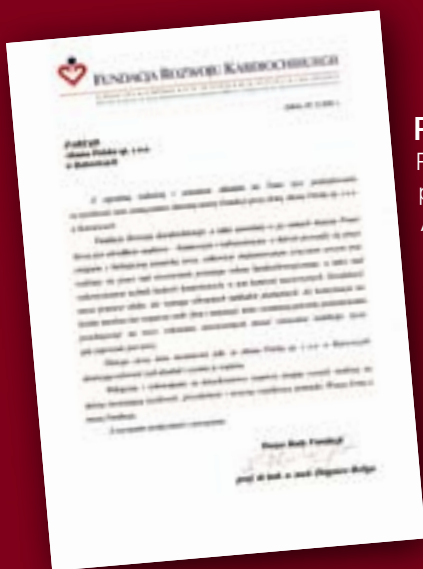
Według wyników badań nad Alveo, przeprowadzonych przez poznański Instytut Roślin i Przetworów Zielarskich, preparat wspomaga proces metabolizmu, wzmacnia układ odpornościowy i jest nietoksyczny. Naukowcy z instytutu doszli też do wniosku, że komponenty występujące w preparacie Alveo spełniają założenia 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 Sp. z o.o. – 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 Religia złożył na ręce prezesa Akuny Tomasza Kwolka podziękowanie za życzliwość oraz cenną pomoc.

Akuna jest Partnerem Programu Budowy POLSKIEGO SZTUCZNEGO SERCA od 4,5 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. Religia, 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 szczególności 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.



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

Przeprowadziliśmy modyfikację centrali telefonicznej. Dzięki zmianie możemy przyjmować większą liczbę połączeń.

Jedynym numerem telefonu jest:

032 608 55 32

Jeśli chcesz wysłać fax, wybierz numer wewnętrzny 73. Pozostałe połączenia będą przelączone 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

Asystentka redaktora naczelnego: Anna Waloszewska

Opracowanie graficzne: Maciej Wieczorek

Rysunki: Fotosystem

Zespół redakcyjny: Kamila Król, Beata Maj, Katarzyna Mazur,

Grażyna Michalik, Tomasz Mielewczyk, Beata Nowacka,

Andrzej Przybysz, Zofia Rymaszewicz, Ernest Sobieraj, Wanda Sowińska

Współpracownicy: Barbara Matoga, Artur Sobolewski, Lucyna Jagoda,

Anna Wójcicka, Hanna Żurawska

Tłumaczenie z języka angielskiego: Hanna Żurawska

Korekta: Nina Nowakowska

Makijaże i stylizacja: Karolina Siwiec

Zdjęcia: Anna Kaczmarz, BDH/Katarzyna Piotrowska,

Bartłomiej Osiński, Adam Słowikowski, Paweł Traczyk,

Marek Ulatowski / Fpress

Nakład 20 tys. egzemplarzy

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 logistyki – zamówień

Wioletta Stojek
faktury towarowe – wysyłka, potwierdzanie zamówień
e-mail: wiola@akuna.pl

Aleksandra Komarida
przyjmowanie, realizacja, potwierdzanie zamówień, reklamacje przesyłek
e-mail: zamowienia@akuna.pl
tel. 0 694 475 677

Krzysztof Dudek
przyjmowanie, realizacja, potwierdzanie zamówień, reklamacje przesyłek, reklamacje Alveo
e-mail: zamowienia@akuna.pl
tel. 0 694 475 677

Anna Zegarek
obsługa klientów w biurze, sprawdzanie wpływów środków finansowych na zamówienia biurowe, realizacja zamówień
e-mail: rozliczenia@akuna.pl
tel. 0 602 129 529

Dariusz Napieraj
wydawanie towaru w biurze, realizacja wysyłki
tel. 032/ 608 55 32

Maciej Bochenek
magazyn, wydawanie towaru w biurze, realizacja wysyłki
tel. 032/ 608 55 32

Rafał Szafraniec
wydawanie towaru w biurze, realizacja wysyłki

Paweł Kalinowski
reklamacje towaru, zadania związane z Akuna Shop
e-mail: reklamacje@akuna.pl
tel. 032/ 608 55 32

Dział księgowy

Marcin Maciąg
główny księgowy
Anna Janulewicz
specjalista ds. kadr i płac

Dział finansowy

Magda Tabor
wypłata premii prowizyjnych, informacje o ich wysokości
e-mail: finance@akuna.pl
tel. 0 694 475 678
Agnieszka Kofton
umowy prowizyjne (rejestracja), wypłata premii prowizyjnych, udzielanie informacji
e-mail: provizje@akuna.pl
tel. 602 129 629

Dział administracyjny

Marlena Wojtas
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

Joanna Słodkowska
obsługa Klienta w biurze, realizowanie zamówień, przyjmowanie zamówień na wizytówki
e-mail: zamowienia.biuro@akuna.pl
tel. 664 135 302

Ewelina Kończyk
obsługa Klienta w biurze, realizowanie zamówień
e-mail: zamowienia.biuro@akuna.pl
tel. 664 135 302

Katarzyna Balicka
rejestracja poczty przychodzącej i wychodzącej, pierwszy kontakt telefoniczny – centrala
e-mail: katarzyna.balicka@akuna.pl

Oficjalna strona internetowa: www.akuna.pl

Zapraszamy do korzystania z naszego forum internetowego pod adresem: forum.akuna.pl

Akuna w Niemczech i we Włoszech

Akuna Deutschland GmbH
Zweigniederlassung Österreich
Wien

Korrespondenz an:
Akuna Deutschland GmbH
Bruno-Taut-Str. 8
12524 Berlin

Unsere Telefonnummer:

+43 1 513 30 62

Faxnummer:

+43 1 513 30 79

E-mail Adressen:

e-mail: osterreich@akuna.net

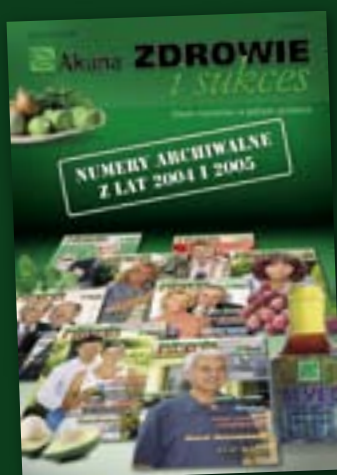
Akuna Italia S.r.l.
Viale Varese n. 12
22070 Binago (CO)
ITALIA

Tel./fax: +39.031.941382

Indirizzi email:
italia@akuna.net

Kwartalnik Akuna „Zdrowie i Sukces” towarzyszy nam już od 2004 r. Do tej pory ukazało się 14 numerów! Na łamach każdego z nich publikujemy artykuły związane ze zdrowiem, wywiady z lekarzami, rehabilitantami, zamieszczamy historie ludzi, którzy dzięki Akunie zyskali zdrowie i niezależność finansową – odmienili swoje życie. Mówimy też o promocjach, nowych wydarzeniach z życia firmy, a nasi specjaliści z zakresu multi-level-marketingu dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem.

 **Akuna**
ZDROWIE
i sukces



Przygotowaliśmy dla Państwa wydanie numerów archiwalnych z lat 2004 i 2005. Tych osiem numerów zostało wydrukowanych w jednym grzbiecie, tak by można było praktyczniej i wygodniej z nich korzystać.

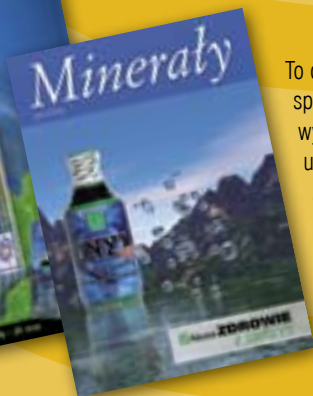


Zdrowy Biznes – wszystko, co warto wiedzieć, aby rozpocząć efektywną współpracę z Akuną. Magazyn dla osób, które chcą traktować pracę w naszej firmie jako zawód.



Akuna[®]

WYDAWNICTWA



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. 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! Dodatek do czwartego Wydania Specjalnego „Mineraly” wzbogaci naszą wiedzę o roli minerałów w naszym organizmie.

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.

