



Akuna®

ZDROWY BIZNES

nr 3 czerwiec 2009
ISSN 1896-3331
Cena 19,90 zł



W NUMERZE



foto: Katarzyna Piotrowska

6 Żeby być zdrowym i bogatym
wywiad z Rene Lelkiem, CEO (Prezesem) Akuna International Inc.

22 Inwestujmy w to, na czym się znamy
rozmowa z Robertem Kroolem, ekspertem w dziedzinie przywództwa i zarządzania sprzedażą



foto: Katarzyna Piotrowska

10 Wychodzimy naprzeciw potrzebom
wywiad z Tomaszem Kwolkiem, Prezesem Akuna Polska



foto: Katarzyna Piotrowska

14 MLM – dochodowy biznes
wywiad z Edwardem Ludbrookiem, strategiem network marketingu



foto: Marcin Samborski / Fpress

46 Unia ci pomoże
pieniądze na biznes



© Alterraiter - Fotolia.com

52 Będziemy stawiać wiatraki
rozmowa z Marcinem Maciągiem, Country Managerem Akuna Polska



foto: Marcin Samborski / Fpress

102 Zielone listki i błękitne krople wody o ekologii mówią pracownicy firmy Akuna Polska: Adrian Palka, specjalista ds. marketingu, Joanna Stodkowska, koordynator ds. marketingu i Matylda Cerek, Dyrektor ds. marketingu i Dyrektor ds. administracji



fot. Marcin Samborski / Fpress

104 Studenci obserwują i nagradzają reportaż z wręczenia nagrody MediaTory



fot. Anna Kaczmarsz

Szanowni Państwo



Oto przed Państwem trzecie wydanie „Zdrowego Biznesu”, czasopisma, które jest poświęcone zagadnieniom pracy, współpracy i wszystkiemu, co łączy się z aktywnością zawodową osób związanych z Akuną. To wydanie szczególne, ponieważ zawiera dodatek „Twoja firma z Akuną”, w którym prezentujemy wywiady, rozmowy ze specjalistami z zewnątrz, jak również z naszymi menedżerami. Tym samym

przedstawiamy Państwu nasz zespół, który ciągle się rozrasta. Przybywa nam nowych członków, dołączają do nas nowe osoby, pracy jest tyle, że musimy się nią dzielić. I jest to dobra wiadomość! W dobie kryzysu, kiedy większość firm ogranicza zatrudnienie, my tworzymy wciąż nowe miejsca pracy. Mamy do zaproponowania nowy program motywacyjny, który przedstawiają nasi pracownicy. To jest szczególnie czas dla Akuny, jubileusz dziesięciolecia firmy na świecie. Jesteśmy bogatsi o nowe doświadczenia i to, co najlepsze dopiero przed nami, ponieważ ciągle udoskonalamy, wzbogacamy, podnosimy poziom usług. Akuna ma swoją markę, jest rozpoznawalna na rynku, nie tylko poprzez swoje produkty, które wspomagają zdrowy styl życia, ale też poprzez jakość współpracy, uczciwość w działaniu, partnerskie relacje. Zawsze hołdujemy zasadzie „Wygrany – Wygrany”.

W tym wydaniu naszego pisma wiele osób dzieli się swoimi przemyśleniami na temat, jak ważne jest zdrowie, kiedy najlepiej zacząć swoją współpracę z Akuną i jak to zrobić. Mówią też o tym, jak przełamać wewnętrzny kryzys. Kryzys... Słowo to jest dziś bardzo popularne, dla wielu jest synonimem porażki. Ale są też ci, którzy uważają, że kryzys to szansa. Szansa na to, by zmienić coś w swoim życiu. Mówi o tym w wywiadzie Robert Krool, znany autor książek, jak również trener-coacher, ekspert w dziedzinie przywództwa i zarządzania sprzedażą. Tłumaczy, że kryzys to okazja, żeby stawać się coraz lepszym.

Chcielibyśmy, by to czasopismo, jak również współpraca z Akuną zmotywowały Państwa – naszych czytelników, żebyście byli najlepszą wersją siebie, żebyście – mimo kryzysu – w każdych warunkach mogli mieć spełnione życie. I byście pamiętali, że szczęśliwe życie to nie tylko praca. Przecież Akuna wyznaje tę zasadę, jest firmą, która promuje zdrowy styl życia, tym samym uczy, jak zachować zdrowe proporcje między pracą, rodziną, dbaniem o siebie i wszelkimi przyjemnościami życia.

Tomasz Kwolek
Prezes Akuna Polska



Nasza okładka
Rene Lelek, CEO (Prezes) Akuna International Inc.
fot. Katarzyna Piotrowska



34 Zdrowie się opłaca
raport

36 Wellness –
równowaga ciała
i umysłu
raport



38 Motywacja
podstawą działania
rozmowa z Ewą
Wróbel, ekonomistką
i psychologiem



58 Pięć czeków na początek
rozmowa z Anetą Gawrońską, Kierownikiem Biura Akuna Polska



3 Słowo wstępne

6 Żeby być zdrowym i bogatym
wywiad z Rene Lelkiem, CEO (Prezesem) Akuna International Inc.

10 Wychodzimy naprzeciw potrzebom
wywiad z Tomaszem Kwolkim, Prezesem Akuna Polska

14 MLM – dochodowy biznes
wywiad z Edwardem Ludbrookiem,
strategiem network marketingu

18 Kryzys też może być szansą
raport

22 Inwestujmy w to, na czym się znamy
rozmowa z Robertem Kroolem, ekspertem w dziedzinie
przywództwa i zarządzania sprzedażą

30 Jak przełamać wewnętrzny kryzys?
Uwier w siebie
mówi Mirosław Horodecki, Vicepresident
Zdyscyplinuj sam siebie
mówi Anna Jarecka, Dyrektor Sieci Krajowej
Rozwiń skrzydła
mówi Małgorzata Charaszkiwicz,
Dyrektor Sieci Międzynarodowej

34 Zdrowie się opłaca
raport

36 Wellness – równowaga ciała i umysłu
raport

38 Motywacja podstawą działania
rozmowa z Ewą Wróbel, ekonomistką i psychologiem

42 Każdy ma swoje tempo pracy
wywiady z Dorotą Stasicą, Vicepresidentem, Andrzejem
Konopczyńskim, Dyrektorem Sieci Krajowej i Alicją Olma,
Dyrektorem Sieci Krajowej

46 Unia ci pomoże – pieniądze na biznes

50 Bez oparcia o szyld
mówi Sylwia Ścieska, Lider

52 Będziemy stawiać wiatraki
rozmowa z Marcinem Maciągiem, Country Managerem Akuna
Polska

54 Jak podjąłem decyzję o współpracy z Akuną?
mówią: Helena Czerniakowska, Dyrektor Sieci Regionalnej,
Roman Dudziński, Dyrektor Sieci Międzynarodowej
i Małgorzata Szafraniec, Dyrektor Sieci Regionalnej

58 Pięć czeków na początek
rozmowa z Anetą Gawrońską, Kierownikiem Biura Akuna Polska

60 Akuna to przeznaczenie
rozmowa ze Sławomirem Kuną,
Dyrektorem Sieci Regionalnej, Junior Builderem

62 Punkty za aktywność
rozmowa z Matyldą Cerek, Dyrektorem ds. marketingu
i Dyrektorem ds. administracji Akuna Polska

64 Atrakcje na wyciągnięcie ręki
rozmowa z Teresą Lenartowicz, Dyrektorem Sieci Regionalnej,
Senior Builderem

66 Trzeba budować ludzi
rozmowa z Hanną Pietroniec, Dyrektorem Sieci Krajowej,
Power Builderem

68 Akuna Adventure Day
reportaż o wyprawie outdoorowej Akuny

72 W egzotyczny świat z przyjaciółmi
rozmowa z Markiem Wawrzeńczykiem, Vicepresidentem

74 Wyprawy, które uskrzydłają
rozmowa z Józefem Palejczykiem, Vicepresidentem

76 Motywacja dla najlepszych
rozmowa z Bogusławem Dudzikim,
Wiceprezesem Akuna Polska

78 Najważniejsza jest etyka
rozmowa z Januszem Gabryńskim,
Vicepresidentem, Ekspertem Rady VIP

82 Jak to jest, mieć pieniądze?
Jak zarobić i nie zwariować?
mówi Jan Brykczyński, Vicepresident, Ekspert Rady VIP
Miłość od pierwszego wejrzenia
mówi Anna Łosik, Dyrektor Sieci Międzynarodowej
Lubię mieć pieniądze, bo nie lubię się martwić
mówi Bogdan Grochowski, Dyrektor Sieci Regionalnej

86 Po życzenia do św. Mikołaja
o wyprawie Akuny do Finlandii opowiadają: Leokadia
Gabryńska Vicepresident, Ekspert Rady VIP, Julian
Kowalski, Vicepresident, Ewa Juszczyk, Dyrektor Sieci
Krajowej i Jan Szyncewski, Dyrektor Sieci Krajowej

90 Rodzaje partnerstwa,
czyli jak się wspieramy w pracy
Biznes ludzi wolnych
mówi Paweł Borecki, Vicepresident, Ekspert Rady VIP
Firma wyjątkowa
mówią Katarzyna Dziura, Dyrektor Sieci Międzynarodowej
i Marek Dziura, Dyrektor Sieci Regionalnej
Ucz się, pracuj i ucz innych
mówi Ryszard Eichler, Dyrektor Sieci Krajowej

94 W grupie zawsze taniej
nasi partnerzy

98 Trabant tylko dla bogaczy
o Promocji Auto mówią: Grzegorz Kamiński, Vicepresident
i Elżbieta Jędrzejczyk, Vicepresident, Ekspert Rady VIP

102 Zielone listki i błękitne krople wody
o ekologii mówią pracownicy firmy Akuna Polska: Adrian
Palka, specjalista ds. marketingu, Joanna Słodkowska,
koordynator ds. marketingu i Matylda Cerek, Dyrektor
ds. marketingu i Dyrektor ds. administracji

104 Studenci obserwują i nagradzają
reportaż z wręczenia nagrody MediaTory

106 Biuro
aktualne numery telefonów i adresy mailowe



76 Motywacja dla
najlepszych
rozmowa z Bogusławem
Dudzikim,
Wiceprezesem Akuna
Polska

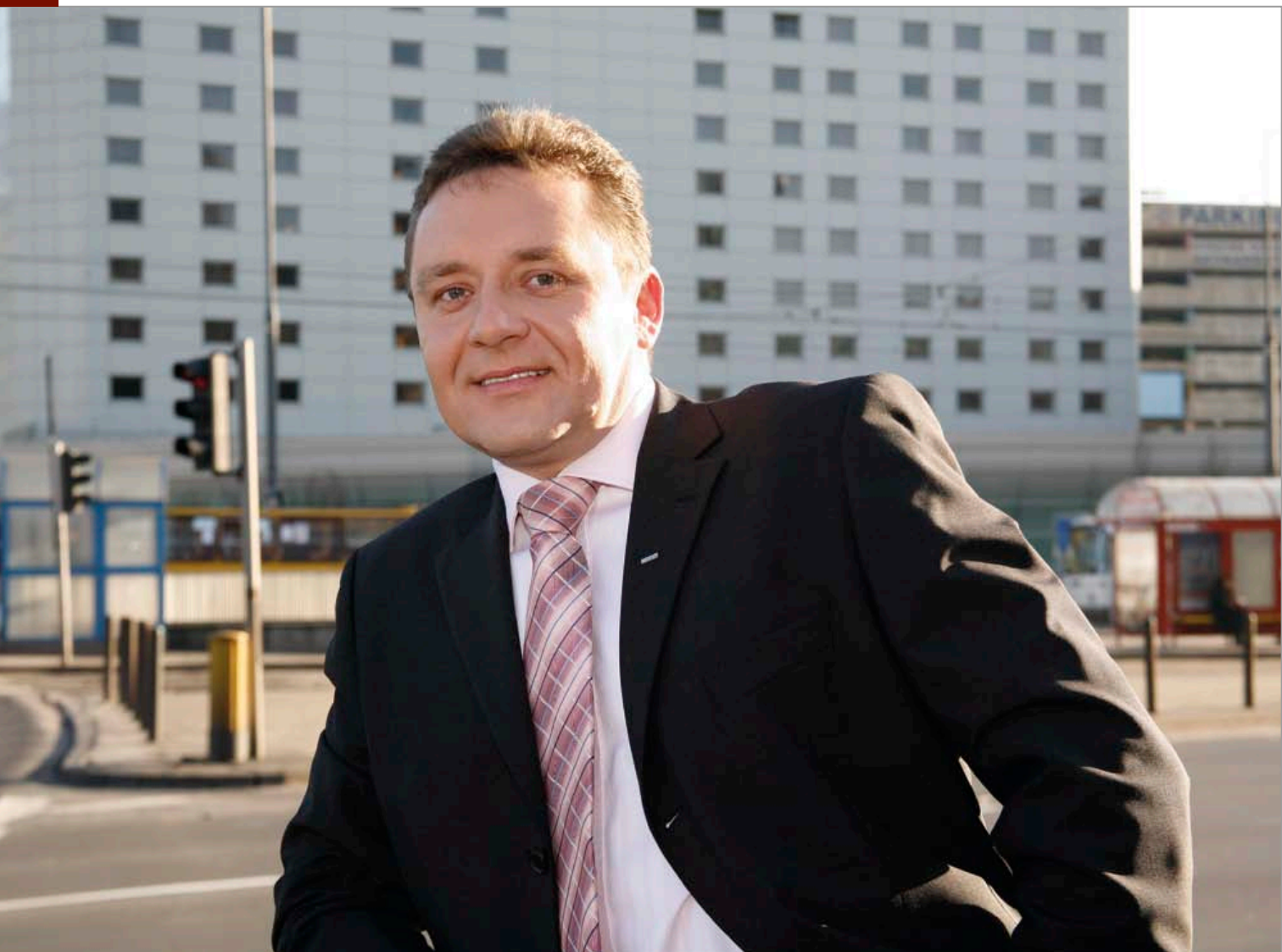


78 Najważniejsza jest
etyka
rozmowa z Januszem
Gabryńskim,
Vicepresidentem,
Ekspertem Rady VIP



62 Punkty za
aktywność
rozmowa z Matyldą
Cerek, Dyrektorem
ds. marketingu
i Dyrektorem ds.
administracji w firmie
Akuna Polska

68 Akuna Adventure
Day
reportaż o wyprawie
outdoorowej Akuny



Żeby być zdrowym i bogatym

Akuna właśnie obchodzi jubileusz swojego istnienia na świecie. Pora więc podsumować jej działalność. O tym, czego mogą oczekiwać ludzie, którzy zwiążą się z firmą, jak mogą osiągnąć sukces, jakie plany ma Akuna oraz jakie są potrzeby, oczekiwania i marzenia ludzi w różnych częściach świata, związanych z tą firmą, mówi Rene Lelek, CEO (Prezes) Akuna International Inc.

Akuna jest już od przeszło dziesięciu lat na rynku międzynarodowym. Czy rozwój firmy sprostał Pana oczekiwaniom, a może je przerósł?

Każda firma przechodzi przez wiele etapów rozwoju. Nie oczekiwałem, że po miesiącu od wejścia na rynek Akuna będzie osiągała jakieś rewelacyjne wyniki. Wiedziałem za to, że wszystko przyjdzie z czasem, że cele i założenia będą nas mobilizowały do nieustannego rozwoju. I tak się stało. Są kraje, w których Akuna działa tak dobrze, że wyniki przerosły moje oczekiwania. Jestem zwolennikiem opinii, że nie ma małych ludzi, są tylko małe cele. Nasze cele są wzniesłe i dla wszystkich działających w Akunie stanowią wielkie wyzwanie. Chcemy być światowym graczem i chcemy mieć czynny udział w tworzeniu rynku. Mamy w tym zakresie jeszcze wielkie rezerwy.

Jak powstała firma Akuna? Wszyscy obserwujemy jej rozwój, ale wiele osób jest ciekawych jej początków.

Pokrótkie można powiedzieć, że właściwi ludzie spotkali się we właściwym czasie i podjęli odpowiednie decyzje. Najważniejsze jest jednak to, że zaczęli je konsekwentnie realizować. Muszę stwierdzić, że to wszystko nie było takie proste, składało się z wielu czynników. Potrzebny był też łut szczęścia. My wyszliśmy naprzeciw temu szczęściu, w dodatku mieliśmy szczęście do ludzi, którzy się w to wszystko zaangażowali.

Często oglądamy wykresy na temat rozwoju firm. Na jakim etapie rozwoju jest teraz Akuna?

To bardzo dobre pytanie. Akuna działa na rynku od dziesięciu lat i wiele mamy już za sobą. Przeszliśmy już narodziny, okres dzieciństwa i adolescencji. Jesteśmy w fazie rozwoju i trzeba to sobie uświadomić. Bo właśnie teraz następuje ta najważniejsza faza rozwoju firmy i trzeba tę szansę maksymalnie wykorzystać.

Czyli faza najbardziej dynamicznego wzrostu dopiero nastąpi?

Tak. Działania Akuny na polu międzynarodowym są dopiero w początkowym okresie rozwoju i faza dynamicznego rozwoju dopiero nas czeka.

Jest wiele firm pracujących w systemie MLM, które rozkwitają jak gwiazdy, jednak równie szybko gasną. Z Akuną jest inaczej. Dlaczego?

To wynika z samego założenia. Akuna w taki sposób była stworzona i taki cel postawiła

przed sobą, by być firmą, która daje ludziom możliwość szerzenia zdrowego stylu życia, w której aktywni ludzie mogą realizować swoje cele przez wiele lat. To bardzo uczciwa forma. Firmy, takie jak Akuna, które mają unikatowe produkty, porządny plan marketingowy i wartościowych ludzi, po prostu nie mogą zaniknąć. Nigdy nie chodziło nam o maksymalny zysk, ale zawsze o dystrybutora, klienta, o trwałe partnerstwo. O swoich „wiernych” nigdy nie zapomnimy i zawsze ich będziemy wspierać. Można powiedzieć, że biznes z Akuną to proces, który nieustannie się rozwija. Trzeba się do tego dostosować, a to daje gwarancję osiągnięcia sukcesu.

Czy misją Akuny jest również budowanie świadomości na temat zdrowego stylu życia? Dlaczego?

Powiem tak: wiele osób bardziej troszczy się o swój samochód, robi systematyczne przeglądy, niż o swój własny organizm. Pora, by to zmienić.

Czyli wiedza, którą zdobywamy, współpracując z Akuną, może pomóc nam właściwie zatroszczyć się o nasze zdrowie?

Tak, jak już wcześniej wspominałem, główna misja Akuny to zdrowie i dbałość o nie i to nie poprzez słowa, ale konkretne czyny. W tym miejscu muszę zaapelować do naszych aktywnych dystrybutorów: nie zapominajcie, iż szerząc idee zdrowego stylu życia, musicie się odpowiednio zachowywać i postępować.

Jeśli nowa osoba rozpoczyna współpracę z Akuną, czy może liczyć na wsparcie, jeśli tak, to na jakie i od kogo może się go spodziewać?

Rene Lelek

CEO (Prezes) Akuna International Inc. Skończył studia wyższe na Uniwersytecie Technicznym w Ostrawie, pochodzi z czeskiej Karwiny. Żonaty, trójka dzieci. Rodzina jest dla niego bardzo ważna, umożliwia mu pracę, która go satysfakcjonuje. Uważa, że świetnie jest pracować z ludźmi, których lubi. Hobby – sport (golf, tenis), książki, rodzina.

Mamy dobre jakościowo produkty i opracowany system współpracy – trzeba się jednak z nimi zapoznać i nauczyć się z nimi pracować. Każda osoba – nowa czy też współpracująca od dłuższego czasu z Akuną, patrzy na tę kwestię z trochę innego punktu widzenia. Zależy on przede wszystkim od etapu rozwoju w firmie, na jakim się dana osoba znajduje. To, co dla niektórych jest już jasne, dla innych jest zupełnie nowe. Firma wspiera ludzi, chociażby poprzez przygotowywanie i wdrażanie nowych programów i projektów, które mają ich motywować i zachęcać do działania.

Właściwie dla jakich ludzi stworzona jest ta firma?

Akuna jest dla ludzi, którzy potrafią podjąć decyzje, którzy nie boją się zmian i chcą wykorzystać szansę na te zmiany, dla ludzi, którzy potrafią we właściwym czasie zmobilizować się po to, by dopiąć swego. Żyjemy tylko raz, ale jeżeli żyjemy prawidłowo, to i raz wystarczy. Ta firma stworzona jest dla ludzi, którzy tak właśnie myślą.

Czego mogą oczekiwać osoby, które postanowiły na pełen etat związać się z firmą Akuna?



Gospodarze Gali 2009 Tomasz Kwolek i Bogusław Dudzik w towarzystwie znakomitych gości: Zdenki Forst i Rene Leleka



Rene Lelek i dr Jaromir Bertlik na Gali YAD w Warszawie 2008

Na początku: wiele pracy i zaangażowania – ponieważ praca z Akuną to normalny biznes i trzeba mu poświęcić wiele czasu. Ale jeśli ci, którzy chcą osiągnąć sukces, będą solidnie pracowali i robili przez kilka lat to, czego inni nie chcą robić, to za te kilka lat będą zbierali takie owoce swojej pracy i tyle doświadczą, ile innym ludziom nie będzie dane przez całe życie.

Co tak naprawdę oznacza sukces we współczesnym świecie?

Pozwolę sobie odpowiedzieć filozoficznie. Dla każdego sukces oznacza coś innego. Słyszałem jednak tezę, pod którą chętnie się podpiszę: „Życie składa się z małych grosików, a kto umie je zbierać, jest bogaty i szczęśliwy“.

Jakie trzeba mieć cechy charakteru, aby osiągnąć sukces w Akunie?

Uważam, że Akuna nie różni się tutaj od jakiegokolwiek innej firmy. Człowiek, by osiągnąć sukces, musi mieć pewne cechy charakteru. Ważne są takie cechy, jak: pracowitość, cierpliwość, wytrwałość, regularność, zaangażowanie czy etyka. Nie wystarczy tylko chcieć i marzyć, ale trzeba zrobić ten krok, być aktywnym.

Czy ludzie pod wpływem współpracy w Akunie zmieniają się? Jeśli tak, to w jaki sposób?

Ludzie się nie zmieniają, ale rozwijają, a to naturalna kolej rzeczy. Cieszę się, że w Akunie jest coraz więcej takich ludzi, którzy rozwijają swoją osobowość i osiągają sukces. Firma stara się wspierać ten rozwój

i daje możliwości w postaci systemu szkoleń, edukacji i realizacji w praktyce.

Czy Akuna jest firmą, która wspiera przedsiębiorczość? Czy możemy powiedzieć, że osoby, które mają zapał, ale nie mają doświadczenia, mogą zdobyć potrzebne informacje i wsparcie, aby stać się niezależnymi przedsiębiorcami?

Tak, jak najbardziej. Ogólnie firmy z branży marketingu sieciowego oferują te możliwości i wspierają przedsiębiorczość. Akuna nie jest inna i pomaga wprowadzać do praktyki nowości nie tylko z branży MLM, ale również z życia. Odbywa się to poprzez szkolenia, spotkania edukacyjne i to nie tylko dla swoich dystrybutorów i klientów, ale również dla całego społeczeństwa. Spotkania, które

Być zdrowym i bogatym – to marzenie ludzi na całym świecie

organizujemy, oparte są o koncepcje otwartej drogi do informacji. Nie żądamy przyjęcia tylko „naszej” prawdy, wiemy, iż nie posiadamy monopolu na prawdę ani prawa do pouczania ludzi, ale staramy się przekazywać to, co sami przyjęliśmy za najlepsze rozwiązania.

Czy dzięki współpracy z Akuną możemy nadrobić braki w wiedzy na temat przedsiębiorczości i umiejętności stworzenia niezależności finansowej w życiu?

Na pewno tak. Znam dużo osób, które nie były niezależne finansowo, a raczej odwrotnie, znajdowały się w trudnej sytuacji finansowej, a dzięki współpracy z Akuną uzyskały niezależność finansową. Dziś mogą pomóc swym dzieciom zdobyć najlepsze wykształcenie, realizują swe marzenia, mają czas na rodzinę, hobby. Są wolni.

Czy współpraca z Akuną wymaga odpowiedniej postawy? Czy tutaj trzeba pracować etycznie? A co, jeśli ktoś jest nieuczciwy, czy może pomimo to osiągnąć trwały sukces? Jakie są Pana obserwacje w tej kwestii?

Człowiek, który chce osiągnąć sukces w marketingu sieciowym, musi wiedzieć, że jego sukces zależy od relacji partnerskich i stosunków międzyludzkich. Musi wiedzieć, że relacje się buduje, a nie burzy. Nieuczciwość, kłamstwa – przekreślają go w tym społeczeństwie. Prawda jest taka, że zaufanie można łatwo stracić, ale ciężko jest



Rene Lelek i Andrzej Bizoń na bankiecie w hotelu Polonia Palace po Gali YAD 2009

je odzyskać. W przypadku człowieka, który wybrał sobie MLM jako narzędzie i środek zabezpieczenia bytu, moralne i etyczne potknięcia mają dalekosiężne efekty.

Akuna działa nie tylko w Polsce. Ma Pan kontakt z osobami, które współpracują z Akuną w różnych krajach. Proszę powiedzieć, czy jest coś, co tych wszystkich ludzi łączy?

To przede wszystkim przyjęcie idei zdrowego stylu życia i biznesu. Krótko mówiąc: zdrowie i sukces. Chodzi tu o możliwość szerzenia wśród społeczeństwa wartości takich, jak zdrowie, dbałość i odpowiedzialność za nie, jak również możliwość skorzystania z oferty finansowej niezależności. Być zdrowym i bogatym – to marzenie ludzi na całym świecie.

Czy potrzeby, oczekiwania i marzenia ludzi w różnych częściach świata są podobne? Czy ludzie dążą do podobnych celów, a może różnią się bardzo? Jakie są Pana obserwacje?

Sny, marzenia czy też oczekiwania raczej się nie zmieniają, ale ludzie w różnych częściach świata mają różne priorytety. Dla niektórych najważniejsze jest zaspokojenie podstawowych potrzeb, dla innych, to na tyle oczywiste i osiągalne, że nie zaprzętają sobie tym głowy, myśląc o zupełnie innych sprawach. Tak samo istnieją różne sposoby realizacji swoich snów i marzeń. Ważną sprawą jest jednak fakt, iż każdy chciałby być niezależnym – i to jest sygnał i podstawa dla naszego biznesu.

Cała firma dąży do rozwoju i standaryzacji. Jak to wygląda w różnych krajach? Czy biura w poszczególnych krajach pracują na podobnych zasadach? Czy osoba, która jest z Polski, a chce rozpocząć współpracę z biurem w Czechach, we Włoszech lub na Ukrainie, może spodziewać się takich samych zasad działania?

To bardzo ważna sprawa – rok 2008 wiąże się z początkiem prac nad ujednoczeniem zasad, procesów i całego systemu tak, by ludzie wiedzieli, czego mogą oczekiwać współpracując z nami. Chodzi o to, by gdziekolwiek byli, tak samo czuli się bezpieczni i nie byli niczym zaskoczeni. Idziemy we właściwym kierunku i będziemy starali się nieustannie podnosić jakość oferowanych usług. Wiem, że są rynki, gdzie czeka nas jeszcze wiele pracy.

Jakie są plany Akuny na rozwój rynków międzynarodowych w najbliższych latach?

To poważne zadanie. Wszystko przed nami. Uważam, że mamy duże rezerwy.

Naszym najważniejszym celem jest teraz odpowiednia strategia i taktyka w zakresie rozwoju międzynarodowego biznesu. Jesteśmy wprawdzie obecni w kilkunastu krajach, ale prawdziwa ekspansja dopiero nas czeka. Już w tym roku przygotowujemy otwarcie dużego rynku w Rosji. Na tym jednak nie chcemy i nie możemy poprzestać.

Żyjemy w bardzo dynamicznych czasach, dzieci mają bardzo intensywną edukację. Czy uważa Pan, że kończąc szkołę, jesteśmy dobrze przygotowani do bycia przedsiębiorcą? Podróżuje Pan po wielu miejscach, czy przygotowanie młodych ludzi do dorosłego, niezależnego życia finansowego różni się w poszczególnych krajach?

To bardzo trudne pytanie, na które nie można jednoznacznie odpowiedzieć. Dlaczego? A czy można powiedzieć, że dana szkoła dobrze przygotowuje ludzi do życia czy też nie? Odpowiem na to w bardzo uproszczony sposób: w szkole dowiadujemy się, że gdy będziemy się dobrze uczyć, to zdobędziemy dobrą pracę. Nie dowiemy się jednak tego, co zrobić, kiedy tę pracę stracimy. Można mieć świetne wykształcenie, dobrze wykonywać swoje obowiązki, ale pojawiają się czynniki, które będą miały wpływ na to, iż tę pracę się straci – na przykład z powodu kryzysu. Człowiek ma jednak wszystko w swoich rękach. Prócz szkoły sam może zdobywać potrzebne informacje – i krótko mówiąc, mieć bezpośredni wpływ na swoją niezależność i sukces w przedsiębiorczości. W kwestii przygotowania człowieka pod względem niezależnego życia finansowego szkoły mają jeszcze dużo do zrobienia i główną rolę w tym ciągle odgrywa rodzina. Podam przykład – w Ameryce Północnej jest taki zwyczaj, że rodzice rozwijają „biznesowego” ducha już u małych dzieci, organizując dla nich tzw. sprzedaż z ulicy. W praktyce wygląda to następująco: mamusia pomoże dziecku przygotować np. lemoniadę, a dziecko sprzedaje ją przed domem kolegom i rodzinie. Ogólnie jest jasne, iż produkcja jest droższa od zysku (tego, owszem, dziecko nie wie), ale efekt wychowawczo-biznesowy jest duży, ponieważ dziecko od najmłodszych lat jest uczone, że jeżeli czegoś chce, to musi najpierw jakoś na to zasłużyć. To cały proces edukacyjny. Dzięki niemu dziecko poznaje wartość pracy i pieniądza. W dorosłym życiu podziękuje wszystkim, którzy go tego nauczyli, pokazali mu, jak można osiągnąć sukces. A potem wspólnie z nim realizowali tę wizję.

Czy Pan również chciałby komuś podziękować?

Tak, jak najbardziej, wiele razy już to zrobiłem i zamierzam wciąż to robić. Dziękuję Prezansom: Tomaszowi Kwolkowi i Bogusławi Dudzikowi za ich wkład i ogrom pracy, w wyniku której stworzyli na wspólnych fundamentach dobrze funkcjonującą firmę i wspólnie możemy realizować założenia, na jakich powstała Akuna. To piękna rzecz, kiedy koledzy z lat szkolnych zawiązują przyjaźń i ta ich spaja również w życiu dorosłym i jeszcze w biznesie. Dziękuję również Markowi Dudzikowi i wszystkim pracownikom za profesjonalne podejście i dobrze wykonywaną pracę. Dziękuję dystrybutorom i gratuluję im osiągniętych pozycji i chęci osiągnięcia kolejnych. To oni są paliwem tego systemu, żywą wodą – energią Akuny. Dziękuję im za to, że zrobili ten krok i zmienili swoje życie, pragnąc powiększyć wielką Rodzinę Akuny i szerząc idee zdrowego stylu życia i sukcesu. Nie mogę tutaj nie wspomnieć o własnej rodzinie i nie podziękować jej za to, że wspiera mnie w pracy, która mnie satysfakcjonuje i wypełnia moje życie, jak również o swoich partnerach-współzałożycielach Akuny: Zdenko, Michaelu, Ivo, dziękuję wam za to – że jesteście.

Na koniec proszę powiedzieć, czego możemy życzyć partnerom Akuny w Polsce?

Chciałbym życzyć każdemu spełnienia marzeń i celów, a w szczególności Zdrowia i Sukcesu.

■ Rozmawiała Iwona Ciesielska

fot. Katarzyna Piotrowska, archiwum Akuna



Zdenka Forst, Tomasz Kwolek, Rene Lelek na bankiecie po Gali Your Akuna Day 2007



Wychodzimy naprzeciw potrzebom

O planach firmy, Programie Klient, korzyściach wynikających z wprowadzenia programów motywacyjnych oraz roli Akuny nie tylko w Polsce, ale na całym świecie mówi Tomasz Kwolek, Prezes Akuna Polska

Na jakim etapie rozwoju jest teraz Akuna? Co udało nam się zrobić, a co nas jeszcze czeka?

Mamy za sobą pierwsze 10 lat działalności Akuny na świecie. Był to bardzo długi okres próby, zakończony powodzeniem. Niewiele firm, tak jak my, doczeka się swojej 10 rocznicy.

Jeżeli chodzi o Akunę, to nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie czeka nas wiele zmian. Kryzys ekonomiczny, który w tej chwili rządzi światem, pokazał, że musimy szybciej wdrożyć nowe, efektywne narzędzia, co planowaliśmy zrobić dopiero w następnych latach. Proces ten już się rozpoczął. Niektóre narzędzia już wprowadziliśmy, kolejne pojawiają się za kilka, kilkanaście tygodni. Czekają nas również okresy nowych rozwiązań na rynkach europejskich. Chodzi o pozyskanie jak największej rzeszy odbiorców. Akuna wprowadziła w kilku krajach Program Klient, który – jak sama nazwa wskazuje – skierowany jest do naszych klientów. Ma on pomóc im w dotarciu do produktów Akuny. Program ten ma również usprawnić pracę dystrybutorów. Chodzi więc o to, żeby wszystkim ułatwić życie.

Co to oznacza w praktyce?

Chcemy, aby nasi klienci nie musieli jeździć po towar na drugi koniec kraju, tylko mogli bezpośrednio zaopatrywać się w firmie. Z jednej strony ułatwimy pracę dystrybutorom, którzy niejednokrotnie mają swoich klientów na terenie całej Polski i dostarczanie produktów zajmuje im bardzo dużo czasu. Ten system pozwoli także na zwiększenie limitu czasu przeznaczanego na pracę z ludźmi czy prowadzenie zespołu. Nie oznacza to zmniejszenia kontaktu z klientem. Myślę, że ten kontakt będzie po prostu inny – zamiast jeżdżenia z towarem i rozliczania się w gotówce będzie czas na poinformowanie klienta o nowych wydarzeniach w firmie czy chociażby przekazanie mu czasopism. Klientowi również to ułatwi życie, gdyż nie będzie musiał płacić gotówką za towar, a np. kartą płatniczą albo przelewem na konto. Same transakcje dystrybutorzy będą mogli śledzić chociażby w Internecie. Firma przejmie więc część ich obowiązków, a pieniądze finalnie i tak wpłyną na konto osób, które zbudowały strukturę. Co to da? Będziemy mieli pewność, że nasi klienci będą obsługiwani według ustalonych przez nas procedur, co w wielu wypadkach będzie skutkowało skróceniem czasu oczekiwania na towar, gdy dostawca np. wyjedzie na urlop, zachoruje lub nie zdąży zrealizować wszystkich zobowiązań, chociażby przy większej liczbie zamówień.

To rozwiązanie zaczęliśmy wprowadzać mniej więcej rok temu, miało ono setki wariantów roboczych. Mam nadzieję, że czas pokaże, iż będzie ono w najwyższym stopniu zadowalające dla wszystkich.

Wiąże się to oczywiście z zatrudnieniem nowych pracowników, którzy będą musieli pakować i rozsyłać towar do klientów. Jest więc jeszcze kolejny plus wprowadzenia Programu Klient. W czasach, kiedy inne firmy ograniczają zatrudnienie, my planujemy zwiększenie liczby miejsc pracy.

Wiemy, że firma stworzyła nowe, dodatkowe możliwości dla osób, które nie mają swojej działalności gospodarczej. Takie osoby będą mogły rozliczać się z Akuną na umowę zlecenie.

Tak, to kolejny krok firmy w celu stworzenia jak najbardziej dogodnych warunków dla każdego, kto tylko chciałby z nami współpracować. Umowa zlecenie jest najwygodniejszą formą dla osób, które dopiero zaczynają stawiać pierwsze kroki w biznesie i chcą spróbować współpracy z Akuną. Wierzę, że po kilku miesiącach wiele z tych osób założy swoją działalność gospodarczą i w ten sposób zacznie prowadzić swój własny biznes. Moim zdaniem tylko w ten sposób można osiągnąć niezależność finansową.

Czyli będzie to po prostu etap przejściowy, który ułatwi oswojenie się z tym tematem?

Tak, na pewno będzie to etap przejściowy i osobiście chciałbym, aby był on jak najkrótszy. Chciałbym też, aby ludzie mieli świadomość tego, że jeżeli chcą potraktować swój biznes poważnie, to muszą wykazać się nie tylko stuprocentowym doświadczeniem, umiejętnościami, ale przede wszystkim stuprocentowym zaangażowaniem.

Znamy więc najbliższe plany firmy. Proszę powiedzieć, co do tej pory zostało przeprowadzone?

Ci aktywni na pewno to wiedzą, uczestniczą już bowiem w Programie Benefit, zwłaszcza w jego Module Prestige. Program jest niejako uzupełnieniem, a jednocześnie integralną częścią planu marketingowego. Chodzi o to, żeby narzędzia zawarte w programie pomagały menedżerom w osiągnięciu kolejnych pozycji biznesowych z tego planu. Benefity są naprawdę tego warte. Nie mówię tu o benefitach, które przynoszą korzyści finansowe, ale przede wszystkim o tych, które przynoszą możliwość rozwoju osobistego. Chodzi tu o różne szkolenia, warsztaty, dotyczące wielu kierunków, które

mogą się przydać wszystkim przedsiębiorcom, współpracującym z Akuną. Bo każda z tych osób prowadzi swoją firmę, której działalność oparta jest na budowaniu dobrych relacji międzyludzkich. Umiejętność prowadzenia zespołu i tego wszystkiego, co się z tym wiąże jest w tym wypadku bardzo ważna, a przy tym można zdobyć odpowiednie nagrody. Jedynym warunkiem jest osiągnięcie odpowiedniej wielkości sprzedaży.

Czyli jeżeli ktoś nowy przyjdzie do firmy i zapozna się z programami motywacyjnymi, takimi jak Benefit, a zwłaszcza jego Moduł Prestige, to oprócz różnych atrakcyjnych nagród będzie miał szansę zapewnić swojej strukturze stabilny rozwój?

Tak, na pewno. Bo mimo że wiele osób uważa, że biznes MLM znacznie różni się od biznesu tradycyjnego, to wiele rzeczy jest spójnych. A ponieważ do MLM przychodzą często ludzie, którzy nigdy wcześniej nie mieli doświadczenia w zarządzaniu wieloosobowymi zespołami, to chcielibyśmy, żeby mieli możliwość przyswojenia sobie tych umiejętności, aby efektywnie móc współpracować z naszą firmą, gdyż czas pokazał, że w marketingu sieciowym nie ma miejsca dla amatorów. Trzeba działać bardziej profesjonalnie, żeby to przynosiło efekty z korzyścią zarówno dla naszych klientów, współpracowników, jak i dla całej firmy.

A więc osoba, która nigdy nie prowadziła własnej działalności gospodarczej, może pod skrzydłami Akuny, przechodząc kolejne etapy rozwoju, przyswoić sobie te umiejętności i stać się efektywną w biznesie?

Jak najbardziej. Jeżeli taka osoba będzie współpracowała z naszą firmą z pełnym zaangażowaniem, będzie robiła to świadomie, to na pewno tak się właśnie stanie. Znam zresztą wiele przykładów, kiedy właśnie w ten sposób udało się osiągnąć sukces.

Można więc powiedzieć, że Akuna przyczynia się do kreowania przedsiębiorczości?

Oczywiście. Myślę, że Akuna działa tak od początku. Wiele osób właśnie w naszej firmie postawiło pierwsze kroki w biznesie, założyło swoją działalność, poznało zasady rządzące network marketingiem i zaczęło budować swoją własną pozycję.

Dziesięć lat temu działania Akuny były o wiele bardziej pionierskie. W jakim

stopniu Akuna przyczyniła się do zwiększenia dbałości o zdrowie ludzi nie tylko w Polsce, ale na całym świecie?

Nasze działania, treści zawarte w czasopiśmie „Zdrowie i Sukces” i „Wydaniach Specjalnych” docierają do setek tysięcy, a nawet milionów ludzi na całym świecie. Oczywiście nie każdy pod wpływem lektury tych pism dokona natychmiast zmiany swojego trybu życia, odżywiania itd. Jednak ludzi, którzy dokonali takich zmian, jest bardzo wiele i ich grono wciąż się powiększa. Można więc powiedzieć, że firma przyczyniła się do zwiększenia dbałości o zdrowie milionów ludzi na całym świecie.

Akuna to nie tylko produkty, które są bardzo ważne i zdrowe, ale przede wszystkim świadomość i wiedza, które dają możliwość wprowadzenia zmian prowadzących do lepszego życia.

Jednym z przesłań Akuny jest dostarczenie nie tylko jakościowo dobrych produktów swoim klientom, ale również zmiana ich świadomości, dotycząca stylu życia. Firma nie dostarcza na rynek wszystkich składników, niezbędnych do prowadzenia zdrowego stylu życia (sama branża wellness jest bardzo szerokim pojęciem), ale uważam, że zrobiliśmy wiele dobrego dla ludzi. To tak, jak w przypadku producentów sportowych aut – nie wystarczy wypuścić na rynek jakiejś partii samochodów, trzeba powiedzieć ludziom, jak je obsługiwać, co robić, żeby jeździć bezpiecznie. Dobre, ekskluzywnie marki właśnie to robią.

Akuna nie chce być marką, która będzie tylko dostarczała na rynek swoje produkty. Chcemy, żeby te produkty zmieniły świadomość ludzi. Bo tylko kompleksowe działania mogą dać oczekiwane efekty. Minerale i witaminy są bardzo ważne, ale stanowią jeden z elementów, które mogą zapewnić nam zdrowie. Człowiek musi mieć świadomość tego, że powinna iść za tym zmiana

odżywiania, zmiana trybu życia, zwiększenie aktywności fizycznej. Że może warto byłoby rzucić palenie, ograniczyć spożycie alkoholu i innych używek. Że ważne jest, czym posmarowany jest chleb, czym kończy się spożywanie nasyconych tłuszczów. O tym właśnie piszemy w gazetach związanych z wydawnictwem Akuna i redaktorzy tych gazet wykonali ogromną pracę, żeby te wszystkie problemy ludziom przybliżyć i wskazać im właściwą drogę.

Mówi Pan o tym, jak bardzo zmieniła się świadomość zdrowotna osób współpracujących z Akuną. Proszę powiedzieć, jak bardzo zmieniła się Pana własna świadomość, dotycząca zdrowia?

Gdybym miał to wyrazić w procentach, to musiałbym stwierdzić, że moja świadomość zmieniła się nie w stu, ale w tysiącu procentach. Spotykając się z wieloma ludźmi, chociażby z dr. Józefem Kropem, który jest prekursorem medycyny ekologicznej, człowiek otwiera szeroko oczy i zaczyna dostrzegać rzeczy, z których do tej pory w ogóle nie zdawał sobie sprawy. Tak było również ze mną. Pod wpływem tej nowej wiedzy zacząłem żyć w zgodzie z naturą. Dwa i pół roku temu rzuciłem palenie, zacząłem kłaść jeszcze większy nacisk na aktywność fizyczną, wprawdzie nie uprawiam żadnego sportu wyczynowo, ale rekreacyjnie – jak najbardziej. Lubię tenis, golf, żeglarsstwo, rower. W naszym domu zmieniło się podejście do wielu spraw. Nie używamy żadnych środków czystości, które są nieprzyjazne dla środowiska i szkodliwe dla ludzi. Dotyczy to nie tylko proszków do prania, mycia w zmywarce, ale także preparatów do czyszczenia podłóg czy mebli, szamponów, pianek do golenia, a więc dokładnie wszystkiego, czego używamy na co dzień. Uważam bowiem, że trzeba być konsekwentnym. Nie można z jednej strony zdrowo się odżywiać, a z drugiej – używać toksycznych substancji, które szkodzą środowisku, w którym żyjemy. Ta ekologia, dbałość o środowisko to będzie też jeden z kierunków, w którym będzie zmierzała nasza firma.

Minęło dziesięć lat działalności firmy Akuna. Można więc pokusić się o pewne podsumowanie. Proszę powiedzieć, jakie cele Panu udało się zrealizować przy współpracy z firmą?

Wiele moich planów, wizji zostało już zrealizowanych, inne są w fazie realizacji. Ale to ciągle się zmienia. Wiele rzeczy widzę teraz inaczej niż kiedyś. Na samym początku mojej współpracy z Akuną nie zastanawiałem

się, jak będzie wyglądał ten biznes za 10 lat. Zawsze planowałem swoje przedsięwzięcia zawodowe w perspektywie dwóch, trzech najbliższych lat, gdyż świat zmienia się teraz w bardzo szybkim tempie, o wiele szybszym niż kilkadziesiąt czy kilka lat temu. Ale nawet wtedy, kiedy budowano plany pięcioletnie, to często okazywało się, że rzeczywistość te plany wyprzedzała.

Dzisiejszy wizerunek Akuny przynosi mi wiele satysfakcji. Przez te wszystkie lata zmieniało się nie tylko moje życie, ale też życie bardzo wielu ludzi. Z wieloma z nich się spotykam i mogę obserwować te zmiany na przestrzeni lat. Chodzi tu nie tylko o zmiany finansowe, chodzi przede wszystkim o zmianę sposobu myślenia, postrzegania świata, odżywiania, trybu życia. Ci ludzie nie tylko zmieniają się sami, ale przez to, co robią, mają olbrzymi wpływ na zmianę losu wielu innych osób. Ten biznes jest specyficzny, gdyż swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenia można przekazać bardzo wielu nowym osobom. Poza tym świadomość ludzi wciąż się zwiększa, nasi klienci mają często po kilka lat, są bardzo młodzi. Rośnie więc nam generacja, która będzie starała się w swoim życiu eliminować sztuczne substancje, konserwanty, która będzie chciała zdrowo żyć. I o to przecież chodzi w naszej branży. To wielki powód do dumy.

Są też inne powody do dumy. Rozmawiamy we Władysławowie, na zakończenie imprezy outdoorowej, zorganizowanej dla współpracowników firmy. Czy czuje Pan satysfakcję, że ludzie, którzy w niej uczestniczyli, okazali się wspaniali, dla dobra grupy zdążyli przełamać swoje lęki, wykazali się niezwykłą odwagą, uporem w dążeniu do celu i wyjeżdżają stąd z jeszcze większym poczuciem własnej wartości?

Tak, emocje były duże. Bardzo cieszą mnie sytuacje, kiedy przychodzą do mnie ludzie i opowiadają, że przełamali swoje różne lęki tylko dlatego, żeby ich zespół wykonał w całości swoje zadanie. Takie doświadczenia powodują, że ludzie się zmieniają, nabierają takiego komfortu psychicznego, większej pewności siebie. To pomoże im w przyszłości stawić czoło różnym trudnym sytuacjom, zwłaszcza takim, z którymi dotąd się nie zetknęli, pokonać bariery, które dotąd wydawały im się niemożliwe do pokonania, jeszcze bardziej uwierzyć we własne możliwości. W tym biznesie najważniejsza jest właśnie wytrwałość i wiara we własne możliwości. Dzięki takim imprezom, jak ta we Władysławowie, to się zmienia. Te zajęcia

Tomasz Kwolek

ur. 9. 09. 1969 roku w Czeskim Cieszynie w Czechach. Obecnie mieszka w Orłowej (Czechy). Ukończył studia na uniwersytecie w Ostrawie (Technická Univerzita Ostrava) z tytułem magistra inżyniera.

Od marca 2000 r. jest Prezesem firmy Akuna Polska Sp. z o.o.

Zona Halka pracuje jako nauczycielka, dzieci Dominik (16 lat) i Dominika (15 lat). Pasjonuje się golfem, yachtingiem i wyścigami samochodowymi.

mają też pokazać, że warto podejmować różnego rodzaju wyzwania, że warto stawiać czoło różnym lękom i trudnościom chociażby po to, żeby poczuć się silniejszym wewnątrz, bo wtedy łatwiej wyznaczać sobie i realizować nowe, trudniejsze cele.

Czy zgadza się Pan z opinią, że ludzie sukcesu często działają pomimo własnych lęków?

Ja uważam, że podejmowaniu jakiegokolwiek decyzji zawsze towarzyszy większy lub mniejszy lęk. Na początku człowiek odczuwa lęk przed rzeczami, które są dla niego nowe. Potem przyzwyczajają się do tego i nie myśli o lęku. To jest jak ze skokiem ze spadochronem – na początku jest potworny stres, potem nieco mniejszy lęk, a za kolejnym razem pojawia się ogromna satysfakcja. Poziom lęku podnosi się i z czasem przeżycia muszą być jeszcze bardziej ekstremalne, żeby ten lęk się pojawił.

Na wyższych stanowiskach, na których wymagane jest podejmowanie różnych decyzji, zazwyczaj pracują ludzie, którzy potrafią sobie z tym poradzić, nie boją się podejmować ryzyka, wręcz dostarcza im to pewnej dawki adrenaliny. Impreza we Władysławowie miała m.in. pomóc ludziom poradzić sobie z lękiem, podnieść jego poziom i dać satysfakcję z pokonania samego siebie.

Wracając do lęku – Edward Ludbrook, jeden z najlepszych na świecie strategów network marketingu, autor międzynarodowych bestsellerów, światowej rangi znawca, coacher i motywator rynku MLM zapewnia, że my wszyscy, związani z Akuną nie musimy bać się kryzysu ani tym samym troszczyć się o przyszłość firmy, bo nadchodzi wielki boom dla naszej branży. Co to oznacza dla nas?

Wiele osób, zwłaszcza pracujących na etatach, które widzą skutki kryzysu i wiedzą, że być może czeka ich redukcja zatrudnienia albo przeżywają kłopoty swoich własnych firm, być może przyjdą do nas, by właśnie w Akunie zrealizować swoje ambicje zawodowe. Mamy teraz unikatowy punkt w czasie i musimy tę sytuację wykorzystać. Jeżeli teraz podejmiemy odpowiednie działania, to będziemy zbierali tego owoce przez kolejne dziesięciolecia. I to jest nasza wielka szansa.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fol. Katarzyna Piotrowska



Akuna
Leadership Academy



To doskonała okazja do uzyskania:
- aktualnych i rzetelnych informacji,
- fachowej wiedzy wykładowców i ludzi sukcesu,
- profesjonalnych porad,
- inspiracji do dalszego indywidualnego rozwoju.

Spotkajmy się podczas Sesji Białej Akuna Leadership Academy.

W pierwszym dniu wykładów poznaj:

„Reguły Skutecznego Managera”,

natomiast w drugim dniu opanuj:

„Reguły Skutecznego Działania”.

Jeżeli nie udało Ci się spełnić warunków, aby być z nami podczas **Sesji Białej Akuna Leadership Academy,**

nie trać czasu!

Wciąż czekamy na Ciebie!

Spotkajmy się podczas **Sesji Zielonej** już w październiku 2009.

Przygotuj się właściwie do Akuna Leadership Academy.

Zostań jej Absolwentem.

Zacznij już dzisiaj!

To Twoja szansa na zdobycie wiedzy w sposób efektywny i skuteczny.

Kolejne spotkania Akuna Leadership Academy:

21-22 listopada 2009

29-30 maja 2010

Więcej szczegółów znajdziesz na www.akuna.net
 Spotkania Firmowe -> Akuna Leadership Academy
 Masz pytania? Napisz na: adrian.palka@akuna.pl



Dlaczego warto zaangażować się w system MLM?

Na to pytanie powinno się odpowiedzieć przede wszystkim: dla korzyści finansowych. MLM jest biznesem i jako taki powinien przynosić wymierne dochody.

Najważniejszymi słowami są tutaj „biznes” i „dochód”. Jak w każdym biznesie, o czym nie powinno się zapominać, potrzebny jest czas, aby odnieść korzyści oraz inwestycja na początku. Podchodzimy do MLM z takim zaangażowaniem i energią, ponieważ zyski, które można osiągnąć, są ogromne w zestawieniu z kosztami inwestycji w ten biznes, a także dlatego, że każdy może osiągnąć sukces. MLM jest fascynujący także z tego względu, że przynosi dodatkowe korzyści w postaci nabywanych umiejętności, przyjaciół, których zyskujemy oraz sporej dawki zabawy. Jest czymś zupełnie innym od pozostałych biznesów i stanowisk.

**Bazując na swoich
20-letnich doświadczeniach,
mogę z pewnością
stwierdzić, że każdy może
osiągnąć sukces**

Jacy ludzie mogą liczyć na to, że odniosą sukces w MLM?

Bazując na swoich 20-letnich doświadczeniach, mogę z pewnością stwierdzić, że każdy może osiągnąć sukces. Dwie przyczyny, dla których ludzie nie notują pozytywnych doświadczeń, to: pracują w niewłaściwy sposób lub przestają pracować. Ludzie przestają pracować tylko dlatego, że nie wierzą w to, że mogą osiągnąć sukces. Kluczem do nabrania pewności jest umiejętność nabywania umiejętności niezbędnych dla osiągnięcia sukcesu.

W jaki sposób należy się przygotować, aby odnieść sukces w MLM?

Zbudować swoją pewność siebie na bazie nabywanych umiejętności. To jedyna metoda, która zagwarantuje powodzenie w tym biznesie.

Po jakim czasie możemy spodziewać się pierwszych pozytywnych efektów pracy w MLM? Jak długo trwa zbudowanie stabilnej pozycji w systemie?

Możesz zapracować na efekty w ciągu kilku minut po włączeniu się do systemu,

MLM – dochodowy biznes

MLM nie jest sposobem na cudowne wzbogacenie się. Podobnie jak w przypadku każdego innego biznesu należy zainwestować, nabyć umiejętności i stale je doskonalić. Tym, co wyróżnia MLM, jest jednak niski koszt początkowej inwestycji, praca w gronie ludzi, którzy się lubią, stosunkowo krótka droga do sukcesu oraz gwarancja, że korzyści odniesie każdy, kto tego naprawdę chce. Ewentualne wątpliwości dotyczące MLM rozwiewa Edward Ludbrook, autor międzynarodowego bestsellera „100% Sukcesu. Podstawy”, światowej sławy strateg w network marketingu.

ale kluczem do prawdziwego sukcesu nie jest skupianie się na krótkofalowych sukcesach. Kluczem jest szybkie nabywanie umiejętności. Najciekawsze jest to, że aby zdobyć owe umiejętności, trzeba rozmawiać z wieloma potencjalnymi klientami, co z kolei spowoduje, że szybko zaczniemy zarabiać pieniądze. Większości ludzi zbudowanie dużej sieci zajmuje około 12 miesięcy od momentu przyłączenia się do systemu i kolejne 12 miesięcy na umocnienie swojego zespołu, który będzie się rozwijał i zarabiał bez naszego wkładu pracy. Czyli, aby stać się „bogатыm” w rozumieniu większości ludzi, wystarczy poświęcić dwa lata. To niezwykle w biznesie i dlatego tak wielu ludzi angażuje się z pasją we współpracę z Akuną i włącza się w system MLM.

Jaki wpływ na pracę w MLM ma lub będzie miał światowy kryzys?

Światowy kryzys (zwany GFC – Global Financial Crisis) nie wpłynął jeszcze na MLM. Największy wpływ może mieć od teraz przez następne pięć lat. Bezrobocie oraz trudna sytuacja finansowa gospodarstw domowych sprawi, że ludzie zaczną szukać nowych źródeł zarobkowania. Dla nas to fantastyczne! ▶

Model Greinera

Model rozwoju firmy, którego twórcą jest L. Greiner (amerykański profesor zarządzania i organizacji), dość dobrze opisuje zjawiska i procesy zachodzące w firmach na różnych etapach ich rozwoju. Wyróżnia on pięć etapów rozwoju firmy i pięć kryzysów towarzyszących przechodzeniu z jednego etapu do drugiego.

- Etap rozwoju przez kreatywność. Nowo tworzone przedsiębiorstwo jest jeszcze małe, postacią centralną jest założyciel i jego styl pracy, energia. Struktura firmy jest nieformalna, przedsiębiorstwo reaguje na potrzeby rynku błyskawicznie; pracownicy są indywidualistami, są kreatywni, przedsiębiorczy, wysoko identyfikują się z firmą; podział zadań i odpowiedzialności jest niejasny – wszyscy robią wszystko. Kryzys rozwojowy, jaki napotka firma, to kryzys przywództwa – nadmierne przeciążenie szefa, potrzeba profesjonalizacji zarządzania, rozwijania określonych zadań i celów.
- Etap rozwoju przez wytyczne. Firma jest dość duża zarówno pod względem obrotów, jak i ilości pracowników zatrudnionych w niej. Konieczne staje się skoordynowanie działań całej firmy w jednym kierunku. Pociąga to za sobą częściową centralizację, pojawia się funkcjonalna struktura organizacyjna, powstają systemy, np. budżetowania, systemy wynagrodzeń; styl kierowania jest w dużej mierze autokratyczny i dyrektywny. Kryzys na drodze dalszego rozwoju to kryzys autonomii, wiążący się ze spadkiem identyfikacji ludzi z firmą, motywacji, kreatywności.
- Etap rozwoju przez delegowanie uprawnień jest lekarstwem na kryzys autonomii po drugim etapie. Firma idzie w kierunku decentralizacji. Menedżerowie liniowi dostają uprawnienia dotychczas zarezerwowane dla właścicieli. Zwiększa się elastyczność firmy w reagowaniu na potrzeby klienta. Zarządzanie firmą staje się zespołowe. Delegowanie uprawnień prowadzi jednak do kryzysu kontroli, polegającego na wymykaniu się firmy spod kierownictwa Zarządu.
- Etap rozwoju przez koordynację, czyli poprzez tworzenie modeli i systemów regulujących zachowania pracowników na każdym ze szczebli. Firma zmierza na nowo w kierunku centralizacji, ale centralizacji systemów przy zachowaniu autonomii z poprzedniego etapu. Firma przejmuje inne przedsiębiorstwa, tworzy holding. Myśli o wprowadzeniu ISO, pojawiają się niezależne Strategiczne Jednostki Biznesu (SJB). Zarządzanie systemami prowadzić jednak może do nadmiernej biurokratyzacji działania firmy i kryzys biurokracji jest kolejnym kryzysem na drodze rozwoju firmy.
- Etap rozwoju przez współpracę, czyli stworzenie kultury pracy zespołowej, uproszczenia struktury organizacyjnej, usprawnienia przepływu informacji, ze szczególnym naciskiem na poziomy przepływ informacji.

Edward Ludbrook

jest uznanym na świecie liderem sprzedaży bezpośredniej MLM. Jego książki poświęcone temu zagadnieniu sprzedały się w ponad dwóch milionach egzemplarzy i zostały przetłumaczone na 20 języków. Bezpłatny newsletter autora można znaleźć na stronie www.ludbrook.com.

Pełni Pan funkcje doradcze w wielu firmach funkcjonujących na zasadach MLM. Czy jest Pan w stanie określić na podstawie swoich doświadczeń, w jakiej sytuacji znajduje się obecnie Akuna?

Przeanalizowałem około 200 firm w Europie w ciągu ostatnich 20 lat i mogę bez wątpliwości stwierdzić, że Akuna wchodzi właśnie w cykl wzrostu. Firma przetrwała stadium tworzenia i tym samym udowodniła, że sprzedaje swoje produkty rok po roku. Akuna jest silna i ma ogromne możliwości rozwoju biznesowego. Ma obecnie siłę i doświadczenie, aby doprowadzić do potężnego wzrostu w państwach europejskich oraz na świecie. Kryzys światowy tylko przyspieszy jej wzrost.

Dlaczego warto związać swoją przyszłość z Akuną?

To proste. Akuna wkroczyła w okres bardzo

dynamicznego rozwoju. To jest moment, w którym możesz zarobić ogromne pieniądze bez ryzyka, że firma zbankrutuje.

Jaki wpływ na przyszłość Akuny ma fakt, że firma działa w sektorze wellness?

Branża wellness także wkroczyła w etap wzrostu i będzie się teraz dynamicznie rozwijała. Ten sektor powstawał przez ostatnie 30 lat i teraz ludzie już wiedzą, że powinni inwestować w swoje zdrowie, zamiast oczekiwać, że lekarz ich „naprawi”, kiedy zachorują. Kolejnym faktorem jest powszechna wiedza, że warto kupować wysokiej jakości produkty, bo w przeciwnym wypadku nie otrzymamy pozytywnych rezultatów. A jakość kosztuje! Z tego powodu firmy takie jak Akuna – które sprzedają wysokiej jakości produkty – mają doskonałą pozycję wyjściową, aby osiągnąć wielki sukces (boom).

Był Pan kilka razy w Polsce i dlatego chcielibyśmy zapytać, jak ocenia Pan rozwój naszego kraju na przestrzeni ostatnich kilku lat.

Transformacja, która dokonała się w Polsce od momentu mojej pierwszej wizyty w połowie lat dziewięćdziesiątych, jest niezwykła. Wówczas Warszawa dosłownie dusiła się w spalinach autobusów, ludzie

Kluczem jest szybkie nabywanie umiejętności

wyglądali na zmęczonych i sceptycznie patrzących w przyszłość. To był krajobraz walki. Teraz Polska zyskała pewność siebie, bazując na tym, że jej granice są bezpieczne, a ludzie mogą odnosić sukcesy. Podobnie jak wszystkie kraje Polska będzie musiała zmierzyć się z poważnym kryzysem finansowym, ale myślę, że młodzi ludzie – otwarci na świat – poprowadzą Polskę ku dobrej pozycji finansowej i zapewnią jej szacunek świata. Jediną rzeczą, która może wstrzymać rozwój Polski, jest niedostateczna pewność siebie jej mieszkańców. Pewność siebie jest niezbędna dla powodzenia w Akunie oraz każdym innym biznesie. Teraz jest najlepsza pora na działanie.

Czy nastawienie do życia Europejczyków jest inne od mentalności np. mieszkańców Stanów Zjednoczonych, Kanady czy Azji? Jaki wpływ ma mentalność na charakter rozwoju MLM?

Faktem jest, że naturalne nastawienie Europejczyka jest negatywne i sceptyczne, podczas gdy mentalność „Nowego Świata” jest naturalnie pozytywna. To nie oznacza,

Etapy rozwoju firmy

Żadna firma nie powstaje sama z siebie. W jej rozwoju da się wyodrębnić kilka etapów. **Okres początkowy** to taki etap firmy, w którym głównym motywem działania właściciela jest chęć przetrwania na rynku. To, co dzieje się w firmie, jest zdominowane przez jej właściciela. W tym okresie praca jest najcięższa, a godziny najdłuższe i nużące. Okres początkowy trwa od roku do pięciu lat działania firmy. Gdy zaczynasz interesować się bardziej zaawansowanymi aspektami zarządzania firmą, gdy walka o przetrwanie zastąpiona jest logicznym planowaniem dalszych sukcesów, nadchodzi **okres wzrostu**.

Te lata charakteryzują się osiaganiem przez firmę dojrzałości, stabilizacji i zwiększania zysków. To, co było znamienne dla okresu początkowego, czyli chaos, błędy i pomyłki, ustępuje miejsca optymizmowi, dobrej organizacji i współpracy w zespole. Poleganie we wszystkim na właścicielu firmy nie jest już konieczne, gdyż pojawiają się pierwsi kluczowi pracownicy, a administracja i kontrola działa bez zarzutu. Ten etap prowadzenia firmy staje się dla wielu przedsiębiorców przyjemnością. Bilans firmy wygląda coraz lepiej, a właściciel rozdziela pomiędzy pracowników te czynności, które wcześniej musiał wykonywać sam. Ten etap może trwać długo, jeżeli wzrost jest stopniowy i kontrolowany oraz gdy firma oraz pracownicy są zarządzani w sposób efektywny.

Trzeci okres – zwany przejściowym lub inaczej fazą restrukturyzacji nadchodzi, gdy jeden z kluczowych elementów firmy wpływających na jej rozwój przestaje działać. W tym celu należy wprowadzić strategiczne zmiany w funkcjonowaniu firmy. Początek fazy restrukturyzacji często jest następstwem nieustannego wzrostu. Dzieje się tak, ponieważ wzrost sprzedaży wiąże się zwykle z rosnącymi potrzebami zmian w zarządzaniu pracownikami, systemami, procedurami itp. Wiele firm nie potrafi poradzić sobie z rosnącymi tak szybko wymaganiami. Okres przejściowy może być również następstwem odwrotnego zjawiska, czyli spadku wzrostu sprzedaży i zysków czy nawet stagnacji w firmie. Przyczyny zaistniałego regresu są różne, najczęściej jednak mówi się o silnej konkurencji, zmieniającej się gospodarce czy zmianach w natężeniu popytu na rynku.

Sposobem na rozwiązanie problemów wywołanych przez opisane wyżej czynniki jest decyzja o zmianach. Zmiany te powinny dotyczyć właściciela oraz fundamentów całej firmy. W przypadku szybko rozwijających się firm często dochodzi do odsunięcia właściciela i założyciela firmy. Poza tym faza przejściowa charakteryzować może się wprowadzeniem nowych produktów, usług, zorganizowaniem nowych kanałów dystrybucji czy nawet zredukowaniem nierentownych działów firmy.



że mieszkańcy Starego Kontynentu nie chcą korzystać ze wspaniałych możliwości, tylko że trzeba im przedstawić owe możliwości i szkolić ich w zupełnie inny sposób. Jako trener musisz być do głębi przekonany, że produkt, który oferujesz, przyniesie korzyści każdemu, kto włączy się w pracę. Ja mam pewność, że produkty Akuny są dobre, a ludzie osiągną sukces, współpracując z firmą poprzez nabywanie umiejętności.

Akuna jest kanadyjską firmą i wszystkie preparaty, które oferuje, są produkowane w Kanadzie. Jaki wpływ mają te fakty na postrzeganie Akuny w Europie?

Tak jak powiedziałem już liderom Akuny, myślę, że kanadyjskie korzenie firmy są doskonałe. Kiedy oferujesz ludziom na świecie możliwość wejścia w nowy biznes, oni wezmą pod uwagę również miejsce pochodzenia firmy. Zadadzą sobie kilka pytań: „Czy ten kraj jest wiarygodny? Czy można osiągnąć w nim sukces? Czy ufamy temu krajowi? Czy lubimy ten kraj i chcemy z nim współpracować?”

Każde państwo jest jednocześnie marką, którą budowało przez stulecia. Wszyscy wiemy, że ocenianie firmy, biorąc pod uwagę kraj, z którego pochodzi, nie ma większego sensu, ale tak po prostu jest. Ta prawda sprawdza się zwłaszcza w MLM. Firma działająca w oparciu o zasady MLM z Kazachstanu, Kolumbii czy Indonezji zawsze w Polsce miałaby problem z wiarygodnością. Podobnie jak Polska mogłaby mieć kłopot w rozwijaniu takiego biznesu w Niemczech lub Wielkiej Brytanii. Bez problemu jednak możemy zaufać fińskim firmom, pamiętając słynny fiński sukces. (Realizowana z powodzeniem idea budowania rozwoju gospodarczego, opartego na wiedzy i wynalazkach – przyp. red.) Firmy amerykańskie także kojarzone są z sukcesem, ale świat odstręcza nieco amerykańska arogancja. Marka „Kanada” jest idealna. Stanowi połączenie północnoamerykańskiego sukcesu bez arogancji i wywołuje niemal stuprocentowe zaufanie.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fot. Marcin Samborski / Fpress



Kryzys też może być szansą

O kryzysie mówią wszyscy. I wszyscy bardzo się go obawiają, ponieważ w zasadzie dotyka mniej lub bardziej każdego z nas. Strach przed utratą pracy, obniżką pensji, brak stabilizacji finansowej, który pociąga za sobą kłopoty w zasadzie na każdym polu życia: społecznym, rodzinnym, zdrowotnym...

Czy przed nami jest tylko czarny scenariusz? Niekoniecznie. Według analityków rynkowych kryzys wiąże się także z wielką zmianą na lepsze i szansą, którą dostaje każdy. Od nas samych zależy, czy i jak ją wykorzystamy.

Według Pentor (badanie z 2008 r.) prawie 60% Polaków boi się kryzysu i jego skutków. Tymczasem wśród tej grupy jest wiele osób, które śmiało mogą wykorzystać kryzys. Muszą tylko wiedzieć, jak to zrobić. Brzmi zaskakująco? A jednak to prawda. Zdaniem ekonomistów i analityków rynku kryzys jest momentem przełomowym dla każdego kraju. I niczym nowym. Każdy kraj dotknięty był kryzysem. I co ciekawe – dzięki niemu prędzej czy później odradzał się jak feniks z popiołów. Kryzys nie tylko bowiem zmuszał do działania, ale także wyzwalał w ludziach nowe pomysły, innowacje, niejednokrotnie uświadamiał jednostkom, że mają jedyną okazję, aby zmienić swoje życie. Całkowicie i na lepsze.

Rzetelna wiedza i rozeznanie rynku

Według definicji kryzys (z greckiego: krisis) oznacza w sensie ogólnym wybór, decydowanie, walkę, w której konieczne jest działanie pod presją czasu. W ekonomii kryzys to okres załamania gospodarczego, związany z gwałtownym i dużym zmniejszeniem produkcji, wzrostem bezrobocia, obniżeniem dochodów i stopy życiowej społeczeństwa. W zasadzie od zarania dziejów ludzie mają do czynienia z kryzysem.

Kryzysy powstają po to, aby człowiek nauczył się je przezwyciężać i podejmować wyzwania. Najlepsi biznesmeni wiedzą, że przewagę konkurencyjną buduje się nie wtedy, kiedy rynek prężnie się rozwija, ale w sytuacji recesji gospodarczej. Bo kiedy inni załamują ręce i likwidują firmy lub za wszelką cenę trzymają się swoich miejsc pracy, nie patrzą do przodu, np. na ryzyko zwolnienia – oni działają. Nie boją się ryzyka – co nie oznacza, że porywają się z motylką na słonce. To ryzyko jest kontrolowane – związane z wykorzystywaniem nowych technologii, szukaniem nowych rozwiązań, tworzeniem nowych firm lub podejmowaniem współpracy z innymi. To, co nowe w tym przypadku oznacza szansę nie tylko uniknięcia kryzysu, ale także właściwego go wykorzystania. Aby jednak pokonać kryzys, potrzebna jest rzetelna wiedza, zmiana myślenia, odrobina odwagi i wiara w to, że każdy z nas może zarabiać przyzwoite pieniądze. A co za tym idzie, każdy jest w stanie zapewnić rodzinie życie na przyzwoitym poziomie, a sobie przyszłość bez strachu o niską emeryturę.

Skąd wziął się kryzys?

Według analityków rynku kryzys, który z coraz większym impetem atakuje kraje europejskie, swoje źródło ma w kryzysie amerykańskim.

Jaką wybrać branżę w czasach kryzysu?

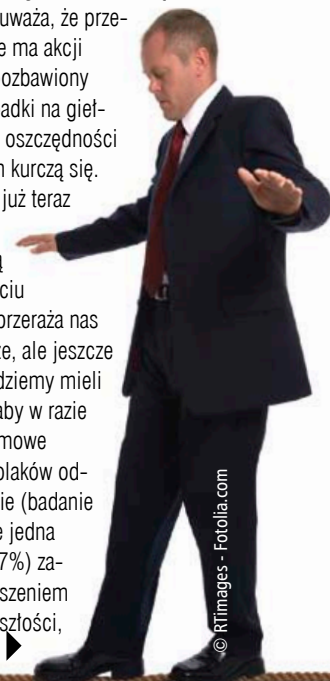
Edward Ludbrook, jeden z najlepszych na świecie strategów network marketingu, autor międzynarodowych bestsellerów, światowej rangi znawca, coacher i motywator rynku MLM:

Zakładając biznes w obecnych czasach trzeba odpowiedzieć sobie na pytanie: „Czy jesteście w odpowiedniej branży w odpowiednim czasie?”

Jeżeli chodzi o branżę – trzeba pamiętać, że wszystko wiąże się z odpowiednim rozwojem i wzrostem. Wyróżniamy cztery główne trendy, czyli te zjawiska, które napędzają rozwój poszczególnych branż. Największy, ogólnoświatowy trend związany jest ze stylem życia. Ludzie dążą do osiągnięcia określonego stylu życia. Druga tendencja dotyczy zarabiania pieniędzy. I tutaj mierzymy w kierunku samozatrudnienia. Trzecią sprawą jest sposób sprzedaży naszych produktów, czyli sklep, który wychodzi do klienta albo klient, który idzie do sklepu. Tendencja teraz jest taka, że to sprzedawcy zwracają się do klienta z ofertą. Dlatego skuteczną odpowiedzią jest w tym przypadku praca na zasadach network marketingu. Jeżeli przyjrzymy się tej działalności, to dojdziemy do wniosku, że wpisuje się ona w trend związany ze stylem życia, osoby pracujące na tych zasadach działają w formie samozatrudnienia i prowadzą sprzedaż bezpośrednią. Ale jest jeszcze jedna tendencja i to związana z podejmowaniem przez klienta decyzji zakupu produktów. Ja to nazywam doznaniem klienta. W dzisiejszym społeczeństwie sytuacja wygląda tak, że konsument musi zrozumieć i polubić produkt. To dlatego, że mamy tak ogromny wybór na rynku. Mamy więc do czynienia z czterema większymi tendencjami: styl życia, sposób zarabiania pieniędzy, sposób sprzedaży i doznań klientów. W przypadku naszej branży musimy mieć świadomość, że te cztery najważniejsze trendy społeczne napędzają jej rozwój. I to nie tylko w najbliższych dwóch, trzech latach, ale dwudziestu czy nawet trzydziestu. Dlatego przed tą branżą jest świetlana przyszłość.

Dlaczego tak się stało? Jest regułą, że jeśli w Stanach Zjednoczonych dochodzi do spowolnienia gospodarczego, to po roku zaczyna się ono przenosić do Europy. Międzynarodowy Fundusz Walutowy wyliczył, że jeśli amerykańska gospodarka zwalnia o 1%, to europejska po roku zwalnia o 0,7%. Kryzys w USA rozpoczął się w 2007 r. Jego główną przyczyną było pochopne i na szeroką skalę udzielanie przez banki kredytów hipotecznych. W zasadzie taki kredyt mógł otrzymać każdy, kto wykazywał się nawet bardzo przeciętnymi dochodami. Tyle tylko, że nie każdy był w stanie później spłacić to zadłużenie. Z czasem okazało się, że część pożyczonych przez banki pieniędzy była nie do odzyskania, w efekcie czego bankierzy musieli „łatać dziury” z innych przychodów. Jednocześnie banki w obawie przed kolejnymi stratami przestały udzielać innego rodzaju pożyczek, np. zaciąganych przez przedsiębiorców na rozwój firm. Tym samym przestały się one rozwijać, a ich właściciele zaczęli ograniczać produkcje, inwestycje, mieli coraz to większe kłopoty, w związku z czym zwalniali pracowników – to wszystko doprowadziło do upadku wielu z nich. Ponieważ wiele europejskich firm prowadziło interesy i inwestowało w USA, kryzys dotknął także Europę. Problem tkwi bowiem nie w kło-

potach konkretnych banków amerykańskich, ale raczej w tym, że gospodarki USA i Europy są jak naczynia połączone. W dodatku te kłopoty bezpośrednio lub pośrednio dotyczą nas wszystkich. Drożej kredyty, zmieniają się stopy rynkowe, likwidowane są miejsca pracy lub obniżane pensje. O spadkach na giełdzie papierów wartościowych regularnie donoszą media. Myli się ten, kto uważa, że przeciętny człowiek, który nie ma akcji i „nie gra na giełdzie”, pozbawiony jest tych problemów. Spadki na giełdzie oznaczają np. to, że oszczędności na kontach emerytalnych kurczą się. Wiemy, co to oznacza – już teraz ludzie w wieku produkcyjnym zaniepokojeni są swoim życiem po przejściu na emeryturę. Nie tylko przeraża nas myśl o niskiej emeryturze, ale jeszcze prawdopodobnie nie będziemy mieli żadnych oszczędności, aby w razie czego podreperować domowe budżety. Załedwie 7% Polaków odkłada pieniądze regularnie (badanie Pentor z 2008 r.). Prawie jedna trzecia respondentów (27%) zastanawia się nad powiększeniem swojej emerytury w przyszłości, zaś 43% nie zastanawia



się nad tym, uważając, że nie ma żadnego wpływu na jej wysokość.

Błędne koło pracoholizmu

Ludzie żyją z dnia na dzień, nie planują ani nie wytyczają sobie celów finansowych. Jeżeli mamy mało pieniędzy, to musimy się zastanowić, na co je wydać i jak je wydać, a więc przede wszystkim na potrzeby najważniejsze, czyli opłaty, a dopiero w dalszej kolejności na przyjemności. Rezygnujemy z urlopów, weekendy poświęcamy na dodatkową pracę zarobkową, zamiast wypocząć po ciężkim tygodniu pracy, wybieramy gorszej jakości produkty żywnościowe – nie

Historia zna podobne przypadki

Wielki kryzys gospodarczy, o którym można przeczytać w podręcznikach do historii, miał miejsce w latach 1929–1933 i uznawany jest do tej pory za największy. Jak przebiegał? Pierwszym objawem kryzysu był tak zwany czarny piątek 29 października 1929 roku, gdy nastąpiło załamanie na nowojorskiej giełdzie papierów wartościowych (od 3 września do 13 listopada 1929 roku – o sumę 30 miliardów dolarów). Z dnia na dzień ludzie zamożni stali się biedakami. Objawy kryzysu, który rozpoczął się w Stanach Zjednoczonych, dały się we znaki innym krajom, w tym także Polsce. Kryzys objął wszystkie dziedziny gospodarki: przemysł, rolnictwo, handel wewnętrzny i zagraniczny, transport, system pieniężny i kredytowy.



rozwinętych ludzi w wieku produkcyjnym nie mają wątpliwości – muszą mieć taką pracę, która nie tylko zapewni im życie na właściwym poziomie, ale także bezpieczną starość. Nie liczą na państwowe emerytury, które są wyższe od polskich. Inwestują, bo wiedzą, że dzisiejsze inwestycje będą „same zarabiać” na ich dostatnie życie później. A jak sytuacja wygląda w naszym kraju? Jak wynika z badania CBOS (2008 r.) uważamy, że obowiązkiem państwa jest zapewnienie obywatelom zabezpieczenia na starość – takiego zdania jest 70% Polaków. Tylko 23% respondentów uważa, że obywatele sami powinni zatroszczyć się o środki do życia na emeryturze.

Pracownicy muszą być wciąż „naj”

W czasach, kiedy nie ma pewności i bezpieczeństwa pracy, rosnąca konkurencja wymaga od pracowników ciągłego podnoszenia kwalifikacji zawodowych i dyspozycyjności przez 24 godziny na dobę. Pracujemy ponad siły, aby przypodobać się szefowi, chcemy awansować lub też boimy się, że stracimy pracę – wynika z badań GUS.

Lekarze biją na alarm – stres i przepracowanie są jedną z najczęstszych przyczyn wielu groźnych chorób. Jednym z układów naszego organizmu, który z czasem nie ma siły walczyć z naszą nadaktywnością w pracy, jest układ odpornościowy. Układ odpornościowy jest ściśle związany z układem nerwowym. W wyniku przepracowania rośnie ryzyko zawału, ostrych zespołów wieńcowych, czyli stanów przedzawałowych i udaru mózgu. W ostatnich latach, szczególnie w krajach wysoko rozwiniętych dramatycznie wzrosła liczba osób skarżących się na przewlekłe zmęczenie, które nie ustępuje nawet wtedy, gdy zapewnimy organizmowi niezbędną dawkę odpoczynku i relaksu.

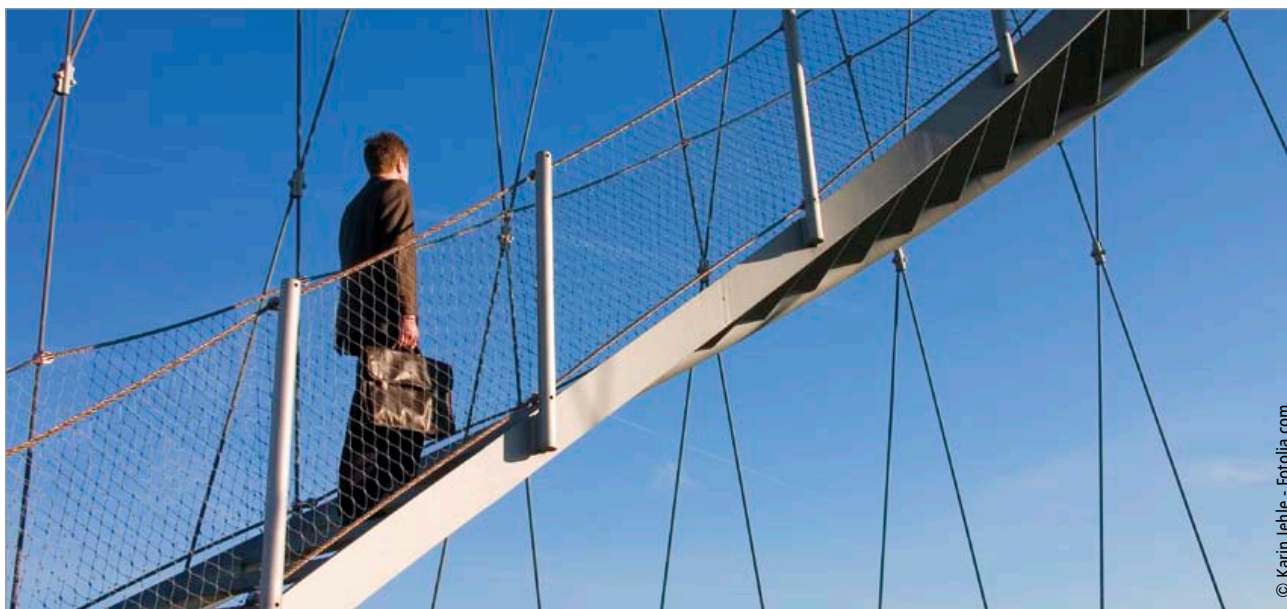
Raport GUS (2008 r.) donosi, że prawie milion Polaków pracuje ponad 12 godz.

zdajemy sobie sprawę z tego, że takie postępowanie w szybkim tempie może doprowadzić do chorób, które pociągną za sobą niejednokrotnie duże wydatki na leki i opiekę medyczną. Zaczynamy tkwić w błędnym kole. Jak wynika z badania „Satysfakcja z pracy 2009” przeprowadzonego przez Interaktywny Instytut Badań Rynkowych i portal pracuj.pl – 32% pracowników chce wykorzystać czas

gorszej koniunktury na rozwój własnych umiejętności zawodowych. Nie tylko ekonomiści, także psychologowie pracy nie mają wątpliwości – nie należy czekać na to, co się wydarzy, ale wybiegać myśleniem w przyszłość. Amerykanie nauczyli się, że jeśli pracują u kogoś, to w dzisiejszych czasach bezpieczeństwo posiadania stałej pracy równa się zero. W krajach wysoko

Czy wiesz, że...

Europejski biznes liczy, że koniec kryzysu przyjdzie nagle w ciągu 2010 roku. Na razie firmy przygotowują się na bardzo ciężki 2009 rok – mówi były przewodniczący Konfederacji europejskiego biznesu i pracodawców BusinessEurope Ernest-Antoine Seilliere. Według Seilliere'a rok 2009 będzie dla firm i państw europejskich bardzo ciężki, gdyż za kryzysem finansowym i gospodarczym przyjdą poważne konsekwencje socjalne, jak spodziewana redukcja zatrudnienia o 5 mln miejsc pracy w UE.



© Karin Jehle - Fotolia.com

dziennie, a blisko 1,2 mln osób ma więcej niż jedno miejsce pracy. Jak dodaje, aż 82% pracowników zostaje w pracy po godzinach. Efektem są choroby, rozpadające się związki i coraz gorsza jakość pracy. Z raportu GUS wynika, że Polacy mają największą zawodową depresję w całej Europie. Tylko 16% jest zadowolonych z równowagi pomiędzy pracą zawodową a życiem osobistym, podczas gdy w Danii zadowolonych jest aż 46%, a w przeżywającej wielki wzrost gospodarczy Finlandii – 37%.

Chętnie zakładamy firmy usługowe

Szczególnie teraz, w czasach kapitalizmu i obecnej rzeczywistości gospodarczej powinniśmy dbać o własny interes i losy swojej rodziny. Niskie ceny i mniejsza konkurencja – to tylko niektóre powody, dla których warto właśnie w dobie kryzysu założyć firmę lub sięgać po dodatkowe źródła utrzymania. Jednak wszystko należy robić z głową. Założyć firmę tylko po to, aby w szybkim tempie zbankrutować z powodu nieznamoścności rynku i jego potrzeb, nie ma sensu. Z badań wynika, że chętnie w dzisiejszych czasach zakładamy firmy usługowe – budowlane, remontowe, salony fryzjerskie i kosmetyczne. Rekordowa liczba bezrobotnych chce zakładać własne firmy. Kryzys pobudza przedsiębiorczość – to prawda. Niestety – statystycznie rzecz biorąc, co trzecia firma plątuje przed upływem roku od założenia. W czym tkwi problem? Nie w chęciach, ale pomyśle i założeniach. Prowadzenie własnej firmy nie jest drogą usianą różami, ale ciężką pracą, wymagającą czasami wiele poświęceń. Nie ma jednak nic

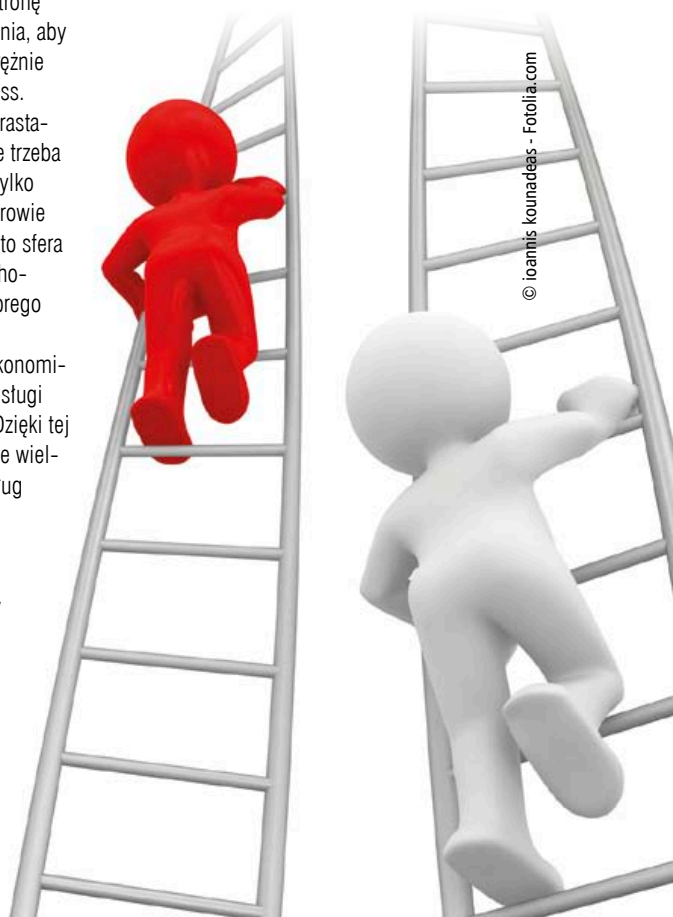
lepszego niż podjęcie własnej działalności i na przekór kryzysowi – osiągnięcie zysków. Warto jednak przed podpisaniem dokumentów i wyrobieniem pieczętki z nazwą firmy zastanowić się, czy to, co planujemy robić, naprawdę ma szansę przynosić zyski. I to takie, aby nie tylko zapewnić godziwe życie całej rodzinie teraz, ale i na starość.

Inwestowanie w wellness się opłaca

Na świecie, także w Europie powstaje coraz więcej nowych dziedzin życia, które są potencjalną podpowiedzią, w jaką stronę moglibyśmy skierować nasze działania, aby pokonać kryzys. Jedną z dziedzin prężnie rozwijających się jest branża wellness. To trend, który powstał w wyniku wzrastającej świadomości ludzi, że o siebie trzeba samemu zadbać, że nie można się tylko poświęcać pracy zawodowej, a o zdrowie zatroszczy się medycyna. Wellness to sfera produktów i usług związanych z zachowaniem dobrego stanu zdrowia, dobrego samopoczucia i dobrego wyglądu. Paul Zahn Pilzer, światowej sławy ekonomista przewiduje boom na tego typu usługi i produkty w okolicach 2010 roku. Dzięki tej branży już powstają i powstaną nowe wielkie fortuny. Branża wellness to według niego „przemysł zdrowia”. Na zdrowym stylu życia można zbić fortunę także w innej dziedzinie – własnego zdrowia. Ludzie pracujący w branży wellness podkreślają, że dzięki swojej pracy siłą rzeczy zmienili również swoje myślenie. Zrezygnowali z używek (np. papierosów), zrozumieli, jak ważną

rolę odgrywa ruch i aktywność fizyczna, zaczęli zdrowo się odżywiać, wzbogacać swoją dietę o suplementy. Oferując usługi bądź produkty wellness, muszą bowiem być wiarygodnymi sprzedawcami. A czy wiarygodnym sprzedawcą może być ktoś zestresowany, chory, zmęczony życiem? Zdecydowanie nie. Zmieniając swój styl życia i podejście do pracy (a tym samym i do kryzysu) nie tylko więc stali się bogatsi finansowo, ale i zdrowsi!

■ Beata Rayzacher



© ioannis kounadeas - Fotolia.com



Inwestujemy w to, na czym się znamy

Rozmowa z Robertem Kroolem,
ekspertem w dziedzinie przywództwa i zarządzania sprzedażą

Cały świat żyje zagrożeniem, jakie niesie ze sobą kryzys, czy to zagrożenie jest realne?

Taaa... dziennikarze zauważyli to we wrześniu minionego roku i klepią o tym bez namysłu i do znudzenia, podczas gdy Europę ogarnęła fala upadłości już dawno temu, bo w roku 2002. Grubo ponad 150 tys. firm zgodnie z obowiązującym prawem ogłosiło tzw. utratę płynności finansowej. Było to o ponad 10% więcej niż w roku 2001 i blisko cztery razy więcej niż w USA. Potem, np. w Niemczech w roku 2003 ponad 39 tys. firm ogłosiło upadłość, a w dwóch pierwszych miesiącach roku 2003 liczba firm, które utraciły płynność we Francji, wzrosła o 25% w stosunku do roku poprzedniego. U nas powstaje dziennie (średnio) 718 firm, a upada 730. Liczby, to w biznesie tzw. kuchnia i one zmuszają nas do zastanowienia.

Jest kilka przyczyn takiego stanu rzeczy. Jednak w mojej ocenie jedną z głównych przyczyn są „dzieci hossy”. To oni wśród przedsiębiorców zbierają dzisiaj żniwo pewnej naiwności i wiary w wieczną hossę. Świat biznesu charakteryzuje się bowiem OD ZAWSZE niespotykanym brakiem stabilizacji, raptownymi ruchami, nagłymi mutacjami i nie ma w nim stabilnych reguł lub metod umożliwiających znajdowanie w danej sytuacji idealnego rozwiązania. A w dobie globalizacji stajemy się dużą wiochą, wszystko jest coraz mniej przejrzyste i coraz trudniej przewidywalne. Ale aby powstał nowy porządek, potrzebne jest zamieszanie, chaos. W urzędowym języku chińskim słowo kryzys zawiera w sobie dwa znaki: jeden oznacza zagrożenie, a drugi okazję...

Czy kryzys może być również postrzegany jako szansa?

Pyta pani o odwrotnych paranoików. No tak, jesteśmy w tzw. mniejszości narodowej, bo patrząc na Radę VIP i osoby jak Janek Brykczyński, Grześ Rutkowski czy Ela Jędrzejczyk, zauważymy to dość szybko. Podobnie Marcin Maciąg, Country Manager Akuna Polska czy moja skromna osoba, wszyscy podchodzimy do kryzysów, tragedii czy strat jak do okazji do nauczenia się czegoś, usprawnienia modelu, optymalizacji sytuacji lub jako szansy do zarobienia, ale proszę pamiętać: kryzys jest jak deszcz. To inteligentna miłość naszego świata, bo podobnie jak deszcz pada na pole rolnika, księdza, biednej rodziny, złodzieja, lekarza, handlarza narkotyków i mordercy też. Kryzys, podobnie jak deszcz, jest naturalnym zjawiskiem i to od człowieka zależy, co z nim zrobi. To zatem problem odbiorcy takowej

informacji. Przywództwo, jak i historia (w tym ekonomii) sugerują, że w dobie spowolnienia gospodarczego, wojny itp. zawsze powstawały nowe rzesze multimilionerów, ludzi przedsiębiorczych, bo tam, gdzie dwóch się bije, klóci lub ratuje swoje egzystencje – trzeci zarabia. Mamy zatem kilka grup ludzi, które mogą patrzeć na kryzys, ale nie widzieć tego, o czym tu mowa:

- osoby okaleczone ideologią cierpiętnictwa i kultu bohatera poszkodowanego, permanentne ofiary, czerpiące z tych uczuć i żerujące na nich
- osoby z ograniczeniami biologicznymi, mające zasadnicze problemy z głębszą analizą zjawisk zachodzących w otoczeniu, o reaktywnym trybie funkcjonowania (neozwierzące odruchy)
- osoby przypadkowe, jak „dzieci hossy” (gdzie nie było żadnego związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy zasługami przedsiębiorcy a osiągniętym sukcesem i potem stratą)
- osoby zindoktrynowane religijnie, światopoglądowo, bez własnego zdania i koncepcji na życie, o ubogim parciu na pozyskiwanie wiedzy interdyscyplinarnej
- osoby poszukujące własnej drogi, uczące się, posiadające zdolność przenikliwego myślenia, cierpiące na „odwrotną paranoję” („świat sprzyścił się, bym szedł do przodu i był szczęśliwy, mimo niepowodzeń”)
- osoby wybitne o wysokich zdolnościach umysłowych, rzadko przystosowujące się do płynięcia z prądem
- sępy i hieny żerujące na cudzym nieszczęściu (nie mylić z głupotą – to co innego), karmiące się manipulacją innych.

Szansa na dotarcie do świadomości jest z grubsza tylko w grupach c, e, f. Problem polega na tym, że – jakby na to nie patrzeć – jest to mniejszość, a propaganda demokratyczna każe nam wierzyć, że większość ma zawsze rację. Stąd patrząc na zjawisko kryzysu, proszę pamiętać o dwóch sprawach – okres bessy (spowolnienia, kryzysu) jest okresem przygotowania do kolejnej hossy

Robert Krool

ekspert w dziedzinie przywództwa i zarządzania sprzedażą. Wiceprezes Fundacji na rzecz promocji przedsiębiorczości INSTYTUT COPERNICUS, odpowiedzialny za promocję wiedzy o przywództwie w świecie biznesu i polityki oraz przedsiębiorczości wśród młodzieży. Doradca członkom zarządów i dyrektorom renomowanych firm oraz osobom publicznym. Jest twórcą wielu programów szkoleniowych. Autor książek: „Standardy kierowania zespołem handlowym”, „Droga do zysków i satysfakcji”, „Dyskretny urok wystąpień publicznych”, „Citius, Altius, Fortius – czyli rzecz o przywództwie” oraz „Wolni i Zniewoleni”.

(wzrostów, zysków) – analogia do archetypu czterech pór roku, po okresie letnim, jesień, potem zima itd.

- nadrzędna zasada przywództwa wskazuje na to, by nie mylić opinii większości z prawdą, gdyż to zawsze małe grupy ludzi, jednostki dokonywały raptownych zwrotów w historii nauki, wojen itp. – innymi słowy w okresie kryzysu, podążajmy „do źródła”, bo dla osoby inteligentnej to oznacza „pod prąd” – tak płyną zdrowe ryby!

Jak powinniśmy się przygotować do tego, aby w dobie kryzysu utrzymać bądź zbudować stabilną sytuację finansową?

Są dwie rady.

- Nie słuchać rad biedaków, żebraków (w tym emocjonalnych), hien mówiących nam to, co chcemy usłyszeć (pocieszenie, aprobata naszej głupoty lub apokaliptyczne wizje) i osób, którym się udało

„Podejdźcie do krawędzi! – powiedział.

Boimy się – odrzekli.

Podejdźcie do krawędzi! – powtórzył z naciskiem.

Podeszli... popchnął ich gwałtownie, a oni pofrunęli.”

przypadkowo (vide: „dzieci hossy” – ci ostatni, muszą jeszcze odrobić kilka lekcji, zanim będą mogły być mentorem). Janusz Gabryniwski z Rady VIP na opowieść swojej córki o cudowności profesora od (chyba) ekonomii, powiedział: „Sprawdź kochanie, jakim autem jeździ”.
2. Kartka, ołówki albo arkusz w excelu i: albo znasz swoje liczby, wiesz, skąd się biorą, ▶

od kogo, kiedy, jak często albo popłyniesz z prądem jak odpady, trupy i inne śmieci, bo nie rozumiesz liczb i ich pochodzenia. Tak na przykład poznałem ludzi, którzy zamiast dbać o kontakty, relacje, biznes z ludźmi, którzy dają im bardzo konkretne pieniądze w zamian za (w sumie) „nic nierobienie” (bycie np. liderem), wolą spędzać czas, pogłębiając straty, szerząc fatalizm lub hedonistycznie psując to, co zbudowali dotychczas. Koncentrują się więc nie na tym polu, co trzeba. To dość często spotykana psychiczna masturbacja, podszyta głęboką głupotą, wskazującą na brak zdolności do refleksji takiego lidera i – o dziwo – arogancją wobec tych, którzy mu płacą. Brak wiedzy o pochodzeniu liczb (pieniędzy), ich zależności to najczęstsze przyczyny obłędu, jaki nieraz obserwuję. Proszę pamiętać, że takie zachowania, to obłęd w czystej postaci, a taki może być zaraźliwy. Jest więc społecznie/środowiskowo groźny. No i czytać, czytać (najlepiej biografie, autobiografie, w tym historię), a potem jeszcze raz czytać po to, by myśleć, myśleć samodzielnie i analizować, ale to już po swoim.

Co w naszej (polskiej) mentalności sprzyja, a co przeszkadza w osiągnięciu sukcesu?

Kult wodza jedyne, trzymanie ludzi pod butem i brak optyki przywódczej, by stworzyć swoim ludziom przestrzeń do tańca. Tu komentarz. Nie chodzi o to, by schronić się przed burzą, ale uczyć się tańczyć w deszczu, w wietrze, w głębokim piachu i nawałnicy. Rozwojowi przeszkadza jeszcze zbyt popularny (niestety – negatywne korzenie religijne) kult bohatera cierpiącego, żerującego na manipulowaniu poczuciem winy, litości i poczuciu obowiązku u innych. Innymi słowy: ojciec fundator lub dyrektor oraz dziady leśne (bohaterowie cierpiący) to najczęściej osoby postrzegane jako wybawcy. To oczywiście iluzja, bo np. dziady leśne, to osoby kochające stwarzać środowisko podatnych na manipulację i głębszych od siebie jednostek, które wpatrzone w nie, traktują dziada lub babę leśną, jak gwiazdę i bożyszcze. Te dwa kultury obserwuję świadomie od 25 lat, obydwa przywodzą na myśl skansen: cuchną cepelią, obciachem i niestety, duchową kloaką. Wraz z innymi autorami książek staramy się te dwa zjawiska piętnować, gdyż, o zgrozo, w naszym kraju dziad leśny lub ojciec fundator (bywają też wydania żeńskie) są nierzadko namaszczone autorytetem i tym samym zuchwale torpedują starania młodych o to, by być niezależnymi od tak żalonych wzorców,

będących żywą obrazą ludzkiej inteligencji i dorobku filozoficznego naszej cywilizacji.

Czy Polacy są obciążeni w swojej świadomości przez przeżycia poprzednich pokoleń?

Jeden z czytelników napisał na moim serwisie: „(...)sięgnąłbym dalej, aż do czasów tzw. wolnej elekcji. To był początek końca Polski. Efektem były rozbiory, potem ponad 100 lat niewoli, zaledwie 20 lat własnej państwowości i znów niewola przez 60 lat. Lata niewoli nauczyły naród jednego: oszukiwania, okradania, zwłaszcza władz i tzw. państwa. To stało się przejawem patriotyzmu!” Cytat ten wyjaśnia przyczyny, a ze skutkami musimy nauczyć się żyć. Powyższe odpowiedzi

na pani pytania sprowadzają się w dużej mierze do jednego: mamy mierny poziom odpowiedzialności w społeczeństwie. Proszę zwrócić uwagę, że spory odsetek tak urzędników, jak pracowników etatowych, a potem przedsiębiorców wyznaje zasadę: będziemy pasywni, bierni albo zrobimy innym na złość i przekór, a potem powiemy, że Bóg tak chciał lub że takie było przeznaczenie. To jest poważne obciążenie kulturowe. Jednak można sobie z tym poradzić. Przede wszystkim poprzez udział w szkoleniach prowadzonych przez ekspertów, prowokujących do samodzielnego myślenia (vide: Rada i VIP Club oraz Akuna Leadership Academy), czytanie książek budzących niepewność i naprowadzających na trudne pytania oraz nowe pomysły,



niedających gotowych odpowiedzi, oglądanie filmów skłaniających do głębszej refleksji (niszowe, niestety) i sztukę, jak teatr, obraz, piękno, natura, dzieło. Wszystko jest sztuką, co jest dziełem. Dzieło nas uwalnia, tak jak mnie uwalnia pisanie, muzyka, sport. Fundamentalnym pytaniem, jakie stawiam moim czytelnikom, to pytanie, jakie zadaliśmy sobie z Ekspertami Rady VIP: jakim człowiekiem staję się, pracując z tymi ludźmi, z jakimi przebywam na co dzień? Bardziej wrażliwym, kochającym, inteligentnym, czytającym, świadomym, wrażliwym? No właśnie, bo jeśli jest inaczej, należy obudzić w sobie geny kangura i używając tu terminologii kuchennej: „spieprzać w podskokach!”

W co najkorzystniej inwestować w czasie kryzysu?

1. Specjalizacja i koncentracja, jeśli chodzi o korbiznes. W przypadku MLM sprawa jest prosta jak w innych gałęziach biznesu:
 - sponsoring, sponsoring i jeszcze raz sponsoring (czynność nieustająca nigdy, do tego wątku jeszcze wróce)
 - segmentacja i obsługa kluczowych ludzi w sieci (wsparcie organizacyjne, szkoleniowe, mentoring, samorozwój) + optymalizacja standardów pracy (chodzi o to, by się złotych zgadały).

Ile można jeździć? Ile można gadać? Ile można dzwonić? A ile szkolić? Brak monetyzacji w biznesie, to strata czasu i energii. Odbywamy kolejne niekonkretne spotkania (umysłowa masturbacja poprzez kolejną autoprezentację) z tymi samymi niekonkretnymi ludźmi, a potem wracamy do domu i opowiadamy bajki naszej rodzinie, że tak bardzo ich kochamy, to wszystko dla nich i dlatego właśnie marnujemy czas na gonienie w piętkę z beznadziejnymi przypadkami ludzi, jakich chcemy ratować i nawracać (już nie wiadomo na co) za wszelką cenę.
2. Kolejna wskazówka: profesjonalizacja. Jeśli rozmowa, nie zawiera tzw. „próbnych zamknięć” i potem zaproszeń/propozycji, to tracimy własny czas, marnujemy czas ludzi/odbiorcy i generujemy koszty. Widziałem tysiące prezentacji, szkoleń (pracuję na własny rachunek od 22 lat), ale tyle „autoprezentacji”, co w środowiskach MLM, jest jeszcze tylko w branży szkoleniowej. No, ale tam za wystąpienia się płaci i to stono. Jeśli mówimy o biznesie w ramach MLM, to musimy rozmawiać i wdrażać standardy mierzenia jego jakości. Nie chodzi o unifikację, lecz o narzędzia sensownego przygotowywania, prowadzenia, zamykania i podsumowywania spotkań. Dookoła jest



mnóstwo przykładów prowadzenia spotkań, szkoleń i prezentacji w sposób miłki, autoprezentacyjny, manipulacyjny, dający rozkosz uznania dla prowadzącego, ale monetyzacji ani widu, ani słychu...

3. Podsumowując: najlepiej inwestować w to, na czym się dobrze znamy. Jestem ekonomistą, pracowałem jako makler, doradca inwestycyjny, potem bankier, menedżer, członek zarządu, prezes, szef rady nadzorczej, doradca strategiczny. Wbrew oczekiwaniom, niestety nie biorę się za opcje i instrumenty pochodne (mimo sugestii moich doradców bankowych i kolegów po fachu) itp., bo się na nich nie znam. To świadoma niekompetencja. Ma konkretną przyczynę. Proszę spojrzeć. Wiemy, że w latach 70. tzw. instrumenty pochodne w obecnej formie niemalże nie istniały. A przed niedawnym pęknięciem bańki spekulacyjnej ich wartość przekraczała już dziesięciokrotnie światowy produkt globalny. W minionym roku stanowił on 71 bln USD, według parytetu siły nabywczej, a jakby popatrzeć na bieżące kursy ca – 78 bln. Zatem w przedziale 600 – 800 bln USD znalazła się wartość wszystkich papierów rynkowych i gros tego stanowiły instrumenty pochodne. Te ostatnie

są niestety oderwane od form tradycyjnej produkcji oraz obrotu. Nie mogą zatem być ogarniane tradycyjnym myśleniem i utartą kalkulacją ryzyka. Powstaje więc chaos. A raczej szum. Szum ten jest tak przytłaczający, że nie pozwala wyizolować oczywistego, konkretnego komunikatu. Większość specjalistów powtarza więc to, co mówią wszyscy specjaliści i tu dochodzimy do sedna sprawy: jeśli wiemy to, co wszyscy, znaczący tyle, że nic nie wiemy. Na to zwracają nam uwagę Vicepresidenci Mirosław Horodecki i Paweł Borecki.

Czy warto inwestować w siebie? Kiedy uczy się najbardziej efektywnie? Jakie cechy są potrzebne, aby odnosić sukcesy, a jakie aby zostać liderem, dobrym przywódcą?

Spotykam się z tym ostatnim pytaniem podczas spotkań akademickich. Mój komentarz będzie ciężki: bzdurne, acz naukowo opracowane wyliczanki o rzekomych cechach ludzi osiągających sukces itp. to popularyzowanie epifenomenów. Cechy dobrego lidera, jego atrybuty, rola i wykaz koniecznych umiejętności to wyświechtany akademicko-szkoleniowy temat. Większość zestawień tego typu ▶

Fundamentalnym pytaniem, jakie stawiam moim czytelnikom, to pytanie, jakie zadaliśmy sobie z Ekspertami Rady VIP: jakim człowiekiem staję się, pracując z tymi ludźmi, z jakimi przebywam na co dzień?



to lista bardzo powierzchownych obserwacji lub wynik „życzeniowego myślenia” wśród obserwatorów fenomenu, jakim jest bp. przywództwo. Z punktu widzenia doświadczeń praktycznych i rozumnych obserwacji trudnych, złożonych sytuacji przywódczych wydaje się, że dwie zdolności odgrywają na dłuższą metę istotną rolę w kontekście osiągnięć organizacyjno-przywódczych:

- zdolność do konfliktu z samym sobą, duchowego, intelektualnego, emocjonalnego, tak w świecie wewnętrznym, jak i zewnętrznym, w tym wchodzenie i prowadzenie

konfliktu jako takiego, wytrzymywanie bólu, stresu itp. wytrwałe dążenie (niekonsekwentne) obroną drogą i eliminacja celów, które nie są z nią spójne

- samoświadomość, zdolność do auto-refleksji i krytycznego myślenia, przy zachowaniu pozytywnego nastawienia (oczekiwań) oferowanie talentu/zdolności samodzielnego, przenikliwego myślenia, często mylonego ze zdolnością przewidywania, a nawet empatią itp.

Ogólnie rzecz biorąc: dekretnowanie cech dobrego lidera jest moim zdaniem infantylne,

koncentruje się na bardzo powierzchownej ocenie przyczyn, a raczej skutków czyichś osiągnięć. Idealny styl sukcesu przywódczego nie istnieje. Istnieją tylko przykłady ludzi, którzy odeszli, zawiedli lub odwrotnie – byli zwycięzcami. Styl przywódczy jest wypadkową doświadczeń człowieka, jego talentów, dobrych (co kluczowe!) okoliczności. Zatem najczęściej jest przypadkiem. Stawiając styl przywódczy np. Piłsudskiego, Jana Pawła II albo Jacka Welcha czy innych stawianych za wzór doskonałości, produkujemy kolejny akademicki, a nieraz – patriotyczny bubel. Najlepszy styl, jaki zaobserwowałem wśród mojej klienteli, to: odrzucenie tego, co z nas zrobiono i postawienie na własny, oryginalny pomysł – siebie i własne idee. Nawet jeśli początkowo wydaje się to potwornie bolesne. Innym problemem jest to, że liderzy są dzisiaj przedstawiani w zbyt krótkich przedziałach czasowych, wychodząc tym samym na zwycięzców lub przegranych. Podczas gdy bohaterowie klasycy, np. Homera lub kiedy patrzymy na historię europejskich liderów – ginęli, przegrywali, lecz ich życie wywarło wielki wpływ na losy innych, w tym rozwój społeczności. Amerykański kult zwycięzcy jest nader obecny w ekonomii, biznesie, ale tam też ponosi największe porażki, gdyż zbyt krótkie przedziały czasowe, służące pokazaniu wypracowanej wartości są niemiernie długie na dłuższą metę.

No i pierwszy człon pytania. Jako coach i doradca strategiczny pracuję z najzdolniejszymi ludźmi w tym kraju i nie tylko. Latam do Wiednia, Berlina, Pragi czy Londynu. Dostrzegam wyraźnie, że kluczowy czynnik to samorozwój. Ludzi tzw. sukcesu dzielę na dwie kategorie: samouków i nieuków. Obcując z setkami liderów, zauważyłem, że większości tych, którzy nie radzą sobie najlepiej, nie interesują cudze błędy ani osiągnięcia, nie czytają o gospodarce, a zatem nie uczą się na doświadczeniach innych. Marnują cenny czas na wyciąganie wniosków z własnych błędów i sukcesów. Ponadto dochodzi tu zjawisko, które nazywam autyzmem bądź schizofrenią liderów. Liderzy autystyczni mają wielkie pozytywne wizje, lecz nie znoszą rzeczywistości, w szczególności wrogiej rzeczywistości, prowadząc tym samym nierzadko utalentowane osoby i zespoły na manowce lub ustalając zwyczajnie kolejny wzorzec zera absolutnego w ekonomii, kulturze lub logice. Szczegóły i przykłady przytaczam w książce napisanej wraz zespołem ekspertów z inicjatywy kulturowej na rzecz ponadczasowych wartości w przywództwie „Citius, Altius, Fortius, czyli rzecz o przywództwie”. Samorozwój, inwestowanie w siebie oznacza pracę nad sobą samym, wchodze-

nie w konflikt z własnymi ograniczeniami, przekonaniem, poglądami i poszukiwanie sensownych argumentów. Odkryłem za namową kilku mądrych ludzi, że pomaga mi w tym codzienna lektura. Wyrobiłem w sobie nawyk czytania (robię to od ponad 12 lat) po kilka książek jednocześnie. Poświęcam na to godzinę do dwóch dziennie. Zaczynałem od 15 minut rano, 15 minut w porze lunchu i 15 minut przed pójściem spać. Nie spotkałem do tej pory osła, który by uznał taką metodę za niemożliwą z braku czasu. Co mnie zainspirowało? Ktoś powiedział, że każdy smutek, nawet ten największy, znajdzie ukojenie na stronach mądrej lektury. Uosobieniem tej prawdy był Ben Feldman. Gdy znalazł się w Księdze Rekordów Guinnessa jako najlepszy biznesmen świata, nie przestał poświęcać dwóch godzin dziennie na naukę, aby utrzymać się na szczycie i wyprzedzać zmiany w swojej dziedzinie. Kluczowe pytania, jakie stawia sobie przebudzony, inwestujący w siebie lider, to pytania stare, aczkolwiek odpowiedzi na nie ulegają szybkim zmianom:

1. W czym stanowią dla swoich ludzi wzór do naśladowania, a w czym nie?
 2. Co określa moją kulturę pracy? Jakie wyznają wartości? Które moje działania je umacniają, a które osłabiają?
 3. Jak wspieram rozwój pożądaną kulturę pracy i jak wspieram lub pomagam w rozwoju moich najlepszych ludzi?
 4. Jaką kulturę pracy prezentują moi najlepsi ludzie? Gdzie są punkty wspólne, a gdzie rozbieżności między nami?
 5. Jakie wartości w naszej kulturze pracy musimy zweryfikować?
 6. Ile zarabiają moi kluczowi ludzie? Czy to dużo, średnio czy mało?
 7. Jak wyglądają ich indywidualne programy (zrobione przeze mnie) motywacyjne?
- Jako podsumowanie odpowiedzi na te pytania muszę zwrócić uwagę czytelnika na fakt, że to, co człowiek już wie, nie może mu zaszkodzić. Groźne jest tylko to, co w tym wszystkim jest nieprawdą...

Co dla Pana oznacza sukces? Czasem łatwiej jest osiągnąć sukces niż go później utrzymać. Jakie są Pana obserwacje w tej kwestii? Co to jest strefa komfortu i dlaczego tak trudno jest ją opuścić? Czy wykształcenie ma decydujący wpływ na odniesienie sukcesu? Czy jest ono konieczne? Czy nasze środowisko będzie akceptować nasze sukcesy? Czy w Polsce łatwo wybaczają się innym, że im się udaje? Sukces, to pojęcie matematyczne, oznacza: skończony ciąg problemów do rozwiązania.

Potem są kolejne ciągi, jak nasze życie. Oznacza to, przekładając na język humanistów: problemy, wyzwania, konflikty, tragedie, trudności, straty, koszta itd. Ludzie sukcesu potrafią mimo to tańczyć podczas burzy, podczas nawałnicy, na pogrzebie własnej głupoty też. To zatem osoby skomplikowane, mające (skoro tyle razy się potknęły) „co nieco” na sumieniu, lecz bardzo energiczne, żywotne choć wygodne, ale i nieoczywiste. Nie ma tu miejsca dla kolorów czarno-białych. Podobnie jest z owocami: w robaczywych jest więcej życia... Utrzymanie się na fali sukcesu nie jest możliwe przez cały czas. Rozwiązywanie problemów, zmaganie się z wyzwaniami, to droga, nie cel. Droga czasem zawija, trudna, wijąca się pod górę, tu chodzi o to, aby z niej nie zbaczać. Nikt nie powiedział, do diabła, że będzie łatwo, ale i że nie można się napić, najeść, odpocząć, wyspać, czerpać radości z podróży, seksu itd. Droga jest niezmienna, cele zaś mogą się zmieniać. Stanisław Lem twierdził, że nie ma nierealnych celów, są tylko przestrzelone terminy. Zatem do rzeczy. Osoby dojrzałe wiedzą, że przywództwo czy zarządzanie to przede wszystkim intelektualna rozrywka i praca umysłowa. Jest trochę jak miłość – trzeba to robić z sercem, z namiętnością i podsycać, odświeżać oraz urozmaicać. Praktyka pokazuje, że wtedy wysyłamy właściwe sygnały do wszechświata. Niemal wszystko w przywództwie zależy od funkcjonowania naszego umysłu, a to z kolei przede wszystkim sprawa naszej odporności na stres. Wiemy, że np. wściekłość w odpowiedniej dawce działa

Im bardziej pniemy się w górę naszych możliwości, ambicji czy pragnień, tym większe rozczarowania, straty i ból mogą towarzyszyć naszym poczynaniom

stimulująco, przekłada się na wyższy poziom naszych osiągnięć, w tym kreatywności. Ale i odwrotnie – im większe mamy osiągnięcia, tym nasz stres wzbija się na wyższe orbity. Innymi słowy, im bardziej pniemy się w górę naszych możliwości, ambicji czy pragnień, tym większe rozczarowania, straty i ból mogą towarzyszyć naszym poczynaniom. To kluczowe dla każdego lidera, dyrektora, prezesa, przedsiębiorcy stwierdzenie. Nasze matki mawiały, że jeśli ktoś nie wytrzyma gorąca, to nie powinien się pchać do kuchni. To istotna myśl dla ludzi, którzy aspirują do bycia liderami. Przywództwo moim zdaniem rodzi uczucia niekoniecznie wzniosłe. Obserwuję swoich klientów, ludzi z pierwszych stron gazet i niektóre postaci publiczne, jak zmuszone są cierpliwie znosić pomówienia, obelgi i zwykłe chamstwo, niejednokrotnie jedyną broń zfrustrowanego własnym życiem prze-





ciwnika. Czy w małych społecznościach, czy w dużych to musi zrodzić stres. Poznajmy więc naszego sprzymierzeńca. Naszego przyjaciela rozwoju wewnętrznego. Dlaczego przyjaciela? Bo jeśli nie możesz czegoś/kogoś zabić czy zwyczajnie pokonać, to musisz się z nim zaprzyjaźnić. Nazwę ten fenomen i powiem od serca: Przeciwnieństwa! Antyprzykłady, wrogowie to prawdziwi przyjaciele sukcesu każdego z nas. W moim życiu obecnie są dla mnie czymś w rodzaju znaków drogowych. Bezdusznie wskazują złoty środek, a może siedzibę „sztabu rozsądku”? Za pomocą dotkliwych wrażeń, nacechowanych nierzadko okrucieństwem, tragedią i strasną życie dostarcza nam edukacyjnej przygody na miarę „Boskiej komedii”. Komedya szlifuje nas przeciwieństwami, by wyleczyć z powszechnej już choroby – świętej, łatwej jednoznaczności. To naprawdę zabawna świętość, znana na przykład jako zbrojna wierność wobec przysięg, ich dochowywania albo łamania. Świętość teatralna, wskazująca na przykładzie mitycznych pań, panów i bogów (jaskrawych, przerysowanych i wyrazistych postaci) ośłą cnotę: bezmyślność w imię zasad. A łatwizna związana z potępieniem swoich przeciwników, konkurencji? Odbывая służbę wojskową, usłyszałem wiele razy, że łatwiej się zabija niż kocha. Jako były, kontuzjowany instruktor sztuk walki i samoobrony (służyłem w jednostkach specjalnych w Niemczech) doświadczałem wielokrotnie, że łatwiej jest kogoś poskromić, unieszkodliwić lub zwyczajnie zatłuc niż się z nim dogadać czy pojednać. Poczulem na własnej skórze, że prościej równie stać się zebrakiem niż człowiekiem majątym, co dość obszerne opisuję w „Wolnych i Zniewolonych”. Łatwiej być głupcem niż mądrym. I niestety, obecnie łatwiej zostać człowiekiem wykształconym niż myślącym. Wszecchogarniające, laskawie demokratyczne podejście do łatwizny sprawia, że prościej jest stać się

człowiekiem ślepo wierzącym niż świadomym i mającym wiedzę. A już dużo łatwiej jest potępić i popaść w mroczne emocje niż zrozumieć i zachować spokój ducha. Znacznie łatwiej być honorowym niewolnikiem i agresywną ofiarą niż żyć i umrzeć jako wolny człowiek. A co do kwestii wykształcenia, to ono jest jak ten deszcz. Jedni potrafią go wykorzystać, inni jak te osły czekają na cud, a raczej w kolejce do rzeźni. Ostatnia sprawa w tej kwestii, to aspekt wybaczenia. Otóż, wydaje mi się, że czasem lepiej prosić o przebaczenie niż o pozwolenie. Oczekujących na cuda ośłów jest zbyt wielu, a jeśli chodzi o wybaczenie innym, to przypomina mi, iż jest to największy akt egoizmu, na jaki umysł ludzki może sobie pozwolić. Zaciekawio-

Innym problemem jest to, że liderzy są dzisiaj przedstawiani w zbyt krótkich przedziałach czasowych, wychodząc tym samym na zwycięzców lub przegranych

nych odsyłam do książki „Wolni i Zniewoleni”. Problem polega na tym, że im większe zdrowie w umyśle człowieka, tym szybciej wybacza i odcina się od poczucia bycia ofiarą, zatem izoluje się od oprawcy i potępienia go, zyskując czas, energię na samorealizację i nowe cele w życiu. Karmienie ludzi martyrologią, poczuciem krzywdy i potrzebą cierpienia jest okaleczaniem ich duszy i czerpaniem z tego nierzadko korzyści finansowych, patrz: sekty, podejrzani

kaznodzieje i pełni potępienia pseudoduchowni. Proszę zatem pamiętać o jednym: im bardziej pniecie się Państwo w górę, tym bardziej będziecie samotni i niepewni, bo tłok jest tylko na dole. Mimo tej niepewności, jaka (wbrew powszechnej opinii) jest naturalnym stanem ludzkiego umysłu, możemy nauczyć się podejmować decyzje, mądrze pracować i tworzyć dzieła, dzielić się z innymi i kochać. Kochać do szaleństwa. Nie potrzebujemy żadnych gwarancji, żadnych obietnic, bo jak patrzeć na życie – to ich nie ma.

Czy w naszej (polskiej) mentalności błąd jest postrzegany jako porażka czy jako szansa do rozwoju? Dlaczego pomimo tak licznych trudnych uwarunkowań w naszym kraju jest tak wielu ludzi, którzy odnieśli sukces? Czym oni różnią się od innych?

Powiem przewrotnie, że wpojono nam mylne definicje błędów. Otóż błędnym założeniem jest patrzeć na tych, którym się udało i próba ich naśladowania. Już wtedy fałszywie oceniamy nasze możliwości, gdyż nie widzimy, że o powodzeniu wielkich ludzi sukcesu w dużej mierze decydują okoliczności i przypadek, a wbrew utartym poglądom podążanie własną, indywidualną, odmienną drogą (co postrzegane jest jako naganne, niemożliwe, wręcz błędne) jest istotnym czynnikiem sukcesu. To jest właśnie podążanie do źródła sukcesu, zatem pod prąd, jak wszyscy wielcy wynalazcy: Tesla, Skłodowska-Curie, Einstein itd. Stąd np. kwalifikacje tzw. sukcesorów w gospodarce i polityce to wręcz kosmiczne rozbieżności zdań. Tzw. głośni obrońcy „czci, tradycji i wiary” powoływali na prezesów kluczowych spółek skarbu państwa (PZU, PGE, Orlen itp.) osoby, które urągały swym poprzednikom nie tylko dorobkiem menedżerskim, kwalifikacjami, brakiem talentów przywódczych, ale i kulturą pracy. Nie dziwny się więc, że napotykały standard (jako pseudowybawienie z sytuacji), który w międzyczasie zaczęliśmy określać nazwą „profil przypadkowy Kazimierza Marcinkiewicza”, gdzie tylko z punktu widzenia urzędników IPN nie było się do czego przyczepić. „Czy to powieść Lema albo Sapkowskiego? Nie, to Polska, głupcze!” – jak zauważył Tomasz Lis. Nasze elity polityczne, a też intelektualne są jeszcze zbyt ubogie, by móc po partnersku rozmawiać z elitami korporacyjnych menedżerów lub przedsiębiorcami. Miał argumentów lub sensownych propozycji rozwiązań słychać znowu poglądy (albo raczej sofizmaty), biadolenie i wiejskie kompleksy. Ale tempo zmian po minionych czasach zaowocowało też liczną reprezentacją tzw. negatywnych mutacji w samym gronie ludzi sukcesu. Mam tu na myśli ludzi, którzy nie są w stanie dostrzec

błądu polegającego na tym, że skoro coś przetrwało, to wcale nie musi być korzystne i mądre. Innymi słowy, coś istnieje (biznes, firma), bo jest miłą, a dobre rzeczy się zwyczajnie skończyły. Albo wyginęły na skutek ostrej rywalizacji. Niedługo mój dyrektor regionalny, tuż po dymisji mojego bezpośredniego przełożonego, którego, o dziwo, większość z nas wielbiła i podziwiała (miałem wtedy 21 lat), powiedział: „Krool musisz zrozumieć sens dochodzenia do dobrobytu – nie można się wzbogacić, słuchając rad biedaka lub szczęściarza. Fort niektórych osób jest eufemizmem, chodzi o to, by nie powiedzieć: to był przypadek i nic więcej”. Podobnie jest z niektórymi liderami. Mówimy o nich lider, by nie użyć słowa: szarlatan. Z dużym zainteresowaniem więc czekam na autobiografię lub biografię ostatnio modnego, bo genialnego oszusta Bernarda Madoffa (piramida finansowa istniejąca od 1960 roku, wynik – ponad 50 mld USD wyłudzonych pieniędzy od najbogatszych głów tego świata), bo parafrazując sentencję Seneki Młodszego: tylko niepowodzenia, przeciwności i porażki uczą rozsądku, rozwijają inteligencję – dobrobyt zaś usypia nas kojąco. Reasumując: nie wszystko złoto, co się świeci (uwaga na kabareciarzy/kapłanów seminarijnych lub salonowych), bo człowiek sukcesu to kobieta lub mężczyzna, który potrafi podnieść się po każdej porażce i klęsce. Człowiek ten zamyka kolejne przedziały swojego życia i bierze to, co najlepsze ze sobą, a resztę zostawia jak kupę śmieci. Przecież jak mawiają Hiszpanie: „Każde zamknięcie to nowe otwarcie”.

Czy bycie bogatym to jest stan konta czy raczej stan umysłu? Mam na myśli nasze nastawienie, bo są ludzie, którzy są w stanie odbić się z każdego kryzysu i z czasem odrobić straty, a są tacy, którzy nawet jak zdobędą duże pieniądze, np. dostaną spadek lub wygrają w totołotka, to i tak po kilku latach są w tym samym miejscu, co przed otrzymaniem pieniędzy. Od czego to zależy?

Bieda i dziadostwo – ich przyczyny nie leżą w uwarunkowaniach zewnętrznych, lecz w uwarunkowaniach psychiki. Jak zauważył 2500 lat temu Sokrates: myśli to przyczyna, a warunki, w jakich żyjemy, to skutki. Parafrazując te słowa: przyciągasz do swojego życia nie to, o czym myślisz (wbrew zaleceniom marketingowego majstersztyku pt. „Sekret”), ale to, o czym tak naprawdę jesteś w duchu. Jeśli manipulujesz otoczeniem, epatując poczuciem krzywdy – dostaniesz więcej okoliczności, by czuć się skrzywdzonym; jeśli wywierasz wpływ litością na otoczenie w nadziei otrzymania zysku (współczucie lub jałmużna) – dostaniesz więcej opokarzających okoliczności, budzących litość,

jeśli tworzysz dzieło, np. dzielisz się z innymi i nie oczekujesz nic w zamian – dostaniesz jeszcze więcej tego, co dajesz. Czy to skomplikowane? Być może tak. Zrozumiałem tę zasadę po bolesnych doświadczeniach, mając 25 lat. Straciłem wszystko, na co żmudnie 7 lat pracowałem. Używając tu dużego uproszczenia, zrobiłem miejsce na nowe. Potem pięć lat pisałem swoją pierwszą książkę. Spisywałem różne refleksje, doświadczenia. Wykonując w międzyczasie różne projekty inwestycyjne, mogłem przestać pracować w wieku 30 lat, lecz zawczasu rozumiałem pewne zjawisko: praca dla pieniędzy, ich posiadania i dobrobytu po to, by potem nie musieć pracować = frustracja i nieszczęście. Jeśli macie państwo przemyslenia odnośnie pracy, to proszę pamiętać: potrzebujemy pomysłu na życie. Nie pracy. MLM i koncepcja Akuny są świetnym pomysłem na życie, ale wymagają (podobnie jak u mnie) podejścia ogrodnika, dentysty, nie gwiazdora estradowego. Czasem istnieje potrzeba zmuszenia się, ale dobry sposób na życie tego właśnie wymaga. On nas wyzwala na pojedynek, rzuca nam rękawicę w twarz, każe się sprężyć. Staramy się więc, analizujemy, przyspieszamy na chwilę. Goethe twierdził, że nie wie, co to jest talent, albowiem sukces osiągnął ci, którzy potrafili się zmusić. Praca to niestety przeżytek kulturowy. To element kultury biedy, w jakiej jesteśmy uparani po pachy przez tradycję. Sposób na życie zaś to dzieło. Może być skromne, ale to dzieło! Nasze dzieło! Do jakiego Państwa zachęcam wraz całym zespołem Ekspertów Rady VIP – wszystkich „akunowskich” przykładów, wśród których nie ma ideałów, ale jest coś cenniejszego: żywa wiarygodność. Ludzie ci pokazują językiem czynów, że mimo niepewności i różnych zaszło-

ści można wspólnie planować, podejmować decyzje, optymalizować i dzielić się z innymi, mimo burzy, nawałnicy lub innych wybrków natury – tańczyć w tym jednym kierunku, choć po swojemu i tworzyć wspólnie dzieło. Na tę okazję usłyszałem raz ciekawą anegdotę. Niestety nie udało mi się ustalić ani źródła jej pochodzenia, ani autora: „Było to daleko stąd, na pewnej farmie. Pewnego dnia osioł farmera wpadł do głębokiej studni. Zwierzę ryczało żałośnie godzinami, a farmer zastanawiał się, co robić. W końcu zdecydował. Zwierzę było stare, a studnię i tak należało już zasypać. Nie warto wyciągać z niej osła. Zwołał sąsiadów do pomocy. Wzięli łopaty i zaczęli zasypywać studnię śmieciami i ziemią. Osioł zorientował się, co się dzieje i zaczął przerażony ryczeć jeszcze głośniejsze. Nagle ku zdumieniu wszystkich uspokoił się. Po wysypaniu kilku kolejnych łopat farmer zajął do studni. Zdumiało go to, co zobaczył. Za każdym razem, gdy kolejna porcja śmieci spadała na osła grzbiet, ten otrząsał się i wspinał o krok ku górze. Niebawem wszyscy ze zdziwieniem spostrzegli, jak osioł przeskoczył przez krawędź studni i szczęśliwy oddalił się truchtem!”. Życie będzie cię zasypywać śmieciami, każdym możliwym rodzajem brudów. Jedynym sposobem, by wyostać się z dołka, to otrząsnąć się i zrobić krok w górę. Kolejne kłopoty to kolejne stopnie ku osobistej wolności i szczęściu.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fot. Sparrow (str. 22),
Katarzyna Piotrowska (str. 24, 26, 29),
rys. Piotr Hoang Ngoc



Chcieć to móc

Kryzysy są dwojakiego rodzaju. Jedne dotyczą własnego rozwoju osobistego i one pojawiają się na różnym etapie pracy nad sobą, są też nieodwołalnie związane ze zmianą. ZASIEJESZ MYŚL – ZBIERASZ DZIAŁANIE, ZASIEJESZ DZIAŁANIE – ZBIERASZ NAWYK, ZASIEJESZ NAWYK – ZBIERASZ CHARAKTER, ZASIEJESZ CHARAKTER – ZBIERASZ PRZEZNACZENIE. Drugi rodzaj to kryzysy związane z rozwojem struktur.



Uwierz w siebie!

Mirosław Horodecki – Vicepresident

Mój etap współpracy z Akuną jest etapem nowoczesnego spojrzenia na nowe możliwości. Powszechnie wiadomo, że każdy człowiek tylko jeden raz osiąga pewien etap bardzo skutecznego procesu produkcyjnego, jeśli chodzi o jego możliwości. Zadam temu kłam, z prostej przyczyny. Silna motywacja, wynikająca z potrzeb, które mną kierowały, spowodowała, że potraktowałem to, co się

stało, jako wyzwanie, cel sam w sobie: chciałem i zostałem jednym z najstarszych Vicepresidentów.

Jak do tego doszło? Miałem kiedyś w życiu upadek, upadłem bardzo nisko, zarówno w sensie materialnym, jak i duchowym, kiedy – jak to się mówi – nie miałem nikogo, kto mógłby mi pomóc, podać pomocną dłoń. Okazało się nagle, że żyjąc wśród ludzi, zostałem sam. Myślałem, że ci, którzy do tej pory czerpali z mojej energii, żywotności i wiedzy, brali wszystko to, co najlepsze, w pewnym momencie, kiedy ja będę tego potrzebował, staną obok i podadzą mi to przystawione ramię. Wesprą mnie, pomogą podnieść się z tego totalnego upadku. Nic takiego jednak się nie stało. Pierwszy wniosek, który wtedy wyciągnąłem, był taki: pamiętaj, że jeśli chcesz liczyć na kogokolwiek, to najlepiej licz tylko na siebie. Ten upadek skłonił mnie do przemyśleń, które zaowocowały bardzo skutecznymi działaniami. Wtedy też zrozumiałem, co znaczy przyjaźń, a właściwie jej brak. Musiałem coś zrobić. To, co mnie najbardziej zmobilizowało do działania, to wiara w siebie. Nigdy się nie poddałem. Wierzyłem w to, że jeszcze nie powiedziałem ostatniego słowa. To, gdzie się znalazłem, na tym poziomie zerowym, było dla mnie wyzwaniem. Mogło być tylko lepiej. „Musi być lepiej” – powtarzałem. Wiara w siebie i sprostanie wyzwaniom, od tego zacząłem.

Jak dokonałem tych zmian? Zaczęło się od rachunku sumienia. Co było i co mogłoby być. Chciałem czegoś więcej, miałem marzenia. Wtedy balansowałem między mrzonkami a marzeniami. Może brakło mi wtedy siły napędowej w dążeniu do celów? Zacząłem szukać odpowiedzi na proste pytania: Czy mam jakieś zalety? Czy mam odpowiednie predyspozycje? Gdzie są moje kompetencje? Chciałem odnaleźć w sobie pozytyw, punkt odniesienia do osiągnięcia celów. Wiedziałem, że jestem konsekwentny, odważny, zdecydowany, wierzyłem w wiedzę

Mirosław Horodecki

mieszka w Przeczycach (k. Sosnowca). W Akunie od 2003 roku. Żona Małgorzata (w Akunie od 2004 roku, Dyrektor Sieci Regionalnej). Dzieci: Daria (18 lat, w Akunie od 2009 r., Lider), Szymon, (18 lat), Dawid, (29 lat, Dyrektor Sieci Krajowej). Hobby – komputer, tenis.

i doświadczenie. To dzięki determinacji mimo ponurego dnia zobaczyłem słońce. Cierpliwie szukałem sił, by przełamać barierę niemocy, która się tworzyła, gdy przegrywałem. Nastął czas na działanie i pierwszy krok. Zdecydowałem się na prowadzenie w innym mieście firmy marketingowej i okazało się, że potrafiłem prowadzić ten biznes. Nie uwzględniałem jednak w tym działaniu ryzyka, upływającego czasu oraz braku rozwoju osobistego. Skazany byłem tylko na to, co potrafiłem, czego się nauczyłem. Czas nieubłaganie upływał, a ja, mimo że coś osiągałem, nie mogłem zrealizować swoich marzeń. To nie było to, na co czekałem. Pamiętam doskonale, że kiedyś kazano mi zwizualizować swoje marzenia, napisać, jakim samochodem chciałbym w życiu jeździć. Napisałem, był to samochód Volvo – wyciąłem go sobie z gazetki motoryzacyjnej, nalepiłem na lodówce i spoglądałem. I na tym się właściwie skończyło. To, co robiłem, by go mieć, nie dawało tych możliwości. Dopiero współpraca z Akuną zrealizowała moje marzenie sprzed kilku-nastu lat. Zaufanie, jakim się obdarzyliśmy

Pamiętaj, że jeśli chcesz liczyć na kogokolwiek, to najlepiej licz tylko na siebie

wzajemnie, moje do Akuny, a jej prezesów i innych partnerów do mnie, zaowocowało sukcesem. Dzięki Akunie mogłem kupić sobie taki samochód. Wiara, że mogę osiągnąć to, czego chcę, doprowadziła do określonego nastawienia. To pozytywne nastawienie jest bardzo ważne. Transformacje, które przechodziłem, były związane z potrzebami zmian, z których nie zdawałem sobie sprawy, a które musiały nastąpić we mnie, bym stał się tym, kim chciałem się stać. Musiałem tego dokonać jak najszybciej. Zauważyłem też jedną rzecz, że gdy zacząłem robić to z pasją, stałem się twórcą czegoś nowego, okazało się, że wszystko zaczynało przypominać układankę.

Zauważyłem, że moja wizja stała się realna. Zmieniłem całkowicie podejście do ludzi – to dzięki temu sam się zmieniłem. Transformacja wyniknęła z tego mojego załamania, wewnętrznego kryzysu. Osiągnąłem dno po to, by się odbić. Chaotyczna układanka zamieniła się w realny obraz sukcesu. Dziś stwierdzam, że w wyniku wewnętrznych przeobrażeń moje pięć lat w Akunie pozwoliły mi w życiu osiągnąć więcej niż poprzednie lata mojego życia. Wiem tylko, że każdemu potrzebne jest wsparcie w chwili kryzysu. Jeden szuka go u drugiego człowieka, inny szuka alternatywnych rozwiązań. Dla mnie alternatywą była praca.

Oddałem się jej całkowicie. Każda porażka wzmacniała mnie coraz bardziej.

Wreszcie zrozumiałem, że nie mogłem zrobić niczego więcej bez dokonania zmian w sposobie myślenia i działania. Dziś znam znaczenie powiedzenia: „Jeżeli chcesz coś zmienić, zacznij zmiany od siebie”.

To był czas głębokich przemyśleń i doznań, z których wyciągnąłem jeden wniosek – jeżeli z założenia nie powiedziałem ostatniego słowa, to znaczy, że powinienem szukać rozwiązań. Zacząłem identyfikować się z treścią książek, które mówiły o potrzebie odnalezienia się, o nieuchronnych zmianach. Stało się tak, jak przewidywałem. Tylko człowiek, który potrafi zrealizować swoje cele i określić swój czas, może osiągać to, czego pragnie. Ten czas upadku to był czas walki z przeciwnościami. Odbiło się to też na moim zdrowiu. Dzięki stosowaniu preparatów zaczęło wracać do normy. Nie wyobrażam sobie mojego życia bez ich picia. Czas tego mojego upadku nie jest postrzegany przeze mnie negatywnie. To był mój punkt odniesienia, punkt zwrotny. Popatrzyłem na swoje życie inaczej. Zmiana nastawienia to jak nowy napęd. Stworzyła szansę na polepszenie życia.

Dzięki nawiązaniu współpracy z Akuną wykorzystalem ją w stu procentach. Uzyskałem

wewnętrzny spokój i pewność siebie. Jestem innym człowiekiem. Pokonałem strach i zwyciężyłem. Dziś, to co robię, to jest mój drugi krok. Współpraca z Akuną to nowy etap życia, które ma zupełnie inny wymiar. Stałem się i jestem dzisiaj kompetentny. Zacząłem ponownie pomagać innym. Pokochałem ludzi. Pojawiła się miłość, ukochana żona i szczęście. Dziś mam własny dom, taki prawdziwy. Ten murowany i ten rodzinny. Dziś wiele osób, z którymi współpracuję, mówi mi: „Dzięki Mirek, że pomogłeś mi podjąć właściwą decyzję. Dzięki tobie wytrwaliśmy”. Dla tych chwil warto było wtedy upaść. Ich sukces stał się tym samym moim sukcesem. Dziś wiem, że nie ma takiego upadku, z którego nie można się podnieść. Trzeba tylko chcieć – niewiele, prawda? Moja rada dla tych, którzy chcieliby wyjść z wewnętrznego kryzysu, to wiara w siebie. Zawsze powtarzam, że tylko człowiek, który wierzy w siebie, może osiągnąć wszystko to, o czym marzy. Nie pozwalajmy, aby inni ludzie odbierali nam nasze marzenia. Pamiętajmy: chcieć to móc, a móc to chcieć. Akuna wczoraj, dziś, jutro, zawsze!

Zdyscyplinuj sam siebie

Anna Jarecka – Dyrektor Sieci Krajowej

Ten biznes, w którym pracujemy, to jest trudna droga i powinniśmy być przygotowani na kryzysy, ale przecież nic w życiu nie przychodzi łatwo. Najważniejsze dla kogoś, kto zaczyna, to zmieniać swoje myślenie o sposobie zarabiania. Od tego momentu sami jesteście organizatorami własnej firmy, a tego trzeba się nauczyć tak jak w każdej nowej firmie, gdzie byśmy się zatrudnili. Tu, w tym systemie jesteście w fantastycznej sytuacji, bo wielu ludziom zależy na naszym sukcesie. Mam na myśli linię sponsorowania i pracowników firmy. Korzystajmy natychmiast z ich doświadczeń i nie bójmy się pytać nawet o najbardziej oczywiste sprawy, jeżeli mamy wątpliwości.

To, że od tej pory nie będzie narzuconych godzin pracy, często jest barierą nie do przebycia – „Jak ja mam teraz pracować? Wstanę rano i co?” Ludzie, niestety, nie utożsamiają się ze swoimi prawdziwymi potrzebami, dlatego że są przyzwyczajeni do życia z miesiąca na miesiąc na stałej pensji i przy ośmiu godzinach pracy. I nie ośmielają się pomarzyć o czymś, na co ich nie stać w tym momencie. I gdy im się



mówi, jakie mamy w Akunie nieograniczone możliwości, to przerasta to ich pojęcie i nie mieści się w ich głowach. Ponieważ większość ludzi przyzwyczajona jest, że płaci się im za czas.

W Akunie jest inaczej, tu się płaci za efekty, które mogą być po prostu nieograniczone. I to jest dla wielu najgorsze starcie się z tym tematem. Ludzie mają problem z przestawieniem się na inne myślenie o biznesie i związanymi z tym możliwościami. Żyją w swojej strefie komfortu, która polega na tym, że uważają, iż jeśli mają zapłacone rachunki i etat, i stałą pensję, to to jest szczyt luksusu. Ponieważ często w ich otoczeniu wielu ma gorzej. Ten zwrot związany z przestawieniem się na coś innego, przełom, który miałby wstrząsnąć ich całym życiem, powoduje, że dla wielu nie jest to możliwe, że na takie wstrząsy nie są przygotowani i boją się takiego kroku. I tutaj często jest najważniejszy moment dla

W Akunie jest inaczej, tu się płaci za efekty, które mogą być po prostu nieograniczone

Dzisiaj po latach konfrontacji uważam, że jedną z najważniejszych cech jest zdolność do samoedukacji

sponsora, aby przedstawić te możliwości realnie i wydobyć z człowieka jego prawdziwe, często ukryte głęboko pragnienia i marzenia. Dlatego tak mało ludzi zajmuje się tym biznesem. Uważają, że to niemożliwe, żeby zrealizować marzenia, na które ich nie stać w danej chwili. Marzą o czymś, ale boją się coś zrobić, by to marzenie zrealizować. Bo jeśli ktoś bierze pożyczkę, żeby pojechać na wczasy na raty i potem ją spłaca cały rok, to nie wyobraża sobie, by pojechać na przykład do Brazylii lub gdziekolwiek na świecie, po prostu zamknąć oczy, dotknąć palcem mapy świata i tam, gdzie wyceluje, pojechać za gotówkę. Często, aby wyjść z dotychczasowej strefy komfortu, takim szybkim ruchem, by cokolwiek zrobić w kierunku dalszych zmian i rozwoju, musi przyjść jakaś determinacja, starcie z potwornymi problemami. I wtedy pojawia się jakiś przełom, tak jak w moim przypadku śmierć bliskiej osoby albo załamanie się dotychczasowego biznesu, gdy traci się źródło dochodu. U mnie tak się stało, gdy pojawiły się supermarkety w Gdyni i mój mały sklep przestał prosperować. Znalazłam się na rozdrożu. Taka sytuacja zmusza, by szukać rozwiązań gdzie indziej. I nagle okazuje się, że to rozwiązanie jest lepsze! Że ten kryzys nie nadszedł po to, żeby nas pogrążyć, tak jak nam się wydawało, tylko sprowadził nas na lepszą drogę. Kryzys i determinacja ukierunkowuje nas do drogi, do zmian, do lepszych rozwiązań. Bo przecież każda zmiana wnosi coś nowego, sęk w tym, jak tę szansę wykorzystamy, co z tym zrobimy. Ale tak trudno zrezygnować z tego, co się ma. A bylejąkość jest hamulcem rozwoju. Dużym problemem, gdy już wkroczyliśmy na tę

nową ścieżkę życia i pracy, jest samodyscyplina. Wprowadzenie do naszej nowej pracy nawyku, jaki mieliśmy wcześniej, gdy za te 1500 zł idziemy na 10 godzin do pracy. I nie pytaliśmy nikogo, czy mamy iść, tylko wstawaliśmy i szliśmy, żeby zarobić. A tu mamy dysponować swoim czasem i sami zorganizować klientelę.

I nagle okazuje się, że jesteśmy niedyscyplinowani, że jak nie mamy bata nad sobą, jakiegoś szefa, to nie umiemy nic zrobić. A tymczasem jeśli nie przeprowadzimy 100 rozmów, to nie będziemy mieć 20 klientów. Po kilku odmowach uważamy, że to nie ma sensu i mamy wątpliwości.

Ludzie są przyzwyczajeni, że za każdą godzinę pracy trzeba im zapłacić i nie rozumieją, że wniesiony w tę pracę czas zaowocuje później. Nie potrafią myśleć, że ich inwestycją jest czas, który jest na ten moment nieefektywny. Dziś nie zarobili, jutro nie zarobią, ale za pół roku zarobią.

W tej chwili stosuję zasadę – popatrz na efekty swojej pracy, na to, co robiłeś w ciągu roku. Bo z tym biznesem jest jak z odchudzaniem. Ktoś stosuje dietę przez 2 tygodnie i wydaje mu się, że już wypracował swoją sylwetkę. Ale potem znów rzuca się na jedzenie. I dziwi się, że nie schudł nawet kilograma. Tak samo jest z tym marketingiem. Jak ktoś podejmuje się tego, musi dać sobie czas. Czyli jeśli dziś zaczynam dietę, to muszę schudnąć w ciągu roku 5 kg, choć może się okazać, że po 2 miesiącach nic nie schudłam. Muszę być konsekwentna i działać tak, by do tego rezultatu doprowadzić. Nie rezygnować i nie wycofywać się. Możemy ocenić swoje działanie dopiero wtedy, jeśli zrobimy wszystko, co jest wliczone w to działanie. Będziemy codziennie pracować, nauczymy się tego i po roku ocenimy, jakie mamy efekty. Dlatego tak mało ludzi odnosi sukcesy, bo nie są konsekwentni i w razie kryzysu, potknięcia zniechęcają się i wycofują. Bo nie potrafią sobie wypracować standardów w tym biznesie.

Na jakie kryzysy powinniśmy być jeszcze przygotowani? Najważniejsze to korzystać z linii sponsorowania, czyli zaufać ludziom. Przeszkodą jest to, że każdy kombinuje sobie swój plan, a tu funkcjonuje system, który trzeba krok po kroku realizować. Tu nie ma pensji za nic. Jest pensja za wykonaną pracę, za realny obrót. Nie znam człowieka, który, jeśli poświęcił swój czas, nie miał efektów. Ale znam wielu, którzy dużo mówią, a nic nie robią. Sami siebie okłamują.

Ludzie nie umieją sprecyzować własnych celów, a wtedy każda najmniejsza przeszkoda czy niepowodzenie to podstawa

do tego, by zrezygnować. Chciałam jeszcze nadmienić o osobach, które stanowią znaczną część moich rozmówców: „ja to wiem”. Oczywiście nie czytają, nie chodzą na szkolenia, bo wszystko wiedzą i oczywiście nie mają efektów, ale bardzo dużo pretensji. Dzisiaj po latach konfrontacji uważam, że jedną z najważniejszych cech jest zdolność do samoedukacji. Więc jeżeli ktoś nie jest ciekawy, nie sięga z nawyku po książki, to czeka go długa droga, aby ten nawyk w sobie wyrobić. A to jest działanie dla dociekliwych, dla wytrwałych, zdecydowanych na zmiany i ze sprecyzowanymi marzeniami na przyszłość.

Rozwiń skrzydła!

Małgorzata Charaszkiwicz – Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Człowiek sam się rozwija, dobiera sobie pewnych partnerów. Choć nie zawsze dobie-ra, czasem spotyka ludzi, których zachęca do biznesu i ci ludzie czasem podejmują te wyzwania, a czasem po prostu nie chcą zapłacić ceny za to, żeby coś w życiu zmienić, żeby coś osiągnąć. Najczęściej mówimy o kryzysie w małżeństwie, mówimy też, że te trafiają się po roku, po trzech, po pięciu i siedmiu latach.

Czy ten schemat dotyczy również biznesu? Myślę, że jednak nie. Dlatego, że w biznesie jest różnie. Wszystko zależy od tego, jacy ludzie doń wchodzi i jakie budują się relacje. Dla mnie całe życie to jest dążenie do rozwoju osobistego. I wiem, że każdy człowiek ma w życiu do przepracowania pewne rzeczy po to, by osiągnąć coś więcej, by stać się kimś bardziej wartościowym. I zwiększyć swoje możliwości. Każdy ma własną podróż bohatera do przebycia. Myślałam o tym, co zrobić, co ja robię, w sytuacji, gdy dosięga mnie kryzys. Powróciłam do chwili, gdy pięć lat temu „spotkałam” Akunę, gdy zabrano mi rentę i musiałam znaleźć w życiu rozwiązanie na poprawienie swojego stanu zdrowia. Byłam wtedy w ogromnej depresji polekowej i muszę przyznać, że ten schemat mi się powtarza; za każdym razem, jeśli chcę wyjść z kryzysu, potrzebuję wyjść do ludzi. Pokonując depresję, płakałam, bałam się i szłam do ludzi. Wtedy odzyskiwałam siły, bo spotykałam się z ludźmi, z ich problemami i moje problemy malały. W biznesie jest to samo, na różnych poziomach, na różnym etapie rozwoju menedżerskiego te kryzysy się pojawiają w różnych odcieniach i moją metodą na nie zawsze jest wychodzenie do ludzi. Wzmacniam relacje, które istnieją, choć są ludzie, którzy odchodzą z biznesu i trzeba

Anna Jarecka

mieszka w Gdyni. Dyrektor Sieci Krajowej, w Akunie od 2002 r.

Dzieci: Katarzyna (35 lat, w Akunie od 2003 r.), Klaudia (22 lata, w Akunie od 2003 r.). Hobby – podróże, dobra kuchnia, jak mówi, dla niej praca to też hobby.

to zaakceptować, ponieważ każdy ma prawo do swojej własnej decyzji i własnego rozwoju. Kiedyś postugiwałam się zasadą, że ludziom należy pomagać. Dziś, wiem to na pewno, pomaganie to jest brak szacunku, brak zaufania do drugiego człowieka. Jeżeli naprawdę zależy ci na drugim człowieku, to uwierz weń, daj mu szansę, by on sam w sobie odnalazł to, co najcenniejsze. Nie możesz mu pomóc. On pomoże sobie sam. Teraz będąc razem, pracując razem, możecie robić wspólne rzeczy, w których możecie się odnaleźć, wzmacniać i inspirować. I ten drugi etap w moim rozwoju osobistym to budowanie zespołu. I myślę, że budowanie własnego rozwoju jest rzeczą wymagającą, natomiast budowanie zespołu jest o wiele większym wyzwaniem. Bo to jest nie tylko próba moich możliwości, potrzebujemy stworzyć coś wspólnego. To ludzie potrzebują, by z nimi stworzyć coś wspólnego. I to jest to wyzwanie, przed którym jestem w tej chwili. Wydawało mi się, że już miałam zespół, jeden, drugi, ale widzę, że jeszcze raz potrzebuję zbudować kolejny. Jestem przekonana, że silna linia sponsorowania daje zupełnie nowe możliwości uzyskania rozpędu, dlatego warto się zaangażować, by wspólnie osiągać cele. Jednocześnie należy budować struktury w dół, tworząc kolejne zespoły biznesowe. Ogniwem łączącym są warsztaty. Dobrym przykładem współpracy w zespole jest stado gęsi. Te ptaki lecąc tysiące kilometrów wymieniają się na przedzie, by dolecieć do celu, ale również, by dać sobie odpocząć podczas lotu. Liczy się, by dolecieć. Wydawało mi się, że jeśli odbuduję tę linię sponsorowania, to da mi to poczucie bezpieczeństwa. Dziś wiem, że to nieprawda, moje

Jeśli chcesz się rozwijać, musisz sobie wyznaczać cele

bezpieczeństwo zależy wyłącznie od tego, co sama zbuduję i co zrobię z zespołem ludzi, który chce ze mną pracować. Bardzo często, szukając wzmocnienia, czytam biografie wielkich przywódców, ale i świętych. To dobry drogowskaz. Doszłam do wniosku, że ludzie przeżywają wielkie upadki, ale z tych upadków podnoszą się i idą dalej, nawet jeśli dotkną dna. Różnie w biznesie bywa. Jest sinusoida, raz lepiej, raz gorzej. Mam takie wewnętrzne przekonanie, że potrzebna jest konsekwencja w działaniu. Nowi ludzie dochodzą do poziomu Lidera, wykuszają się, kolejne nowe spotkania, nowi ludzie, ale wierzę w to świę-



cie, że w pewnym momencie znajdę osoby zafascynowane promowaniem zdrowia i biznesem w systemie multi-level-marketingu, by ten biznes stał się stabilny i rosnący. Mam wielkie marzenia i cele. Osiąganie celu, to jest jak bieg maratoński. Wiesio Florek opowiadał: – Chciałem biec półmaraton, ale Barbara Prymakowska, biegaczka maratonów, powiedziała mi: „Spróbuj przebiec cały! Ja wiem, że to potrafisz!” I posłuchałem jej. Najtrudniejsze było, gdy dobiegłem półmaraton. Wtedy pomyślałem: „Aleś ty głupi, po co zmieniłeś dystans, byłbyś już po wszystkim”.

Uważam, że jeśli się za nisko ustawi cele, to przychodzi dyskomfort i wtedy trzeba podwójnie zebrać siły, by osiągnąć ten wyższy cel. Ale każdy w pewnym momencie musi sobie wyżej postawić poprzeczkę, bo inaczej wpadnie w pustkę. W kolejny dół. Jeśli chcesz się rozwijać, musisz sobie wyznaczać cele.

Mama powiedziała mi kiedyś, że dzieci dostaje się tylko na wychowanie, one nie są moją własnością, ja mogę dać im zasady i one będą się tymi zasadami same kierować. Moja rola wtedy się kończy. Nie mogłam się z tym pogodzić. Ale dorosłam i do tego. Dokładnie to samo jest w biznesie. Jest we mnie świadomość, że nie mam prawa decydować za ludzi. Mogę ich wspomagać, mogę ich motywować, natomiast ta granica między motywowaniem a manipulowaniem jest bardzo cienka. Staram się bardzo

rzetelnie pobudzać ludzi do działania, ale nie przekraczać bezpiecznej granicy motywacji. Są zasady, które warto stosować. Mieć wielkie marzenia. Modlić się o mądrość i pokorę. Pracować ciężko. Śmiać się częściej. Utrzymać pozytywne nastawienie. Wierzyć w możliwości. Podoba mi się, jak orły wychowują swoje dzieci. Najpierw dają im komfort, a potem pomatu podkładają im ostre gałązki, by zmusić do latania, by same chciały wyjść z gniazda. Wtedy te małe mają dwa wyjścia: albo nic nie robić, albo spróbować pofrunąć. 99 procent rozkłada skrzydła. Innym pomagają rodzice, dając kolejną szansę. W biznesie jest tak samo. Większość pofrunie, jeśli w nich uwierzymy. Bo kryzys to szansa.

■ Zofia Rymszewicz

fot. Marcin Samborski / Fpress (str. 30), Katarzyna Piotrowska (str. 31), Michał Głuszak (str. 33)

Małgorzata Charaszkiwicz

mieszka w Tarnowie. W Akunie od 2004 roku. Mąż Grzegorz (Dyrektor Sieci Regionalnej). Dzieci: Berenika – (26 lat, w Akunie od 2005, Dyrektor Sieci Regionalnej), Kinga (28 lat, w Akunie od 2008 r., Lider Dywizji), Jakub (33 lata, w Akunie od 2009 r., Lider). Hobby – jazda na rowerze i podróże.

Zdrowie się opłaca

Zdrowie nie musi być ani towarem deficytowym, ani dobrem, na które stać jedynie najbogatszych. Co więcej – im mniej mamy w portfelu, tym bardziej powinniśmy dbać o to, w co nas wyposażyla natura. Naprawianie sporo kosztuje, a niekiedy potrafi doprowadzić rodzinę na skraj ubóstwa.

O tym, że leki i lekarze są drodzy, dowiaduje się boleśnie każdy, komu zdarzyło się zachorować. Mimo istnienia publicznej służby zdrowia i obowiązkowej ochrony w postaci Zakładu Ubezpieczeń Społecznych za wiele zabiegów i badań trzeba dopłacić. Co więcej, w przypadku kłopotów przyjdzie nam poczekać w długiej niejednokrotnie kolejce (np. na operacje ortopedyczne, których niewykonanie nie grozi utratą życia, czeka się nawet kilka miesięcy). A ile tak naprawdę kosztuje choroba?

Dolegliwość w liczbach

Obliczenie dokładnych kosztów leczenia poszczególnych dolegliwości nie jest łatwe. W Polsce w przeciwieństwie do wielu krajów zachodnich (np. Niemcy) nie ma jednostek badawczych, zajmujących się tym problemem. Można więc jedynie pokusić się o szacunki nie wolne od marginesu błędu. Wiadomo natomiast, jaką sumą dysponuje Narodowy Fundusz Zdrowia (ok. 54 mld złotych w 2008 roku) i ile może przeznaczyć statystycznie na jednego mieszkańca. Ta suma w Polsce jest dziesięciokrotnie niższa niż w Niemczech i ponad dziesięciokrotnie niższa niż w Stanach Zjednoczonych. Wynosi około 1500 zł. Z tym, że leczenie

nowotworów złośliwych może kosztować od 15 tysięcy do nawet kilkuset (w przypadku kilku remisji i chemioterapii), w zależności od tego, jaką część ciała dotknęła choroba i w jakim stadium pacjent zgłosił się po pomoc. W Polsce coraz większy nacisk kładzie się na profilaktykę oraz oferuje bezpłatne badania (np. mammografia, cytologia). Z promocyjnych badań korzysta coraz więcej Polaków – w tym przeważająca liczba kobiet. Im wcześniej zostanie wykryta choroba, tym mniejsze koszty poniesie zarówno NFZ, jak i sam pacjent.

Ile może kosztować pacjenta leczenie nowotworu? Wprawdzie koszty hospitalizacji pokrywa ubezpieczenie, ale cenę płaci tak naprawdę cała rodzina. Chory podczas przebywania na zwolnieniu lekarskim otrzymuje 80% wynagrodzenia. Od 34 dnia choroby w roku kalendarzowym zamiast pensji otrzymuje zasiłek chorobowy z ZUS (do 182 dnia choroby), a następnie świadczenie rehabilitacyjne i w ostateczności rentę czasową lub stałą.

Przebywający w szpitalu pacjent potrzebuje opieki rodziny – dojazdy i czas spędzony w szpitalu często uniemożliwiają zarabowanie, przez co stopa życiowa rodziny dotkniętej nieszczęściem dodatkowo spada.



© James Steinf - Fotolia.com

W przypadku chorób przewlekłych, wykluczających podjęcie pracy i wymagających terapii oraz drogich leków pozostaje zwykle zwrócenie się o pomoc do fundacji.

Najwyklesze przeziębienie

Ciężka choroba jest nieszczęściem, które nie tylko niszczy bliską nam osobę, ale i związaną z nią rodzinę. Zwykle przeziębienie jednak także tanie nie jest. Za lekarstwa dostępne bez recepty, a po nie sięgamy najczęściej, zapłacimy około 10–30 zł. Ponadto spadnie nasza produktywność, co w przypadku działalności na własny rachunek przekłada się na realne pieniądze, a w sytuacji, gdy jesteśmy pracownikiem etatowym na niezadowolony szefa (a im częściej będzie niezadowolony, tym bliżej nam do bezrobocia). Nikt o zdrowych zmysłach nie bierze zwolnienia lekarskiego podczas przeziębienia. Warto jednak przebadać się u lekarza, aby uzyskać pewność, co nam jest i jak powinniśmy się leczyć. Objawy przeziębienia dają bowiem początkowe stadium m.in. grypy i anginy. Zaniedbania spowodują jedynie pogłębienie się dolegliwości oraz znaczne zwiększenie kosztów (konieczność przejścia na zwolnienie lekarskie, zaniechania prowadzenia własnej działalności zarobkowej, koszt leków).

Kosztowna praca na kosztowne choroby

Wśród kosztownych chorób znajdują się i takie, na które zapadamy na własne życzenie i dodatkowo jeszcze za to płacimy. Nie od dzisiaj wiadomo, że palenie tytoniu, nadużywanie alkoholu, zażywanie narkotyków czy przyjmowanie zbyt dużej ilości jedzenia szkodzą. Znane są również choroby, których ryzyko znacząco wzrasta u nałogowych palaczy, alkoholików czy osób otyłych. Tutaj koszty są spore, aby doprowadzić do choroby i jeszcze

Wiadomo natomiast, jaką sumą dysponuje Narodowy Fundusz Zdrowia (ok. 54 mld złotych w 2008 roku) i ile może przeznaczyć statystycznie na jednego mieszkańca. Ta suma w Polsce jest dziesięciokrotnie niższa niż w Niemczech i ponad dziesięciokrotnie niższa niż w Stanach Zjednoczonych. Wynosi około 1500 zł.

większe podczas wychodzenia z niej. Za leczenie nalogów płaci nie tylko NFZ oraz jednostki samorządowe, ale także sami pacjenci. Koszt leczenia otyłości można oszacować w widelkach od 100 do 300 zł miesięcznie (wraz ze zmianą diety na bardziej wartościową, więc często droższą, leczeniem farmakologicznym, konsultacjami u specjalisty).

Stan zdrowia Polaków

Wiedzę na temat populacji chorych, bieżącego stanu zdrowia Polaków i sytuacji finansowej NFZ najlepiej przekazują doroczne raporty NFZ. Sporo informacji znajduje się również w obszernym raporcie Narodowego Zakładu Higieny (2008 rok pod redakcją Bogdana Wojtyniaka i Pawła Goryńskiego) pt. „Sytuacja zdrowotna ludności Polski”. Oba źródła są dostępne w Internecie. Zgodnie z drugą z wymienionych prac stan zdrowia Polaków od 1991 roku stale się poprawia. Rośnie również przeciętna długość życia, z tym, że różnica między kobietami a mężczyznami stale się pogłębia na niekorzyść tych ostatnich. Przeciętna długość życia Polaków jest mniejsza od przeciętnej w krajach Unii Europejskiej. Dłużej żyją osoby z wyższym wykształceniem. Najmniej korzystne środowisko zamieszkania to miasta

Żyją dłużej osoby świadome oraz mające dobry dostęp do profilaktyki i placówek służby zdrowia

poniżej 5 tys. mieszkańców, najbardziej korzystne – duże miasta (z wyjątkiem Łodzi). Na tej podstawie dokładnie widać, że żyją dłużej osoby świadome oraz mające dobry dostęp do profilaktyki i placówek służby zdrowia. Największym zagrożeniem dla życia Polaków są choroby układu krążenia (w 2006 roku 46% zgonów z tego powodu). A na te największy wpływ ma styl życia. Drugą najczęstszą przyczyną zgonów są nowotwory, których leczenie należy do najbardziej kosztownych. Liczba ludzi niepełnosprawnych jest w Polsce najwyższa (16%) spośród krajów Unii Europejskiej. Aktywność fizyczna Polaków jest zbyt niska, a obserwuje się spadek tejże aktywności wśród dzieci i młodzieży.

Chorzy ludzie to biedne państwo

Nikt nie pokusił się jeszcze o dokładne badanie na temat wpływu ilości osób chorych na dochód narodowy. Bez wątpienia jednak taka relacja istnieje. W skali mikro zauważają to przedsiębiorstwa coraz chętniej inwestujące w ofertę wellness dla swoich pracowników, w skali makro – na tyle, na ile może sobie pozwolić – państwo, niejednokrotnie z pomocą wielkich korporacji (promocja zdrowia i zdrowego stylu życia, cykle bezpłatnych badań). Jednakże wydatki na ochronę zdrowia w Polsce zarówno w przeliczeniu na jednego mieszkańca, jak i na procent PKB należą do najniższych w Unii Europejskiej (średnio 2/3 niższe). Różnica z czasem się niestety pogłębia. Swoją cegiełkę do ogródka zatytułowanego „Promocja zdrowia i działania prewencyjne” dorzuca również ZUS,



kierując (po kontroli) rekonwalescentów na... przymusowe pobytu w sanatoriach.

Wiedza to potęga

Z powyższych rozważań wynikają przede wszystkim dwa wnioski: po pierwsze, choroba jest droga i jeśli na nią zapracujemy, poniesiemy duże koszty, a po drugie, osoby świadome i chłonna informacje żyją zdrowiej i dłużej. Nie można liczyć na to, że składki, które płacimy, w całości pokryją koszty leczenia. Trzeba bowiem wziąć pod uwagę utracone zyski, spowodowane czasową lub stałą niezdolnością do zarobkowania. Aż się chce sparafrazować słynną frazskę: „Szlachetne zdrowie, nikt się nie dowie, ile kosztujesz, aż się sepsujesz”.

■ Karolina Lewandowska





© Skogas - Fotolia.com

Pomaga zachować dobre samopoczucie. Doprowadza do harmonii między ciałem, umysłem a duchem. Uwzględnia wszystkie potrzeby człowieka, zarówno psychiczne, zdrowotne, fizyczne, społeczne, środowiskowe, jak i finansowe. Co takiego? Wellness! Słowo to ostatnio nie tylko jest bardzo modne, ale przede wszystkim niezwykle użyteczne i potrzebne w codziennym życiu. Wiąże się nierozłącznie ze zdrowym stylem życia, który zapewniają trzy podstawowe elementy: właściwa dieta, gimnastyka oraz relaks.

Znajdź sojusznika, unikaj wrogów

Filozofię wellness stworzył amerykański lekarz dr Halbert Dunn w 1959 r. Uważał, że ciało i umysł powinny pozostać w równowadze, jeśli chcemy być zdrowi. Radził, aby każdy stres, którego w dzisiejszym świecie nie udaje się całkowicie wyeliminować, obowiązkowo odreagowywać. „Nie zdajemy sobie sprawy z tego, ile dobrego po ciężkim dniu w pracy może zdziałać kąpiel z dodatkiem olejków aromatycznych albo filiżanka zielonej herbaty przed snem. Rozpieszczajmy swoje ciało i umysł. Dbajmy o dietę. To, co kładziemy na talerz, może być naszym sojusznikiem w walce z chorobami lub... kolejnym wrogiem” – tłumaczył dr Halbert Dunn. Wprowadził pojęcie „Dobrego Wysokiego Równego Samopoczucia”, które w błyskawicznie szybkim tempie stało się dewizą wellness,

Wellness – równowaga ciała i umysłu

Codzienny pośpiech nie sprzyja regularnemu dbaniu o zdrowie. Nie przywiązujemy wagi do diety, rezygnujemy z odpoczynku, żyjemy w ciągłym stresie. Ostrzeżenia wysyłane przez własny organizm kwitujemy: „Wezmę tabletkę i... po bólu”. Jednak czasami ból nie przechodzi. Bagatelizujemy go, choć jest czytelnym sygnałem, że rozwija się w nas choroba. Tymczasem w prosty sposób można było jej zapobiec. Jak? Pomoże nam w tym wellness!

a sam ruch ogarnął całe USA, a następnie resztę świata (do Polski trafił w latach dziewięćdziesiątych). Przeprowadzane przez naukowców badania potwierdziły, że ma ogromne znaczenie dla zdrowia. Dowodem są m.in. badania w Stanach Zjednoczonych na początku lat siedemdziesiątych. Wykazały, że ponad połowa zgonów u ludzi poniżej 65. roku życia była spowodowa-

na niewłaściwym (niezdrowym) stylem życia, podczas gdy tylko 24% osób zmarło w wyniku chorób genetycznych.

Dr Halbert Dunn nie miał wątpliwości, że być wellness można w każdym momencie swojego życia i w każdym wieku. „Bo nigdy nie jest za późno na to, aby być zdrowym i szczęśliwym” – powtarzał.

Zdrowie i marzenia w zasięgu ręki

Według orędowników wellness filozofia ta rozwija nigdy nieślabnącą ciekawość życia, jego wartości i sensu. Zabiegi wellness oddziałują na wszystkie zmysły – dotyku, węchu, smaku, wzroku i słuchu. Skutecznie zapobiegają zarówno kłopotom fizycznym, jak i psychicznym. Żyjąc wellness, jesteśmy pewni swojej wartości i atrakcyjności, łatwiej realizujemy marzenia, ponieważ pozbywamy się blokad psychicznych przed sięganiem po to, co z pozoru wydaje się być nierealnym. Nie tylko wysoko stawiamy sobie cele, przede wszystkim je realizujemy.

Podstawowe wartości tej nowej filozofii życia to:

- czerpanie z przyjemnością z zalet aktywności fizycznej
- pielęgnacja ciała
- uświadomienie sobie potrzeby relaksu i wolnego czasu
- świadome odżywianie się, dbanie o dietę
- rozwój osobisty
- szanowanie potrzeb ciała, duszy i umysłu
- dążenie do rekreacji na tonie natury.

Ogromne znaczenie w wellness odgrywa także sen. Odbieranie go organizmowi to najlepsza droga, aby zacząć poważnie chorować. Z powodu niewyspania znacznie wzrasta ryzyko wystąpienia np. zawału. Grupa psychiatrów z Uniwersytetu Kalifornijskiego przez 6 lat przebadła ponad 1 mln Amerykanów w wieku od 30 do 100 lat pod kątem snu. Wyniki ich badań są poruszające! Poświęcając 6 godzin w ciągu doby na sen, zwiększamy ryzyko zawału o 8%. Jeśli śpimy tylko 5 godzin – ryzyko dochodzi do 11%, a gdy 4 godziny – to prawdopodobieństwo zawału wynosi aż 17%! Sen to nie tylko zdrowie, ale i cudowny kosmetyk! W nocy tlen dociera głębiej i aż 10-krotnie szybciej niż w ciągu dnia do tkanek, dzięki czemu skóra staje się niemal idealnie dotleniona (następuje odbudowa naskórka w taki sposób, jakiego nie zapewni nam najdroższy kosmetyk).

Zwrot ku medycynie Wschodu

Ogromną rolę w filozofii wellness odgrywa odżywianie. Przedstawicielami wellness są m.in. ludzie zrzeszeni wokół coraz popularniejszego nurtu „Slow Food” (wolniejsze jedzenie, jedz powoli), będącego sprzeciwem wobec pośpiechu, niezdrowej żywności przygotowywanej w 5 minut, dań typu fast-food. „Slow Food” to przede wszystkim zdrowa żywność, pozyskiwana z produktów ekologicznych. Ważne jest także to, w jaki sposób jemy. Powinniśmy celebrować posiłki, bez pośpiechu, w miłej atmosferze, ze spokojem.

Przedstawiciele wellness nie mają wątpliwości – najlepszym lekarstwem jest zapobieganie chorobom. Tym samym nurt ten wiele czerpie z natury i filozofii Dalekiego Wschodu. Podstawą jest zasada, że każdy z nas powinien sam dbać o własne zdrowie, ponieważ nie ma na świecie państwa, które mogłoby udźwignąć cały ciężar leczenia wszystkich swoich obywateli. Powinniśmy zwracać na siebie samych więcej uwagi, wsłuchać się w nasze własne potrzeby. Nie chodzi tutaj o egoistyczne podejście do życia, ale o tak umiejętnie gospodarowanie czasem, aby znajdować go na odpoczynek, relaks. Według naukowców na długość życia człowieka wpływa przede wszystkim styl życia. On zaś zależy od nas samych. Styl życia to pojęcie bardzo szerokie. Składają się na niego: dieta, to, jak spędzamy wolny czas, ile godzin w ciągu dnia (i jak) pracujemy, ile godzin śpimy, jakie są nasze relacje z otoczeniem, czy i jak dbamy o zdrowie (np. czy zapewniamy organizmowi niezbędne dawki witamin i minerałów, z jakiej formy ruchu korzystamy). Ważne jest także środowisko fizyczne, w którym żyjemy. Niestety, nie mamy większego wpływu na kraj czy miasto, w którym mieszkamy – możemy jednak zminimalizować np. skutki wpływu zanieczyszczenia powietrza na nasz organizm, oczyszczając go regularnie z toksyn.

Synergiczne działanie ziół

Dla wellness medycyna ziołowa staje się niezwykle ważnym elementem profilaktyki i zdrowego stylu życia. Stąd m.in. nacisk na regularne zapewnianie organizmowi witamin, minerałów, bakterii probiotycznych i innych składników odżywczych. Człowiek od zarania dziejów wykorzystywał rośliny w celu zapobiegania chorobom i leczenia ich. Zioła zawdzięczają swoje dobroczynne działanie obecności w ich składzie substancji

biologicznie czynnych, tzw. wtórnych metabolitów. Tajemnicą skuteczności działania suplementów roślinnych jest synergizm działania. Na czym on polega? Otóż, jeśli substancja zawarta w suplemencie posiada jakieś lecznicze właściwości, to nasilają się one przy obecności innych składników – jeden składnik nie zadziałałby tak skutecznie sam, jak w obecności innych. Przykładem takich ziołowych suplementów jest Alveo –



wykorzystuje synergiczne działanie aż 26 ziół! Dlaczego osoby żyjące zgodnie z wellness stawiają nacisk na naturalne metody leczenia? Ponieważ naturalne leki i terapie są mało inwazyjne i rzadko powodują efekty uboczne. Sympatycy wellness uważają, że dobre zdrowie pochodzi z lasu, pola, gospodarstwa, a nie apteki. Jednak trzeba zachować i w tym względzie środki ostrożności. Aby korzystanie z ziół czy sięganie po żywnościowe produkty ekologiczne nie przyniosło więcej szkody niż pożytku, należy dokładnie znać ich źródło pochodzenia. Przy dzisiejszym zanieczyszczeniu środowiska pestycydami, metalami ciężkimi i innymi toksynami tylko atestowane towary, posiadające wszystkie niezbędne certyfikaty rzeczywiście przyczyniają się do zdrowego stylu życia.

■ Beata Rayzacher

Bądź wellness – idź na saunę lub do klubu fitness!

Nasz organizm narażony jest na mnóstwo toksyn, które są obecne w naszym otoczeniu oraz które sami wytwarzamy. Pobyt w saunie (zarówno fińskiej, jak np. parowej) rozluźnia napięcie mięśni, poprawia przemianę materii, podnosi odporność na przeziębienia, wzmacnia układ krążenia i system nerwowy. Ciepłe kąpiele (temperatura wody powinna mieć ok. 34–37 stopni Celsjusza) działają kojąco, relaksująco i uspokajająco. Dzięki regularnym wizytom w klubie fitness (lub dzięki innej aktywności fizycznej) pobudzamy mięśnie do pracy, więc dotleniamy komórki i przyspieszamy spalanie tkanki tłuszczowej. Gimnastyka wzmacnia serce, usprawnia pracę płuc i krwioobieg. Stajemy się silniejsi, sprawniejsi i wytrzymalsi.



Jak ważna jest motywacja w codziennym życiu i w pracy zawodowej?

Dla mnie to podstawa mojego działania. Motywacja to pewien rodzaj mentalnej energii, której co prawda nie widać, ale która stanowi paliwo dla życia. Bez motywacji nie możemy żyć. Brak motywacji to syndrom choroby; ludzie w depresji to ci, którzy utracili motywację podstawową. Bo ta podstawowa wynika z potrzeb naszego ciała – to ono daje nam sygnały pobudzające do działania, do poszukiwania pożywienia, miejsca na wygodny sen, a nawet seks. To są potrzeby podstawowe, o których pisał psycholog Abraham Maslow, kolejne to potrzeby bezpieczeństwa, miłości, akceptacji i przynależności, aż wreszcie dochodzimy do najwyższego poziomu potrzeby samorealizacji i samodoskonalenia. Te jednak, zwróćmy uwagę, możemy realizować dopiero wtedy, gdy zaspokoimy wszystkie poprzednie. Na zaspokajanie tych potrzeb mogą pozwolić sobie ludzie, którzy swoją ciężką pracą stworzyli sobie warunki do dalszego rozwoju.

Co sprawia, że jedni osiągają sukces, a inni nie? Czy jesteśmy jakoś zaprogramowani w tym zakresie? Czy może to kwestia wychowania, wykształcenia czy raczej predyspozycji genetycznych?

Wszystko się na to składa – sposób wychowania w rodzinie, w szkole i z pewnością również predyspozycje odziedziczone po przodkach. Ale zwróćmy uwagę, że skoro wszystko, to znaczy, że wszyscy mamy jednakowe szanse. Ktoś miał dziadka, który był przodownikiem pracy, ktoś inny ma przedsiębiorczego kolegę lub sąsiada, zawsze jest ktoś, od kogo możemy się uczyć działania – problem w tym, żebyśmy chcieli to zauważać, żebyśmy się od tych ludzi uczyli. Wszystko to zależy tylko i wyłącznie od nas samych i nastawienia naszego umysłu. Nasz umysł podświadomie wybiera sobie wzorce i się do nich upodabnia. Gdy zaczniemy świadomie kierować naszym myśleniem, będziemy wiedzieli, jakie wzorce chcemy realizować. Zatem, myślenie o tym, kim chcę być i jakim chcę być człowiekiem, jest już działaniem sprawczym. W psychologii nazywa się to spełniającym się proroctwem. Jeżeli myślę pozytywnie o swoim życiu i o sobie, to tworzę wokół siebie rzeczywistość, która pozwala mi takim właśnie być.

Motywacja podstawą działania

O tym, co należy zrobić, by osiągnąć sukces, jak się zmotywować do działania i nie zniechęcać, jakie są techniki zachęcania do działania mówi Ewa Wróbel, ekonomistka i psycholog

Czy żeby osiągnąć sukces, trzeba znaleźć swoją drogę życiową, swoją pasję? Czy można osiągnąć go w każdej dziedzinie, wkładając w to odpowiednią ilość pracy i zapału?

Ależ tak, sam Einstein – największy geniusz naszych czasów – powiedział, że na geniusz człowieka składa się 95% pracy i 5% szczęścia. Ja też tak uważam. Wszystko, co w życiu osiągnęłam, zawdzięczam swojej własnej pracy i daje mi to zawsze poczucie satysfakcji i bodziec do dalszego działania, nie mówiąc już o wierze, że skoro do tej pory praca dawała mi efekty, to dlaczego tak ma nie być dalej. Wiem, że praca to czynnik podstawowy wszystkich naszych osiągnięć. Oczywiście, można też wygrać w totolotka, ale poczucia pewności siebie, własnej wartości i wiary w siebie nabywamy tylko drogą własnej pracy, własnych osiągnięć. Myślę, że Państwo, którzy czytają ten wywiad, doskonale o tym wiedzą.

Co sprawia, że jesteśmy zmotywowani do działania?

No właśnie, chociażby ta pasja, o której pani powiedziała. Pasja to takie nastawienie umysłu, które generuje w ciele ogromne pokłady energii fizjologicznej, sprzyjającej działaniu. Przy takim nastawieniu umysłu wydziela się ogromna ilość dopaminy, czyli hormonu odpowiedzialnego za poczucie przyjemności, szczęścia. Praca z pasją nie męczy zatem, a jeżeli nawet ciało jest zmęczone, to umysł „nakazuje” mu szybką regenerację, bo „tęskni” za tą przyjemnością. Pasja to największy motywator ludzkich działań. Często dla pasji gotowi jesteśmy poświęcić inne dziedziny naszego życia.

Co jest Pani pasją?

Moją? Ach, mam ich wiele, począwszy od malarstwa współczesnego, które kolekcjonuję, poprzez dobre, bezpieczne samochody, którymi lubię jeździć, po wychowanie mojego 3-letniego synka Antosia, gdy obserwuję jego zmagania ze światem. To jest chyba najmiłsza pasja! Czytam książki na temat rozwoju dzieci i staram się, jak najwięcej dowiedzieć o tym, jak postępować i co robić, aby Antos kiedyś mógł być szczęśliwy. Nie wiem, czy tak będzie, ale się staram.

A praca?

Dla mnie praca jest nieodłącznym elementem mojego życia. Pracuję stale i wszędzie – jadąc samochodem, czy siedząc przy komputerze w domu czy w firmie, nawet oglądając obrazy, też zawsze mam umysł otwarty na wszystko, co z sobą niesie informacja, którą odbieram z obrazu. Praca dla mnie to kontakt z innymi ludźmi. Biznes przecież opiera się na ludziach. Lubię ich słuchać, lubię słuchać o historiach ludzkich przeżyć, ich wznosach i upadkach oraz o tym, jak sobie radzili w trudnych chwilach. To jest ogromna wiedza o tym, jaki jest człowiek. Uważam, że słuchanie innych to najważniejsza rzecz w budowaniu relacji; wymaga od nas wiele pokory i szacunku dla innych, bo tylko wtedy ludzie zechcą się z nami dzielić swoim życiem.

Nie wszystkich ludzi można zmotywować tak samo. Jak rozpoznać właściwy sposób dla danego człowieka?

Jest do tego kilka metod, opracowanych już świetnie przez psychologów. Na przykład

model Extended DISC, oparty na obserwacjach Carla Gustawa Junga, który wyodrębnił cztery typy ludzkie na podstawie dominujących u każdego człowieka funkcji umysłu. Amerykanie dołożyli do opisu tych typów kolory, które świetnie obrazują ludzkie typy. I tak mamy typ czerwony, żółty, zielony i niebieski.

Każdy z tych typów ceni sobie co innego i co innego jest w stanie poruszyć go do działania. Te typy bardzo łatwo jest rozpoznać, ale oczywiście trzeba się tego nauczyć. Jest wiele książek i szkoleń na ten temat, w które warto zainwestować, bo to naprawdę przeogromna praktyczna wiedza.

Jakie książki Pani poleci?

Na przykład polecam bardzo przejrzyście napisaną książkę Franka M. Scheelena „Tak pozyskasz każdego klienta” lub dla menedżerów „Kto jest kim. Typy osobowości dla menedżerów” Michala Cakrta. ▶

Ewa Wróbel

ekonomistka, psycholog. Specjalistka w zakresie komunikacji marketingowej, społecznej oraz budowania wizerunku osób publicznych. Wiceprezes Fundacji na rzecz promocji przedsiębiorczości INSTYTUT COPERNICUS. Jest prekursorem usługi „celebrity management” w Polsce. Współpracuje z osobami publicznymi, największymi firmami, instytucjami rządowymi oraz związanymi ze strukturami Unii Europejskiej. Wykłada na uczelniach wyższych oraz aktywnie działa na rzecz wspierania kobiet w życiu gospodarczym. Współautorka – z Robertem Kroolem – książki „Citius, Altius, Fortius – czyli rzecz o przywództwie”.

Jaką rolę w tym wszystkim odgrywa wiek i wykształcenie?

Badania pokazują, że właściwie żadną, można być przedsiębiorczym staruszkiem i kompletnie niezbornym młodym człowiekiem. Wiadomo, wiek ma swoje prawa fizjologiczne i psychologiczne, i często nie motywuje nas to samo, co jeszcze 20 lat temu byłoby dla nas priorytetem. Podobnie z wykształceniem – badania pokazują, że ludzie wykształceni bardziej dbają o zdrowie, są bardziej ciekawi świata i innych ludzi – zatem to są obszary ich największego zainteresowania. Ale zawsze trzeba pamiętać, że motywacja to kwestia indywidualna i nie można do tego podchodzić schematycznie. Nawet stosując modele upraszczające rze-

czywistość i pozwalające zastosować jakieś techniki motywacyjne, zawsze trzeba myśleć, myśleć i jeszcze raz myśleć. Człowiek jest istotą bardziej skomplikowaną niż to jest w stanie opisać jedna teoria naukowa.

Czy łatwiej zachęcić do działania 20-latką czy 50-latką? Czy wiek nie ma znaczenia, różni się tylko sposób, w jaki będziemy to robić?

Jak już mówiłam, to nie ma znaczenia. Trzeba po prostu poznać danego człowieka i zobaczyć, co dla niego jest w życiu ważne, bo to jest to coś, co go może zmotywować do działania.

Kto szybciej się zniechęca – młody człowiek czy starszy? Jak zauważyć

pierwsze symptomy zniechęcenia czy inaczej braku motywacji do działania i co zrobić, żeby do tego nie dopuścić?

I na to też nie ma reguły, młodzi i starsi mogą równie szybko się zniechęcać, jak i równie szybko się zapalać do działania. To kwestia indywidualnych doświadczeń. Jeżeli człowiek doświadczał w życiu porażek i się z nich podnosił samodzielnie, to jest dosyć wytrwały i nietławo go zniechęcić. Jeżeli ktoś nie miał porażek i raptem jest mu dane taką porażkę doświadczyć, może załamać się bardzo szybko, bo nie ma wypracowanego systemu radzenia sobie z takimi sytuacjami. Najważniejsze, na ile człowiek zna siebie i jak dużo wie o sobie. To pomaga mu zrozumieć samego siebie i swoje postępowanie, wówczas dopiero może starać się je zmienić – nad nim pracować. Trzeba zatem zawsze zachęcać ludzi do samopoznania i rozwoju i wspierać ich w tym działaniu. Kryzysy zawsze się zdarzają, wielkość człowieka polega na ich pokonywaniu.

Jakie są techniki motywowania ludzi? W jakim sensie są skuteczne?

Jest wiele technik, chociażby wspomniany już model Extended DISC i książki, które polecałam. Wszystkie techniki są zawsze skuteczne pod warunkiem, że zostaną odpowiednio zastosowane, to znaczy będą skierowane do tego odbiorcy, do którego powinny być skierowane. To wymaga poćwiczenia w rozpoznawaniu typów ludzkich i formułowaniu odpowiednich komunikatów adekwatnych dla każdego typu. Trzeba się tego po prostu nauczyć. Sprawia to ogromną przyjemność, bo nie tylko poprawia nasze wyniki w pracy, ale również podnosi satysfakcję z kontaktów z różnymi ludźmi, również naszymi bliskimi.

Co najczęściej motywuje ludzi – pieniądze, możliwość awansu czy np. skorzystanie z atrakcyjnego wyjazdu zagranicznego?

To zależy. Najlepiej zapytać zainteresowanych, nigdy na pewno nie należy myśleć, że skoro ja bym wolała to i to, to ktoś inny też ma takie preferencje. Na przykład dla mnie są ważne pieniądze, bo buduję dom, a ktoś inny może wolałby spędzić miło czas na wyjeździe w dobrym towarzystwie albo odwrotnie. Zwyczajnie, pytajmy i słuchajmy, co mówią ludzie.

Jak ważne jest w tym wszystkim podejście do życia – czy ludzi nastawionych pozytywnie łatwiej zmotywować do działania?

Ludzi nastawionych pozytywnie to nawet nie trzeba motywować, to są prawdziwi samograjce.



No, chyba że przydarza im się jakaś tragedia życiowa, wówczas trzeba im udzielić bardzo dużego wsparcia. W pracy ludzie pozytywnie nastawieni szukają zawsze dobrych stron, toteż sami się motywują. Gorzej z podejściem malkontentów – tu trzeba popracować, ale efekt jest taki, że jak zmieniają już nastawienie, to też trudniej ich z tego wybić i nawet wielkie porażki nie są w stanie ich szybko załamać.

Jak podnieść swoją własną motywację? Czy można to zrobić, uczestnicząc w odpowiednich szkoleniach albo czytając fachową literaturę?

Tylko tak i wyłącznie tak. Prowadzę wiele szkoleń, często spotykam się z tymi samymi ludźmi i z wielkim zadowoleniem obserwuję ich rozwój. Cieszy mnie to bardzo, gdy rozmawiam z nimi i doświadczam tego, jak za każdym razem zwiększa się ich autorefleksja i wiedza o sobie, jak umiejętnie identyfikują swoje potrzeby i z rozmachem wykorzystują swój potencjał. Bo przecież każdy ma potencjał. Rzecz w tym, żeby mieć odwagę wziąć pod lupę nie kogoś innego, ale siebie, przyjrzeć się sobie bez emocji, zrobić plan rozwoju i zacząć działać. Podstawowa rzecz – być wytrwałym, wiedzieć, że nigdy nie jest za późno na rozwój i że świat należy tylko do odważnych.

Jak to zrobić w praktyce?

Zwyczajnie: zrobić listę książek, które powinno się przeczytać, poszukać dobrych szkoleń czy innych form nauki i po prostu zacząć. To naprawdę jest proste. Rzecz w tym, że proste rzeczy na początku wydają się trudne, bo są czymś nowym. Tak, jak jazda samochodem, najpierw, kiedy się uczymy, jest trudno, potem coraz łatwiej, aż wreszcie czerpiemy z tego niebywałą przyjemność – przynajmniej tak jest w moim przypadku.

Jak znaleźć to, co przeszkadza nam w osiągnięciu sukcesu? Czy możemy sami sobie pomóc, czy raczej powinniśmy skorzystać z fachowej pomocy w tym zakresie?

Fachowa pomoc jest bardzo potrzebna, bo po co wyważać otwarte drzwi, skoro są od tego typu działań fachowcy. Diagnozy dokonuje się na podstawie różnych testów i rozmowy z ekspertem ds. rozwoju osobistego, a następnie można pracować nad określonymi w diagnozie obszarami w formie coachingu osobistego. Prowadzę takie coachingi dla wielu ludzi biznesu i muszę przyznać, że metoda ta jest bardzo skuteczna, sama na początku swojej drogi również korzystałam z tej formy pracy nad swoim rozwojem. Pamiętam też swojego pierwszego mentora, który sugerował, żebym

na życie popatrzyła z góry jak na pewien odcinek, pewną całość i zaplanowała, co w danym czasie chcę osiągnąć, w którym kierunku się rozwinąć i czego się nauczyć np. w okresie kolejnych dwóch, trzech lat. Technika prosta i do dzisiaj ją stosuję.

Mówi się, że tyle, ile jest ludzi, tyle jest definicji szczęścia. Jak zatem znaleźć tę wspólną drogę do szczęścia, sukcesu, która sprawi, że wiele osób będzie chciało się odnaleźć w tej samej dziedzinie?

To prawda, ale pamiętajmy, ile nas łączy, zawsze szukamy podobieństw, a nie różnic.

Jesteśmy ludźmi, Europejczykami, przyszło nam żyć w pięknym kraju, bez wojen i trzęsień ziemi, lubimy kochać i być kochani, lubimy zachód słońca i może zapach bzu albo świeżej trawy. W sumie ponoć rzeczy małe czynią nas szczęśliwymi. Jeśli poszukamy, na pewno znajdziemy wiele wspólnych wartości, które nas uszczęśliwiają. Wystarczy poszukać drogi do ich realizacji, a to może być wspólna firma.

■ Rozmawiała Anna Baranowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Typy ludzkie według Carla Gustawa Junga

Typ niebieski – cecha charakterystyczna: ANALITYK		Typ czerwony – cecha charakterystyczna: DOMINACJA	
Osoby tego typu odczuwają ogromną potrzebę zrozumienia otoczenia przez rozważania. Zanim podejmą czynność, bardzo dokładnie wszystko przemyślą. Dlatego sprawiają nieraz wrażenie osób zamkniętych w sobie czy nawet nieprzyjemnych. Odrzucają każdy rodzaj autorytatywnego nacisku, wolą komunikować się na piśmie.		Osoby tego typu mają wiele energii. Działanie sprawia im przyjemność, stale są w akcji. Załatwianie spraw widzą pozytywnie, działają konkretnie, czasami w ogromnym pośpiechu. To ekstrawertycy dążący do celu i osiągnięcia sukcesu. Wobec innych są bezpośredni, niekiedy nawet autorytatywni.	
Zalety:	Wady:	Zalety:	Wady:
<ul style="list-style-type: none"> dokładny przestrzega zasad logiczny, ostrożny formalny, zdyscyplinowany 	<ul style="list-style-type: none"> uniką towarzyskości nie wyraża opinii utyka w szczegółach nie podejmuje ryzyka 	<ul style="list-style-type: none"> nieustępliwy niezależny, pewny siebie lubi konkurować, wymagający łatwo podejmuje decyzje, stanowczy 	<ul style="list-style-type: none"> przytłaczający nadużywa władzy agresywny, bez ogródek skoncentrowany na sobie
Główne motywatory: jasno określone cele, przejrzyste warunki współpracy, harmonogram działań, spokój i kompetencja przełożonych, finanse.		Główne motywatory: wyniki, sukces, wyzwania, współzawodnictwo, władza, szybkie działania, finanse.	
Typ zielony – cecha charakterystyczna: STAŁOŚĆ		Typ żółty – cecha charakterystyczna: INSPIRACJA	
Typom stałym chodzi o niezmienną i niezawodność. Potrzebują możliwie stałych warunków egzystencji, a o swoje interesy dbają z ogromnym zaangażowaniem. Reagują negatywnie na niejasności czy nieosobowe struktury, a w kontaktach z innymi stwarzają wrażenie zdystansowanych.		Osoby z tej grupy są ekstrawertyczne, interesujące i miłe. Są pozytywnie nastawione do życia i zależą im na dobrych stosunkach z innymi. Chętnie przebywają wśród innych i są zdania, że życie ma być radosne. Nieustannie próbują przekonać innych do czegoś, pozostawiając im jednak wolny wybór.	
Zalety:	Wady:	Zalety:	Wady:
<ul style="list-style-type: none"> dobry słuchacz wzbudza zaufanie ostrożny, cierpliwy spokojny, opanowany 	<ul style="list-style-type: none"> uparty uniką zmian nie wyraża opinii opiera się nowym pomysłom 	<ul style="list-style-type: none"> towarzyski, przekonywający lubi mówić, otwarty pełen entuzjazmu i energii 	<ul style="list-style-type: none"> krzykliwy traci poczucie czasu nieostrożny, niedyskretny popudliwy, postępuje pochopnie
Główne motywatory: dobre relacje z innymi ludźmi, poczucie stałości i bezpieczeństwa, możliwość rozwoju i samorealizacji poprzez pracę, zaufanie i współpraca w grupie.		Główne motywatory: uznanie innych, poczucie wolności i nieskrępowania w działaniu, dobry styl życia, praca w dobrym towarzystwie, wyjazdy do egzotycznych krajów, dobre gadzety.	

Im dłużej, tym łatwiej

Tempo pracy w Akunie zmienia się na przestrzeni lat. Najpierw trzeba odbywać po kilka spotkań dziennie. Dużo się uczyć, przełamywać lęk przed słowem NIE. Po około dwóch latach to tempo nieco się zmniejsza. Zmienia się też charakter pracy. Mniej jest spotkań – więcej szkoleń i warsztatów. Potem można już pozwolić sobie na wolne weekendy i długie wakacje. Warunek jest jeden: trzeba ściśle trzymać się planu marketingowego. Inaczej popętnia się błędy, które sprawiają, że trzeba cofnąć się, żeby je naprawić.



Dorota Stasicka,
Vicepresident

Czy sześć lat temu, kiedy zaczynała Pani współpracę z Akuną, było trudniej wejść w ten biznes? A jeżeli tak, to dlaczego?

Tak, było trudniej, a przede wszystkim – inaczej. Na rynku był tylko jeden produkt Akuny. Poza tym nie było żadnych materiałów oprócz dwóch broszurek. Teraz osoby zaczynające współpracę z Akuną mają o wiele większą wiedzę na ten temat. Wyszły przewodniki, gazety, mogą swoją wiedzę pogłębiać, czytać, o tym, jak to robili inni. My musieliśmy sami do wszystkiego dochodzić. Nie miałam pomocy sponsorów, jakiej bym oczekiwała. Sama musiałam zadbać o siebie, wymyślić swój plan i jeździć na spotkania. Nikt mną nie kierował. Opierałam się na efektach pracy własnej i swojej rodziny. Świadomość profilaktyki zdrowotnej przez te lata bardzo się poprawiła. Teraz spotykamy coraz więcej ludzi, którzy styszeli o Alveo, co najważniejsze – pozytywnie.

Musieliście przecierać szlaki?

No właśnie. Działaliśmy po omacku, ale też z wyczuciem, jak się potem okazało. Nigdy wcześniej nie miałam styczności z MLM. Tym bardziej mam satysfakcję zawodową, że potrafiłam dojść tak wysoko.

Nie sztuką jest pojechać i „sprzedać” preparat – trzeba mieć czas na to, żeby poświęcić go innym ludziom

Dorota Stasicka

urodziła się 31 sierpnia 1959 roku w Augustowie. Przez wiele lat mieszkała w Poznaniu. Osiem lat temu przeprowadziła się wraz z mężem i dziećmi do Jasina koło Swarzędza. Z zawodu ekonomista. W 2003 roku postanowiła wraz z mężem Romanem związać się z Akuną. Obydwójce zajmują teraz pozycję Vicepresidentów. Ich dzieci również związane są z firmą, oboje, 28-letni Dominik oraz 24-letnia Natalia, pracują obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

Państwo zajmujecie się tylko Akuną, czy robicie to dodatkowo?

Uważam, że jeżeli ktoś robi coś innego, ma etat w innej firmie i zajmuje się tym po godzinach, to osiągnięcie pozycji Vicepresidenta nie będzie dla niego możliwe. Żeby osiągnąć sukces w Akunie, trzeba mu poświęcić cały swój czas. Nie sztuką jest pojechać i „sprzedać” preparat – trzeba mieć czas na to, żeby poświęcić go innym ludziom. Trzeba przeprowadzić mnóstwo spotkań. To wszystko pochłania dużo energii, wiele godzin. Żeby osiągnąć sukces, trzeba włożyć ogrom pracy.

Jak wygląda Pani grafik pracy? Czy on się zmienił na przestrzeni lat?

Bardzo się zmienił. Na początku trzeba odbyć bardzo wiele spotkań. Chodziło o to, żeby osiągnąć obrót. Z biegiem lat doszły inne obowiązki. Wspólnie z mężem po roku prowadziliśmy już własne szkolenia. Ale patrząc dwa lata wstecz, widzę, jak specyfika naszej pracy się zmieniła. Dzisiaj, oprócz tego, że teraz pracujemy w strukturze i z nowymi ludźmi, to skupiamy się głównie na szkoleniach. Prowadzimy je w małych grupach i nie tylko w Polsce. Dwa albo trzy razy w roku jeździmy na szkolenia do Niemiec. Dwa razy do roku mamy też takie nasze wewnętrzne duże szkolenia. Kiedyś każdy weekend poświęciliśmy Akunie, teraz staramy się go poświęcić rodzinie. Już możemy spokojnie wyjechać na dwa, trzy tygodnie i nie myśleć cały czas o firmie. Więc to teraz procentuje. Ale żeby tak się stało, trzeba najpierw włożyć mnóstwo pracy.

Ile spotkań dziennie przeprowadzaliście kiedyś, a ile teraz?

Kiedyś przeprowadzaliśmy od dwóch do sześciu spotkań dziennie. Teraz mam jedno dziennie, czasami zdarzają się dwa. Przed świętami wielkanocnymi mogłam sobie pozwolić na to, żeby już zrobić sobie wolne, nie jeździć, tylko wykonywać telefony, umawiając się na spotkania po świętach. Mój mąż w tym czasie wciąż pracował.

Jakiego rodzaju są to spotkania?

Bierzemy udział w spotkaniach biznesowych, ale przede wszystkim są to spotkania w grupach konsumenckich, głównie z osobami, które chcą pić Alveo i to pić taniej. A jeżeli przy okazji ktoś chce rozpocząć współpracę z firmą, to staram się mu pomóc. Na kolejne spotkania jedziemy wspólnie, po to, żeby stopniowo wprowadzić tę osobę w biznes. Ona się przy mnie uczy. Staram się, żeby zabierała na nich głos na równi ze mną, pomału stawała się samodzielna. Żeby wiedziała, że ma wsparcie, że zawsze siedzę obok i mogę jej pomóc. Każde spotkanie analizujemy potem, spotykając się u mnie w domu. Przekazuję nie tylko swoją wiedzę, ale też materiały informacyjne. Potem sprawdzam jej wiedzę.

Przeprowadza Pani egzamin?

Tak, przeprowadzam taki mały egzamin na pozycję menedżerską. Jest to miłe spotkanie przy kawie. Polega na tym, że proszę taką osobę, żeby w mojej obecności zaprezentowała wszystko, czego się nauczyła, a ja staram się ją jeszcze ukierunkować. Ćwiczymy też sporo, jak zapraszać ludzi na spotkanie. To wielka sztuka wiedzieć, jak ma wyglądać taka rozmowa, co powiedzieć, jak zachęcić. Nawet tu trzeba znać podstawowe zasady marketingu. Staram się więc taką osobę profesjonalnie prowadzić. Robię to tak, jak ja sama chciałabym być prowadzona.

Jaka jest recepta na sukces w Akunie?

Trzeba znaleźć sobie cel, jakieś założenia, rozpisać to na poszczególne miesiące i konsekwentnie realizować. Recepta na sukces jest prosta: spotkania, spotkania, spotkania. I to spotkania biznesowe, i konsumenckie. Jak najwięcej. Wtedy coś z tego wyjdzie. Trzeba wykonać dużo pracy. I w zależności od tego, ile się tej pracy wykona, na jakie osoby się trafi, to takie się będzie miało efekty.

Andrzej Konopczyński, Dyrektor Sieci Krajowej

Kiedy zaczynał Pan współpracę z Akuną, miał Pan już jakieś doświadczenie z network marketingiem?

Tak, miałem pewien epizod w życiu związany z tą branżą i byłem bardzo zrażony. Miałem styczność z network marketingiem w latach 90. Nauczyłem się wiele, ale nie zarobiłem wtedy złotówki. Problem tkwił w tym, że mimo wysokich obrotów, które wówczas generowałem wraz ze swoją grupą, dostawałem bardzo niskie premie. I wtedy przyrzekłem sobie, że nigdy więcej nie będę pracował w systemie, który emocjonalnie nakręca ludzi, ale nie daje żadnych dochodów. Mój przyjaciel Jan Brykczyński powiedział mi

wtedy: „W network marketingu bywają złe firmy, średnie i bardzo dobre. Wyznacznikiem tych dobrych jest ich plan marketingowy i to, w jaki sposób działają na rynku”.

To Pana przekonało?

Nie od razu. Byłem wówczas zatrudniony na kontrakcie w dużej międzynarodowej korporacji. Praca była intensywna i zajmowała codziennie wiele godzin. Zajmowałem wysokie stanowisko i pomału spalałem się w tej pracy. Ale jeszcze nie chciałem się poddać. Pierwsze symptomy tego, że zaczyna to wszystko pękać, pojawiły się wtedy, kiedy Jan Brykczyński pokazał mi jedną ze swoich faktur, które co miesiąc wystawiał dla Akuny. Zrozumiałem, że większe pieniądze można zarobić w networku niż w pracy, którą wykonywałem. Do tego

Andrzej Konopczyński

absolwent Politechniki Warszawskiej. Z wykształcenia jest inżynierem mechanikiem. Zanim związał się z Akuną, czyli do 2004 roku, właściwie całe życie zawodowe przepracował w jednej firmie – instytucie naukowym. W Akunie zajmuje obecnie pozycję Dyrektora Sieci Krajowej. Ceni sobie spokój, lubi pływać na żaglówce i jeździć na nartach.

mniejszym nakładem pracy i w lepszym stylu. Potem było tak, że pewnego dnia wróciłem z firmy do domu późno, usiadłem w fotelu i zasnąłem ze zmęczenia. Kiedy się obudziłem w środku nocy, zacząłem myśleć, że nie ma sensu tak dalej żyć. Postanowiłem zmienić radykalnie swoje życie. Wziąłem w pracy 53 dni zaległego urlopu i zacząłem intensywnie budować strukturę marketingową w Akunie. Odbyłem ogromną liczbę spotkań. Sam nie wiem, ile. Powiem tylko, że w ciągu 1,5 miesiąca wygenerowaliśmy obrót 400 butelek Alveo. W lipcu były już 404 butelki Alveo, a w trzecim miesiącu 677. W ciągu tych trzech miesięcy bardzo dużo pracowaliśmy wspólnie z Pawłem Boreckim i Janem Brykczyńskim. Na pewno w tym okresie Paweł i Janek pracowali bardziej intensywnie niż ja, ponieważ nie mogłem

Zrozumiałem, że większe pieniądze można zarobić w networku niż w pracy, którą wykonywałem



sobie pozwolić na dłuższy urlop. Po dwóch tygodniach wolnego byłem zmuszony wrócić do korporacji na co najmniej dwa tygodnie, przed kolejnym urlopem. I tak pracowałem przez pierwsze trzy miesiące. To było bardzo szybkie tempo odpalenia biznesu. Mnie i Pawłowi Boreckiemu chodziło o sprawdzenie, czy ten biznes przynosi pieniądze. Pierwszą fakturę otrzymałem na kwotę około 1700 złotych. To była wielka radość. Nie tyle z tych niewielkich w sumie pieniędzy, ale z tego, że ten system zadziałał!

Ale jeszcze nie rozwiązał Pan umowy ze swoją poprzednią firmą. Ciągle Pan testował system?

Tak. Umowę rozwiązałem dopiero, kiedy zobaczyłem drugą fakturę, w sierpniu 2004 roku. Nie przedłużyłem kontraktu w korporacji i rozpocząłem współpracę z Akuną w pełnym wymiarze.

To było bardzo szybkie tempo, ale takie tempo określa właśnie network marketing. Codziennie, do końca 2004 roku spotykałem się z kilkoma osobami. Zaliczałem od dwóch do pięciu spotkań dziennie. Potem ta praca powinna wyglądać trochę inaczej, powinna iść w głąb struktury. Trzeba było zacząć szkolić liderów. Ja na tym etapie mojej kariery popełniłem bardzo poważny błąd, którego konsekwencje ciągną się za mną do dzisiaj. Widać to po moich dochodach, z których jestem zadowolony, ale wiem, że mogłyby być wyższe. Dzisiaj, po pięciu latach pracy w Akunie wiem, na czym ten błąd polegał.

A na czym polegał?

Muszę to dokładnie opisać. Przez kolejne dwa lata tempo było dużo wolniejsze. Mniej było spotkań, więcej warsztatów, szkoleń. Trzeba było publicznie występować. Ja musiałem się tego wszystkiego nauczyć. I tutaj popełniłem błąd, bo nie powinno się zaprzestać sponsorowania nowych partnerów do biznesu. Jeżeli podczas roku zrobi się 100–150 takich spotkań, to można mieć niemal pewność, że odniesie się prawdziwy sukces. Dlatego, że z takiej grupy zawsze się wyłoni kilku silnych liderów. To powinno być prowadzone równoległe z działaniami w głąb struktury. Mój błąd polegał na tym, że tego nie robiłem. Żeby osiągnąć sukces w firmie Akuna, trzeba wypełnić tylko plan marketingowy. Trzeba usiąść i poczytać. Ludzie tego nie robią i ja też do nich niestety należałem. Premie menedżerskie są tak skonstruowane, żeby nas zmuszać na samym początku wprowadzać nowych ludzi do biznesu i podpisywać dwie nowe umowy miesięcznie. To jest 24 umowy rocznie i ponad 120 umów po pięciu latach. Z tego spokojnie

zbudowałyby się 12 organizacji biznesowych, tak jak zakłada plan marketingowy.

Ma Pan zamiar to naprawić? Jak wygląda Pana tempo pracy obecnie?

Pół roku temu podjąłem decyzję powrotu do bardzo intensywnej pracy. Tworzę na nowo grupy biznesowe, mam po pięć spotkań dziennie i to mi zajmuje bardzo dużo czasu. Na przykład wczoraj zacząłem o godzinie ósmej, a skończyłem przed dwudziestą pierwszą. Byłem przed dwudziestą trzecią w domu. Mam zamiar popracować tak przez najbliższy rok. Niby założenie jest takie, że im dłużej się pracuje, tym mniej to powinno zajmować czasu. Ze mną tak nie jest, ze względu na opisaną wyżej sytuację. Muszę w ciągu najbliższych 12 miesięcy wykonać pracę, którą mogłem spokojnie i systematycznie realizować w ciągu pięciu poprzednich lat.

Jakie są Pana dalsze plany?

Od dwóch lat jestem na poziomie Dyrektora Sieci Krajowej. Przez te dwa lata skupiałem się na pracy nad różnego rodzaju koncepcjami w strukturze. Stworzyliśmy na przykład cały system szkoleń. Teraz chcę zbudować dwie kolejne grupy i mam zamiar osiągnąć w ciągu roku pozycję Vicepresidenta i dalej rozwijać mój biznes również na rynku międzynarodowym.

Alicja Olma, Dyrektor Sieci Krajowej

Od ilu lat współpracuje Pani z Akuną, co sprawiło, że zbliżyła się Pani do tej firmy?

Z Akuną zetknęłam się w listopadzie 2004 roku. Na początku wcale nie myślałam o współpracy. Byłam związana zawodowo z dwiema innymi firmami, czasu miałam niewiele, nie myślałam więc o tym, aby gdzieś

Zrozumiałam też, że to, co osiągnęłam, zawdzięczam moim przyjaciółom z miast i wiosek, z którymi współpracuję

jeszcze się realizować. Ale skuteczność produktu spowodowała, że coraz bardziej zaczęłam się zbliżać do Akuny. Po dwóch latach zrezygnowałam z jednej z firm, w której do tej pory pracowałam. A od jesieni 2008 r. praca

w Akunie stała się moim głównym zajęciem.

Co spowodowało, że podjęła Pani decyzję o rezygnacji z dotychczasowej pracy zawodowej na rzecz Akuny?

Na moją decyzję miało wpływ wiele czynników. Przede wszystkim satysfakcja z wykonywanej pracy, sugestie mojej rodziny, coraz większa liczba spotkań, ale decydującym czynnikiem było zaproszenie do Akuna VIP Club. Osiągnęłam pewien cel, znalazłam się w gronie świetnych osób, całym sercem oddanych Akunie i poczułam się wyróżniona, wyjątkowa. W obecności członków tego klubu ładują się moje akumulatory, co powoduje, że mam więcej energii do dalszej pracy. Gdy przeanalizowałam moje życie zawodowe, rozumiałam, co dała mi Akuna. Rozumiałam też, że to, co osiągnęłam, zawdzięczam moim przyjaciołom z miast i wiosek, z którymi współpracuję. Grono tych ludzi ciągle się powiększa. Są życzliwi, otwarci na drugiego człowieka. To wspaniali ludzie. Myśląc o tym wszystkim, podjęłam decyzję, że Akuna stanie się moim głównym zajęciem.

Jak zmieniło się Pani tempo pracy na przestrzeni tych wszystkich lat?

Początkowo praca w Akunie zajmowała mi dwie godziny dziennie, głównie wieczorami. Były to spotkania z przyjaciółmi, którzy chcieli dowiedzieć się czegoś więcej o produkcie Alveo. Obserwowałam ich reakcje. To, że byli zadowoleni z działania preparatu, że polecali go innym, sprawiało mi ogromną satysfakcję i było motywacją do organizowania kolejnych spotkań. Proszę sobie wyobrazić, że pracując tym systemem, znalazłam się po dwóch latach na liście Top10, czyli Liście Dziesięciu Najlepszych Menedżerów w Polsce, co, muszę powiedzieć, ogromnie mnie zaskoczyło. O samym wyróżnieniu, a nawet istnieniu listy dowiedziałam się przypadkiem od jednej z koleżanek, która zobaczyła moje nazwisko w Internecie i natychmiast mnie o tym powiadomiła. Okazało się, że poświęcając w sumie niewiele czasu, ale wkładając w to dużo serca, uzyskałam w tak krótkim czasie tak wspaniałe efekty. Moje tempo pracy zmieniło się więc o tyle, że coraz bardziej ograniczałam swoje życie zawodowe, żeby mieć więcej czasu dla Akuny. W tej ostatniej pracowałam za to coraz więcej. Zaczęło się od spotkań, potem doszły szkolenia i warsztaty. Z dwóch godzin dziennie zrobiło się kilka, a nawet kilkanaście godzin dziennie poświęconych Akunie. Bo kiedy zrezygnowałam i z tej drugiej firmy – poświęciłam Akunie cały wolny czas.

Jak teraz wygląda Pani dzień pracy?

Pracujemy razem z mężem. Mąż czuwa nad harmonogramem spotkań. Jedziemy tam, gdzie jesteśmy zapraszani – od Szczecina

do Lublina i od Giżycka do Zielonej Góry. Wszystkie spotkania umawiamy z miesięcznym wyprzedzeniem. Wykłady prowadzone są dla różnych grup zawodowych, często dla nauczycieli. Podczas wykładów kładę nacisk na zagrożenia środowiskowe, prawidłowe odżywianie i rolę suplementacji w diecie.

Czy rzeczywiście, żeby osiągnąć sukces w Akunie, to trzeba się jej całkowicie poświęcić? Czy można to jednak pogodzić z innymi zajęciami zawodowymi?

Najpierw zadajmy sobie pytanie, czym jest dla nas sukces? To, że osiągnęłam sukces, poczułam dopiero po nominacji do Akuna VIP Club. Jestem więc żywym dowodem na to, że można osiągnąć sukces, godząc pracę w Akunie z innymi zajęciami. Tylko jakim kosztem? Z czasem doszłam do wniosku, że trzeba szanować swój organizm, nie można cały czas go eksploatować. Musi być równowaga między pracą i odpoczynkiem. Poza tym uważam, że pewne pozycje można osiągnąć, nie poświęcając się całkowicie Akunie, ale

Alicja Olma

Mieszka na Śląsku, od 30 lat związana jest z medycyną, od kilku lat zajmuje się głównie profilaktyką zdrowotną, zwłaszcza analizą powstawania chorób. Z Akuną współpracuje od 1 listopada 2004 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Mężatka, dwoje dorosłych dzieci. Jej hobby to przede wszystkim aranżacja ogrodu i książki. Interesuje się również ekologią i medycyną holistyczną.

przychodzi taki moment, kiedy wiadomo, że dłużej się nie da pracować w ten sposób. Na pewno nie da się osiągnąć pozycji Vice-presidenta. Ja chciałabym ją zdobyć. Teraz kiedy mogę poświęcić Akunie więcej czasu, mam większą szansę na kolejny awans.

■ Rozmawiała Iwona Ciesielska

foto: Adam Słowikowski (str. 42),
Marcin Samborski / Fpress (str. 44, 45)



Unia ci pomoże

Osoby, które chcą rozpocząć prowadzenie własnej firmy, mogą liczyć na wsparcie z Unii Europejskiej. Warto się o to postarać, bo można otrzymać nawet 40 tys. złotych bezzwrotnej dotacji. W ramach wsparcia przewidziane jest także szkolenie z zakresu prowadzenia działalności oraz napisania dobrego biznesplanu. Ci, którzy mają już działalność, mogą skorzystać z innej formy pomocy unijnej – szkoleń podnoszących kwalifikacje zawodowe. O terminy konkursów najlepiej pytać w urzędach marszałkowskich.

© Alterfalter - Fotolia.com

Dotacja dla osób, które marzą o własnym biznesie, jest udzielana w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki działanie 6.2 „Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia”. Tę dość skomplikowaną nazwę warto zapamiętać, gdyż trzeba się nią posługiwać, pytając o terminy konkursów, czy dopytując o szczegóły dotyczące możliwości otrzymania pieniędzy.

Żeby otrzymać wsparcie, trzeba zgłosić się, zostać zakwalifikowanym, a następnie przejść szkolenie z zakresu zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, podczas którego można nauczyć się wielu przydatnych rzeczy, m.in. jak napisać dobry i efektywny biznesplan czy rozliczyć wnioski.

Działalność gospodarczą trzeba prowadzić minimum 12 miesięcy. W przeciwnym razie pieniądze trzeba będzie zwrócić. Działalność nie musi wcale przynosić dochodu, ale nie będzie można jej zlikwidować przed upływem

roku. Takie są zasady. Zabezpieczeniem tego mogą być np. weksle w banku.

Na co otrzymamy pieniądze?

Na wszystko, co jest związane z prowadzeniem danej działalności – wyposażenie, wynajem lokalu czy jego utrzymanie. Oczywiście nie wszystkie wydatki są kwalifikowalne. W ubiegłym roku unia nie refundowała w ramach tego działania np. zakupu środków transportu drogowego. Nie wiadomo, jak będzie tym razem. Wysokość dotacji nie może przekroczyć owych 40 tys. złotych – to jest górna granica unijnego wsparcia, udzielanego w ramach tego działania. Ale można wnioskować np. o połowę tej kwoty.

Dodatkowo można otrzymać tzw. wsparcie pomostowe, obejmujące okres 6–12 miesięcy od rozpoczęcia działalności gospodarczej. To taka „pensja”, która pomoże przetrwać w najtrudniejszym, pierwszym okresie prowadzenia biznesu. Jej maksymalna wysokość będzie równa średniej minimalnego wynagrodzenia, obowiązującego na dzień wypłacenia dotacji. Ta pomoc może być wykorzystana także np. na opłacanie składek ZUS, jednak nie dłużej niż do momentu uzyskania przez firmę stabilności finansowej. Kto ma największe szanse na udział w projekcie?

Tego jeszcze nie wiadomo.

Każdy z podmiotów wyróżnionych przez urząd marszałkowski, a następnie

organizujących nabór może ogłosić własne kryteria, jednak wiadomo, że największe szanse zawsze mają osoby, które w założeniu przedstawią najbardziej racjonalny biznesplan.

Co trzeba spełnić i gdzie się zgłosić?

Aby otrzymać pieniądze, trzeba spełnić kilka warunków. Przede wszystkim nie można posiadać zarejestrowanej działalności przez rok poprzedzający przystąpienie do projektu. O pieniądze można starać się tylko w województwie, w którym się mieszka. W tym roku odbędzie się tylko jeden konkurs w ramach tego działania. Każde województwo ogłosi konkurs w terminie dla siebie najkorzystniejszym, dlatego najlepiej zadzwonić i upewnić się co do konkretnej daty. W województwie pomorskim konkurs najprawdopodobniej zostanie ogłoszony w czerwcu. Pula do wykorzystania jest zależna od województwa i wynosi średnio ok. 10 mln złotych.

Żeby dowiedzieć się o terminy konkursów, trzeba śledzić ogłoszenia w prasie lub przeglądać strony internetowe wojewódzkich urzędów pracy bądź urzędów marszałkowskich. Te dwa urzędy to podmioty, które w każdym województwie realizują działania w ramach Kapitału Ludzkiego. Wszelkie informacje dotyczące konkursów można też uzyskać w punktach konsultacyjnych bądź informacyjnych, działających często przy instytucjach ogłaszających konkurs. Warto zapytać chociażby w urzędzie marszałkowskim o adresy takich punktów i umówić się na bezpłatną konsultację. Adresy punktów konsultacyjnych znajdują się także na stronach internetowych.



© Andres Rodriguez - Fotolia.com

Po dotację – gdzie indziej

Z wnioskami o udział w konkursie nie będziemy jednak maszerowali do obu wyżej wymienionych urzędów. Obowiązuje tu bowiem tzw. instancyjność.

Oznacza to, że urzędy te nie przeprowadzają konkursów i nie przyjmują wniosków od osób fizycznych, lecz jedynie w drodze konkursu wyłaniają podmioty, które się tym zajmą i do których musimy trafić. W każdym województwie zostanie wyłonionych w drodze konkursowej od kilku do kilkunastu takich instytucji. Lista owych podmiotów (w skład których wchodzi stowarzyszenia, instytucje, samorządy, fundacje itp.) opublikowana zostanie na stronach internetowych urzędów marszałkowskich i w prasie.

Działanie 6.2 Kapitał Ludzki to działanie regionalne, co oznacza, że w każdym województwie kryteria uzyskania pieniędzy mogą się nieco różnić. Zależy to od specyfiki regionu i zapotrzebowania.

Na stronach internetowych urzędów marszałkowskich są też dane dotyczące podmiotów, które brały udział w takim projekcie w ubiegłym roku.

I na szkolenia

Pracownicy Akuny, którzy chcieliby podnieść swoje kwalifikacje zawodowe, mogą wziąć udział w różnego rodzaju szkoleniach,

Kto najczęściej jest podmiotem starającym się o dotację?

1. Instytucje rynku pracy w zakresie realizowanych działań
 - publiczne służby zatrudnienia
 - OHP
 - agencje zatrudnienia, instytucje szkoleniowe
 - instytucje dialogu społecznego i partnerstwa lokalnego (związki zawodowe pracodawców i bezrobotnych, organizacje pozarządowe, współpracujące z publicznymi służbami zatrudnienia)
2. Szkoły wyższe
3. Organizacje pozarządowe
4. Agencje rozwoju regionalnego i lokalnego
5. Jednostki naukowe
6. Ośrodki poradnictwa zawodowego i psychologicznego
7. Konsorcja wyżej wymienionych podmiotów

organizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki Poddziałanie 8.1.1 „Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw”. Jest to program pomocowy, w ramach którego firmy, organizacje pozarządowe oraz inne podmioty mogą starać się o dotację na przeprowadzenie projektów szkoleniowych.

Pieniądze unijne pokrywają tutaj same szkolenia, nie ma możliwości otrzymania dodatkowego wsparcia finansowego. Do realizacji mamy typy projektów na wsparcie przedsiębiorców i ich pracowników. Nas interesują szkolenia przeznaczone dla osób pracujących, pragnących podnieść swoje kwalifikacje zawodowe. Takie szkolenia są bezpłatne. ▶



© Andres Rodriguez - Fotolia.com



© Gabi Moisa - Fotolia.com

Tak jak w przypadku wyżej opisanego działania 6.2 obowiązuje tutaj instancyjność. Na drodze konkursowej muszą bowiem najpierw zostać wyłonione podmioty, które dopiero będą same przeprowadzały nabór na szkolenia dla osób pracujących. Co musimy zrobić? Musimy odszukać listę podmiotów, które organizują interesujące nas szkolenia finansowane z EFS (Europejskiego Funduszu Społecznego) w danym województwie. Zgłosić się i wziąć udział w naborze.

Gdzie tego szukać?

W każdym województwie jest inna lista podmiotów odpowiedzialnych za organizację projektów szkoleniowych. Jak dowiedzieliśmy się w Pomorskim Urzędzie Marszałkowskim, najlepiej szukać informacji o szkoleniach w Internecie. Tam też będzie można znaleźć tematykę projektów, ich zakres, czyli np. kto może się zgłaszać i z jakiego terenu. Niestety, osoby pragnące wziąć udział w szkoleniu muszą same dotrzeć do podmiotów, które takie szkolenia organizują. Jak? Najlepiej dwutorowo: poprzez ogłoszenia w prasie (firmy szkoleniowe muszą dotrzeć do swoich klientów) oraz strony internetowe, np. urzędów marszałkowskich. Niestety, nie ma jeszcze dokładnej bazy danych i szukanie jest nieco skomplikowane, co nie oznacza, że nieskuteczne. Podobno wkrótce ma zostać opracowana ogólnopolska baza szkoleń. Wpiszemy do wyszukiwarki np. „szkolenia z EFS” (Europejskiego Funduszu Społecznego), następnie „baza projektów z podziałem na województwo” i klikając następnie na odpowiednie województwo, powiat dowiemy się,

ile podmiotów tym się zajmuje i jak do nich dotrzeć. Na razie takiej bazy nie ma i trzeba szukać interesujących nas rzeczy niejako okryną drogą. Warto jednak wejść na stronę właściwego dla nas, ze względu na miejsce zamieszkania, urzędu marszałkowskiego i poszukać szkoleń finansowanych z EFS. Tam też można się dowiedzieć wszystkiego na temat terminów konkursów. Pula pieniędzy do wykorzystania w każdym województwie to ok. 10 mln złotych na rok.

Kilka słów o funduszach europejskich

Skąd wzięły się unijne pieniądze? Środki pochodzą z unijnych funduszy strukturalnych – Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR). Mają one

za zadanie zrównoważyć poziom rozwoju gospodarek poszczególnych państw członkowskich.

Początki nie były łatwe. Przedsiębiorcy podchodzili do dotacji z rezerwą, zwłaszcza w pierwszej regionalnej rundzie składania wniosków, czyli aplikowania o unijne wsparcie do funduszy przedakcesyjnych (czyli przed wejściem Polski do Unii) Phare 2001, która rozpoczęła się w trzecim kwartale 2003 roku. Nie chcieli uwierzyć, że ktoś tak, po prostu, chce im dać pieniądze. Sytuacja zmieniła się podczas aplikowania do Phare 2002 i 2003.

W sumie, w ramach programów Phare, pomorscy przedsiębiorcy złożyli 2415 wniosków o dofinansowanie. Łączna wartość podpisanych umów w samym tylko województwie pomorskim to 46 mln złotych. Pula pieniędzy do wykorzystania okazała się niewystarczająca. I to w całej Polsce. Chętnych było więcej.

Po wejściu do unii

W latach 2004–2006, czyli po wejściu Polski do Unii Europejskiej, można było uzyskać pieniądze w ramach funduszy strukturalnych. W przypadku funduszy strukturalnych, tak jak i przedakcesyjnych, największym powodzeniem cieszyły się programy inwestycyjne. Najwięcej wniosków przedsiębiorcy złożyli w ramach działania 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje” z Sektorowego Programu Operacyjnego „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”. Budżet na to działanie wynosił 359,03 milionów euro w całej Polsce. Wśród programów regionalnych, rozstrzyganych całkowicie w województwach, najbardziej popularnym okazało się działanie 3.4 „Mikroprzedsiębiorstwa” w ramach Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju



© Iosif Szasz-Fabian - Fotolia.com

Regionalnego. To świadczyło po raz kolejny o dużym zapotrzebowaniu na inwestycje. O pieniądze w ramach działania 3.4 ZPORR w samym tylko Pomorskiem starało się ponad 440 mikroprzedsiębiorców. Otrzymali oni w sumie ponad 18 mln złotych. Pieniądże można było uzyskać także na szkolenia w ramach ogólnopolskiego Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, działanie 2.3 RZL „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki. Schemat a. Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr”. Służył on głównie przygotowaniu kadr firmy do skutecznej walki o klienta za pomocą funduszy strukturalnych. Łączna kwota przyznanych dotacji od początku uruchomienia programu SPO RZL do końca I kwartału 2007 r. wyniosła 13,02 mld zł, co stanowi ponad 38,7% alokacji na lata 2004–2006. W latach 2007–2013 w naszym kraju pieniądze unijne rozdzielane są w ramach kilku programów operacyjnych, według założeń uwzględnionych w długoletnich planach rozwojowych, takich jak Strategia Rozwoju Kraju 2007–2015 czy Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013.

Podobnie w latach ubiegłych

Bardzo podobnym programem w poprzednim okresie kontraktowania, a więc w latach 2004–2006, który również ułatwiał życie przedsiębiorcom na starcie, było działanie 2.5 w ramach tzw. Zintegrowanego Programu Rozwoju Regionalnego „Promocja przedsiębiorczości”.

Żeby otrzymać dotację, trzeba było spełniać dwa warunki: nie być zarejestrowanym jako osoba bezrobotna oraz nie prowadzić działalności gospodarczej po 1 stycznia 2004 roku. Pomoc można było otrzymać również za pośrednictwem wnioskodawców tego programu, czyli np. agencji pracy czy organizacji pozarządowych. To te podmioty mogły się ubiegać o wsparcie dla początkujących w biznesie.

Działanie 2.5 miało na celu na zapewnienie tym, którzy chcieli rozpocząć prowadzenie własnej firmy, wsparcia na starcie i w początkowym etapie jej funkcjonowania. W ramach działania można było skorzystać z różnego rodzaju usług szkoleniowo-doradczych, (usługi informacyjne na temat podstawowych zasad prowadzenia własnej działalności, grupowe i indywidualne szkolenia, umożliwiające nabycie umiejętności niezbędnych dla prowadzenia przedsiębiorstwa, szkolenia podnoszące kwalifikacje zawodowe, opieka indywidualnego doradcy). Mikroprzedsiębiorca mógł uzyskać jednorazową dotację inwestycyjną.



© ExQuisine - Fotolia.com

Był to grant w wysokości do 20 tys. zł. Można też było otrzymać wsparcie pomocowe w wysokości 700 złotych miesięcznie, przysługujące przez sześć miesięcy od dnia zarejestrowania działalności gospodarczej, z możliwością przedłużenia o kolejne sześć miesięcy. W samym tylko Pomorskiem do rąk wnioskodawców wpłynęło ponad 11 mln złotych w ramach tego działania.

Można było również wziąć udział w szkoleniach w ramach ogólnopolskiego Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich, działanie 2.3 RZL „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki. Schemat a. Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr”.

■ Iwona Ciesielska

Pieniądże z unii to tylko jeden ze sposobów pozyskania środków na rozwój własnego biznesu. Można też ubiegać się o pomoc z Funduszu Pracy. O pieniądze mogą się jednak starać tylko osoby bezrobotne, które planują uruchomić własną działalność gospodarczą. Od 1 stycznia 2009 dotacja z Funduszu Pracy wzrosła z 14,7 tys. zł do 18,5 tys. zł. To nie jedyna zmiana. Dotychczas bezrobotny nie mógł jednocześnie ubiegać się o pieniądze ze środków unii i Funduszu Pracy. Teraz jest już taka możliwość. O pożyczkę na rozpoczęcie działalności można starać się też w bankach, m.in. w Deutsche Bank PBC.



Bez oparcia o szyld

Osoby bezrobotne mogą również starać się o dofinansowanie z Unii Europejskiej. Pieniądze dostaną jednak tylko ci, którzy planują uruchomić własną działalność gospodarczą. Od 1 stycznia 2009 r. dotacja z Funduszu Pracy wzrosła z 14,7 tys. zł do 18,5 tys. zł. W programie „Nowe lepsze jutro”, który ogłosił PUP w Żywcu, wystartowała Sylwia Ścieszka, której udało się otrzymać dotację. Dzięki niej otworzyła swoją firmę i rozpoczęła współpracę z Akuną.

Sylwia Ścieszka, Lider

Kiedy po raz pierwszy zetknęłam się z firmą Akuna i ze wszystkim, co ona daje, a więc z możliwościami zdrowotnymi i finansowymi, to zdecydowanie bardziej zainteresował mnie aspekt zdrowotny. Finanse też, ale dopiero później. Ale najpierw była fascynacja branżą MLM. Kiedy o niej poczytałam, to wydało mi się to wszystko bardzo proste i logiczne. Nie miałam wtedy zbyt dużo czasu. Praca na etacie, studia, rodzina, a przede wszystkim wychowanie dzieci zabierało mi mnóstwo czasu, zawsze jednak znalazłam chwilkę, żeby coś tam sobie poczytać o biznesie w network marketingu. I pewnego dnia przyszła mi do głowy myśl, że skoro muszę poświęcić czas na pisanie pracy magisterskiej (w pierwszej wersji temat mojej pracy brzmiał: „Dotacje z Unii Europejskiej

Obecnie za wpis do ewidencji działalności gospodarczej i za zmiany dokonane we wpisie urzędy miejskie nie pobierają żadnych opłat. Osoba, która przez ostatnich pięć lat kalendarzowych nie prowadziła żadnej działalności gospodarczej może dodatkowo przez dwa lata płacić obniżoną składkę ZUS.

jako forma kredytowania przedsiębiorstw”), to mogę połączyć przyjemne z pożytecznym i zmienić temat na „MLM jako forma przedsiębiorczości prowadząca do osiągnięcia wolności finansowej”. Dlaczego akurat taki temat? Korzystając z produktu Akuny i polecając go innym, zauważyłam, że ludzie w moim środowisku dość sceptycznie do tego wszystkiego podchodzili. Dla nich, a myślę, że i dla wielu innych ludzi, zdrowy biznes musi być oparty o jakiś szyld, sklep, inaczej nie wzbudza zaufania. Ja sama chciałam dowiedzieć się na ten temat jak najwięcej, więc tak jak już wspomniałam, zaczęłam zbierać materiały i pisać swoją pracę magisterską. Miałam z tym pewne trudności, gdyż w Polsce MLM nie jest wykładany na żadnej uczelni, ale w końcu uzyskałam zgodę dziekana na zajęcie się tym właśnie tematem.

Na Zachodzie inaczej

Pisząc moją pracę, zauważyłam, że w państwach takich jak: Niemcy, Francja, Austria czy USA ten rodzaj przedsiębiorczości, jakim jest MLM, jest bardzo promowany. W Polsce nie ma tego wsparcia z żadnej strony, a wręcz przeciwnie – za każdym razem, gdy chcemy zgłębić temat, napotykamy mur. I to niezwiązany z brakiem informacji, ale przede wszyst-

kim podejściem ludzi. Ci są różni – jedni potrafią dostrzec ideę i możliwości, jakie stwarza network marketing, a inni, wśród nich moi znajomi, patrzą na to dość sceptycznie. MLM jest wypadkową pewnych elementów: czasu, jaki możemy temu poświęcić, pewnych kontaktów w środowisku, pewnych predyspozycji do pracy z ludźmi. Porównując to do tradycyjnego biznesu, takiego, jak sklep, do którego codziennie wchodzi ileś tam osób, ale nie każdy wychodzi z pełnymi siatkami, trzeba stwierdzić, że każdy musi w tym biznesie znaleźć akurat coś dla siebie. Tak jest w MLM. Trzeba spotkać te osoby, które właśnie szukają czegoś dla siebie i akurat w tym widzą dla siebie możliwości finansowe. Ja takie widziałam.

Własna firma

W moim miejscu pracy akurat nie działa się najlepiej. Były redukcje etatów, ogólna frustracja, tym szybciej więc podjęłam decyzję, żeby rzucić to wszystko i zacząć pracować na własny rachunek. Już wcześniej byłam niejako „prześiąknięta” MLM, pomyślałam więc, że skoro i tak chcę się temu poświęcić, chcę zapewnić przyszłość finansową sobie i swoim bliskim, to teraz jest najlepsza okazja, żeby to właśnie zrobić. Rozwiązałam umowę o pracę i zarejestrowa-

Pierwszym krokiem do otrzymania dotacji w Powiatowym Urzędzie Pracy jest wypełnienie wniosku i dołączenie biznesplanu. Wniosek rozpatrywany jest w ciągu 30 dni. Jeśli spełnia on wszystkie kryteria, wówczas zostaje przyznana dotacja. W ciągu najbliższych trzech miesięcy Powiatowy Urząd Pracy musi otrzymać zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej, potwierdzenie z ZUS-u i urzędu skarbowego. Następnie zgodnie z kosztorysem odbywa się wydatkowanie pieniędzy np. na remont czy też na zakup wyposażenia. Przedsiębiorca zobowiązany jest rozliczyć się z PUP fakturami zakupu. Warunkiem bezzwrotności dotacji jest prowadzenie podjętej działalności przez co najmniej 12 miesięcy. W tym czasie PUP może skontrolować miejsce, w którym zgodnie ze stosownymi zapisami prowadzi się działalność gospodarczą choćby po to, żeby zobaczyć, czy wszystkie urządzenia wymienione we wniosku rzeczywiście zostały kupione i są używane w tymże miejscu i czy są odpowiednio oznakowane.

Łam się jako osoba bezrobotna, z postanowieniem, żeby jak najszybciej zostać właścicielem swojej własnej firmy. Potem kiedy dowiedziałam się, że Unia Europejska dofinansowuje osoby, które mają pomysł na dobry, przyszłościowy biznes, a za taki właśnie uważałam biznes w Akunie, złożyłam swoje podanie w Powiatowym Urzędzie Pracy w Żywcu. Było to w czerwcu 2008 roku. Oczywiście wypełnienie wniosku, przygotowanie biznesplanu nie było takie proste, ale polecono mi osobę, która tym się zajmowała zawodowo. W każdym razie w biznesplanie musiałam przedstawić swój plan rozwoju firmy i uzasadnienie, dlaczego uważam, że odniosę sukces. Musiałam też szczegółowo opisać, jaki będzie cel tej działalności i uzasadnić, na co są mi potrzebne środki. Wnioskowałam o maksymalne dofinansowanie, a wynosiło ono w owym czasie 14 919 zł. We wniosku napisałam, że pieniądze są mi potrzebne na zakup laptopa, oprogramowania, urządzenia wielofunkcyjnego (drukarka, skaner, fax, telefon), rzutnika i ekranu do prowadzenia prezentacji. Jako cel działalności wpisałam sprzedaż internetową produktu oraz dotarcie do indywidualnego klienta w całym powiecie żywieckim i nie tylko oraz organizowanie spotkań w większym kręgu po to, aby

przekazać informacje o produkcie. Dlaczego nie wpisałam dystrybucji? Zasugerowano mi bowiem, że dystrybucja towarów brzmi mniej przekonująco od sprzedaży internetowej i miałabym mniejsze szanse na otrzymanie pieniędzy.

Pieniądże na start

Wniosek został rozpatrzony pod koniec lipca. 12 sierpnia zostałam już zaproszona na podpisanie umowy. Otrzymałam pieniądze w ramach jednorazowej pomocy unijnej na rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej finansowanej z Europejskiego Funduszu Społecznego z programu Kapitał Ludzki w ramach programu „Nowe lepsze jutro”. Tak się to nazywało.

Jest to o tyle ważne, że muszę stosować się do wymogów unijnych, co zobowiązuje mnie do umieszczenia na wszelkich urządzeniach, które kupiłam z unijnych pieniędzy informacji, że swoją działalność prowadzę w ramach programu „Nowe lepsze jutro”.

Pieniądże unijne bardzo mi pomogły. Dzięki nim kupiłam potrzebny mi sprzęt biurowy, materiały szkoleniowe i promocyjne, czasopisma firmy, przewodniki i towar, czyli butelki Alveo. To bardzo dużo na starcie. Nie musiałam się bowiem utrzymywać z różnicy marży, ale miałam dla siebie cały zysk z dystrybucji Alveo.

W związku z tym, że biznesplan był bardzo precyzyjnie opracowany, a sam MLM jest „biznesem matematycznym”, który łatwo można sobie wyliczyć, pieniądze, które otrzymałam z unii, w zupełności pokryły moje wydatki związane z rozpoczęciem działalności.

Dalsze plany

Kiedy rozpoczynałam współpracę z Akuną, byłam jeszcze zatrudniona w moim poprzednim zakładzie pracy, przejście więc z jednej firmy do drugiej odbyło się dość płynnie.

Pewną trudnością było tylko organizowanie pierwszych spotkań – często umawiałam się na konkretny dzień i brałam wolne z pracy, żeby móc to zrealizować. Gdy zwolniłam się i zaczęłam pracować na własny rachunek – było mi dużo łatwiej. Tym bardziej, że w początkowej fazie mojej współpracy z Akuną bardzo pomogli mi sponsorzy – zwłaszcza Franciszek Łuczak oraz Renata i Mirosław Góra.

W Akunie osiągnęłam pozycję Lidera. Myślę, że za dwa miesiące uda mi się awansować. Jestem na dobrej drodze, aby uzyskać niezależność finansową i najbardziej cieszy mnie fakt, że udało mi się to wszystko osiągnąć bez zaciągania kredytu, tylko za pomocą bezzwrotnej dotacji.

■ Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Epress

Sylwia Ścieszka

urodzona 26 września 1974 roku w Żywcu w województwie śląskim, posiada wykształcenie wyższe (praca magisterska z multi-level-marketingu). Z Akuną związana od 2008 roku, obecnie na pozycji Lidera. Ma dwóch synów, Eryka – 12 lat oraz Adriana – 10 lat. Wolne chwile spędza z dziećmi, wspierając syna Adriana w zmaganiach w skokach narciarskich oraz Eryka w kung-fu. Samodoskonalenie jest dla niej bardzo ważne.



Mówi się o światowym kryzysie gospodarczym, a jednocześnie specjaliści z branży przekonują, że nadchodzą złote lata dla network marketingu. Czy można już zauważyć jakies symptomy tego zjawiska? Chociażby zwiększenie liczby osób, które chciałyby współpracować z Akuną?

Kiedy styszę o kryzysie, na myśl przychodzi mi stare chińskie przysłowie: „Kiedy zbliża się sztorm, jedni budują mury, drudzy budują wiatraki”. My w Akunie od kilku już miesięcy ostro zakasaliśmy rękawy i mocno się uwijamy, aby postawić jak najwięcej wiatraków. A odpowiadając całkiem poważnie – zgadzam się z tym stwierdzeniem. Co więcej, w łatwy sposób można to poprzeć dowodami. Czołowe instytucje finansowe oraz wiele firm z branży sprzedaży przeprowadza duże cięcia kadrowe lub przysięga się do nich. Co to oznacza dla firmy Akuna? Ni mniej, ni więcej tylko szukanie nowych potencjalnych współpracowników. Każda z takich osób będzie szukała nowej formy realizacji i zarobku – Akuna jest świetnym ku temu miejscem. Oczywiście dla takich osób musimy opracować specjalne narzędzia i akcje promocyjne, które pozwolą im podjąć decyzję na tak. Dlatego nie bez kozery wspominałem o budowaniu wiatraków.

Pierwsze wiatraki już zostały zbudowane. Jakie macie dalsze plany?

Jakiś czas temu rozważaliśmy wspólnie z Zarządkiem plan na kolejnych pięć lat. Uznaliśmy wówczas, że wciąż musimy doskonalić poziom naszych usług i standard obsługi naszych klientów wewnętrznych, czyli menedżerów. Potrzebowaliśmy jakiegoś punktu odniesienia – tzw. benchmarku, czyli wzorca, na którym moglibyśmy się oprzeć. Okazało się, że sprawa nie jest taka prosta, jak mogłoby się wydawać. Na rynku krajowym jesteśmy czołową firmą MLM, trudno więc znaleźć wzorec, którym moglibyśmy się posłużyć. Jeśli już, to właśnie my jesteśmy benchmarkiem dla innych. Musieliśmy więc wykroczyć poza pewne standardy.

I wówczas przyszedł nam do głowy szalony pomysł – co jest wzorcem ideału dla nas? Odpowiedź przyszła natychmiast – Alveo. Idealne połączenie ziół, które gwarantuje najwyższą jakość naszego produktu i skuteczność jego działania. Naszym benchmarkiem, czyli wzorcem stało się Alveo. Teraz zadanie było już proste. Musieliśmy zdefiniować pożądany efekt (czyli cel) oraz kombinację poszczególnych składników tak, aby powstała najwyższa jakość.

I jaki cel postawiono?

Cel, jaki sobie postawiliśmy, jest jeden: uzyskać najwyższą satysfakcję naszych klientów wewnętrznych i zewnętrznych. Satysfakcja klientów wewnętrznych, czyli naszych menedżerów to przede wszystkim możliwość zarabiania pieniędzy, możliwość rozwoju zawodowego i osobistego, możliwość spotkania interesujących ludzi i w końcu... rozrywka, bo i o niej nie możemy zapominać.

Marcin Maciąg

ur. 01.09.1980 r. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie – Wydział Finansów (specjalizacja: Rewizja Finansowa); obecnie w trakcie odbywania aplikacji na Biegłego Rewidenta, uczestnik studiów menedżerskich – Management organizowanych przez Canadian International Management Institute.

Z Akuną związany od 2006 r. – najpierw jako główny księgowy, a następnie jako Dyrektor Finansowy. Od października 2008 r. – Country Manager.

Żona – Ania, córka – Emilia (3 lata). Hobby to historia starożytna – głównie jej aspekty militarne i strategiczne.

nać. W tym przypadku kolejnym krokiem było dookreślenie „składników, które musieliśmy zmieszać”. W ten sposób zrodził się Program Benefit.

Używając Pańskiej terminologii, proszę powiedzieć, który ze składników Programu Benefit jest Pana zdaniem najistotniejszy?

Każdy! Jeśli dobrze prześledzimy poszczególne benefity, zauważymy, iż zostały one ukierunkowane w każdą z wymienionych przeze mnie sfer. Jeżeli chodzi o zarabianie pieniędzy, to umożliwiają to pośrednio benefity w postaci rabatów na materiały reklamowe oraz dofinansowanie przy leasingu samochodu. Oczywiście sam sens programu – jako narzędzia motywacyjnego – oznacza, że stwarza on możliwość generowania menedżerowi wyższych obrotów, jeżeli oczywiście w należyty sposób będzie motywował swoich współpracowników.

Będziemy stawiać wiatraki

O szukaniu punktu odniesienia, najistotniejszych składnikach Programu Benefit, planach dotyczących klienta zewnętrznego i wewnętrznego mówi Marcin Maciąg, Country Manager Akuna Polska



W sferze rozwoju zawodowego oferujemy rzecz przełomową na skalę MLM. Mam tutaj na myśli Akuna Leadership Academy (ALeA), czyli Akademię Przywództwa Akuny. ALeA to cykliczne spotkania, podczas których najlepsi menedżerowie firmy podzielą się całą swoją wiedzą i doświadczeniem. Dzięki temu każdy będzie miał dostęp do tego, co w naszej firmie najlepsze. Internetowym „przedłużeniem” Akademii będzie zamknięty system, w którym po zalogowaniu uczestnicy ALeA będą mieli możliwość prowadzenia ćwiczeń i przeglądania nagrań z wykładów, tak aby jeszcze efektywniej mogli sobie przyswoić przekazywaną im wiedzę. Jeżeli chodzi o rozrywkę, to tutaj zapraszam wszystkich na dwa rodzaje spotkań – Akuna Adventure Day (czyli Dzień Przygody Akuny) oraz Akuna Trip (czyli wyjazd zagraniczny). Pierwsze spotkanie Akuna Adventure Day mieliśmy we Władystawowie na morzu. Pogoda dopisała i organizatorzy również. Od uczestników wiem, że zabawa była przednia! Spotkania typu Adventure będziemy organizowali cyklicznie – kolejne, pod znakiem powietrza, już na jesieni. Oj, będzie się działo!

Co do Akuna Trip, to chodzi tutaj o wyjazdy zagraniczne. Na początku 2010 r., a więc za osiągnięcia roku 2009, planujemy trzy wyjazdy: Akuna Exotic Trip – na Teneryfę oraz Akuna VIP Trip i Akuna Prestige Trip – do Dubaju. Zapewniam wszystkich, że i przy tych wyjazdach nie ominą Państwa niespodzianki. To wszystko tworzy dla menedżera Akuny mieszankę idealną. Program Benefit skonstruowaliśmy w taki sposób, aby każdy menedżer, nawet ten początkujący, miał szansę na stuprocentowy sukces.

A co z klientem zewnętrznym?

Po pierwsze, określmy, kim jest klient zewnętrzny. Otóż jest to finalny konsument naszych produktów, obsługiwany bezpośrednio przez menedżera lub przez Akunę, w ramach promocji „Mój Klient, Akuna i Ja”. Klient zewnętrzny musi być zaspokojony przede wszystkim w zakresie informacyjnym. Tutaj naszą mieszanką stały się spotkania Akuna Active Live. Podczas spotkań Akuna Active Live menedżerowie oraz ich klienci mogą posłuchać interesujących wykładów niezależnych specjalistów z zakresu profilaktyki, stylu wellness czy szeroko rozumianego zdrowego stylu życia. Pierwsze spotkanie, które zorganizowaliśmy w Warszawie, cieszyło się tak dużym zainteresowaniem, iż zrobiliśmy jego reedycję w maju w Katowicach. Konsekwencją tych spotkań są płyty audio z nagraniami wykładowców, na których

poszerzają oni poruszane podczas wykładu tematy. Takie nagrania udostępniamy naszym współpracownikom i konsumentom. Dzięki temu pragniemy poszerzyć ich świadomość w zakresie zdrowego stylu życia.

Dlaczego firma tak wiele inwestuje w ludzi, a nie np. w reklamę? Czy to się opłaca?

Trafne spostrzeżenie. Strategicznie największym kapitałem naszej firmy są właśnie ludzie. Dlatego gros naszych wydatków kierujemy właśnie w tę stronę. Jak już wspominałem, nadrzędną zasadą na najbliższy okres jest dla nas dążenie do świadczenia usługi na poziomie odpowiadającym najwyższej jakości naszych produktów. Tylko dzięki

Naszym benchmarkiem, czyli wzorcem, stało się Alveo

ciągłemu rozwojowi i poprawie naszej pracy zagwarantujemy 100% satysfakcji naszym współpracownikom i klientom.

To również sprawi, że damy im wszelkie narzędzia i możliwości, aby w czasie sztormu mogli wybudować swoje własne „ziołowe wiatraki”.

■ Rozmawiała Ewa Bukowska

fol. Marcin Samborski / Fpress

Akuna

Szanowny Menedżerze!

Akuna Benefit

to opracowany z myślą o Tobie nowy program motywacyjno-lojalnościowy Akuny. Jego głównym celem jest wykorzystanie różnych narzędzi motywacyjnych, w taki sposób, aby ułatwiły Ci one osiągnięcie kolejnych pozycji określonych w Planie Marketingowym.

Akuna
BENEFIT PROGRAM

2009 AKUNA START
2009 AKUNA BUILDER
2009 AKUNA PRESTIGE

www.akuna.net

PLAN MARKETINGOWY I NOWY PROGRAM
to Twoja szansa i droga do osiągnięcia sukcesu – zawodowego i osobistego.

Zachwycił ich plan

Jedni wiążą się z firmą głównie dla pieniędzy, inni raczej z przyczyn zdrowotnych. Są też tacy, którzy chcą coś jeszcze osiągnąć albo sobie i bliskim coś udowodnić. Zazwyczaj nie zaczynają współpracy z Akuną od razu. Najpierw długo przyglądają się firmie, testują produkt. Gdy ten okazuje się znakomity – przyglądają się planowi marketingowemu. Gdy i ten im się spodoba – postanawiają zaryzykować.

Helena Czerniakowska, Dyrektor Sieci Regionalnej

– Musiałam udowodnić sobie i innym, że potrafię poradzić sobie w każdej sytuacji, że umiem znaleźć przyjaciół i zarobić pieniądze. Przede wszystkim zaś brakowało mi ludzi i motywacji do dalszego rozwoju – tłumaczy swoją decyzję podjęcia współpracy z Akuną Helena Czerniakowska. Jej historia mogłaby być kanwą scenariusza filmowego. Przyjechała do Polski z Litwy

dla swojego mężczyzny. Wzięła z nim ślub i zamieszkała w Polsce. Mimo że jej rodzina stąd pochodzi, że zawsze czuła się z tym krajem blisko związana, że marzyła, żeby w nim zamieszkać, to początkowo rzeczywistość ją przerosła. W kraju swoich przodków czuła się zagubiona, niezbyt akceptowana, samotna. Długo nie mogła otrząsnąć się z tego rozczarowania. Myślała nawet o powrocie do Wilna. Po trzech latach bezczynności postanowiła otworzyć własny biznes. Miała pewne do-

świadczenie, gdyż w Wilnie prowadziła własny sklepik spożywczy. Teraz w Polsce postanowiła handlować kosmetykami i srebrem. Niestety, interes okazał się mało opłacalny, a przede wszystkim – niezbyt rozwojowy. Wtedy właśnie spotkała na swojej drodze Akunę. Do sklepu Heleny przyjechała jedna z jej znajomych, która opowiedziała jej o Alveo. – Kupiłam preparat z czystej ciekawości, żeby zobaczyć, czy rzeczywiście jest taki rewelacyjny – wspomina Helena.

Miała wtedy różnego rodzaju problemy zdrowotne, głównie z wątrobą. Liczyła też na to, że Alveo pomoże jej wzmocnić siły i doda energii. Nie myślała wtedy o nim w kontekście biznesu.

A że preparat okazał się nad wyraz skuteczny, zaczęła przyglądać się firmie, która go dystrybuowała. Obserwowała ludzi współpracujących z Akuną, czytała też co nieco o branży MLM.

– Zaczęło mi się to wszystko podobać – opowiada. – Zwłaszcza gdy zauważyłam, iż ludzie w Akunie zmieniają się i rozwijają. A tego rozwoju właśnie najbardziej mi w tym czasie brakowało.

Poza tym z dużym uznaniem odniosła się do planu marketingowego firmy. Spójny, rzeczowy, wzbudzał zaufanie i rodził nadzieję.

Doskwierająca tęsknota

Po pewnym czasie Helena stwierdziła, że sama też potrafiłaby się odnaleźć w MLM. Poleciała preparat kilku koleżankom, które również cierpiały na różnego rodzaju dolegliwości. Potem zaczęła zauważać, że zaczyna na tym zarabiać pieniądze. Po dwóch latach od momentu zetknięcia z firmą podjęła decyzję o współpracy z Akuną. Zamknęła swój sklep i zajęła się tylko tą firmą. Nadal pilnie obserwowała ludzi: jak organizują sobie spotkania, ile czasu im to zajmuje, jak rozmawiają z potencjalnymi klientami.



Po upływie kolejnych dwóch lat stwierdziła, że niektórzy szybciej się rozwijają, jakoś lepiej im to wychodzi, inni potrzebują na to więcej czasu. Osiągnęła już pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej i wymyśliła sobie, że zaczęła wprowadzać preparat na rynek litewski. Kierowała nią chęć odniesienia sukcesu, ale przede wszystkim tęsknota za domem. Liczyła, że upiecze dwie pieczenie na jednym ogniu. Sposób zarobkowania z tęsknotą za Wilnem.

Pomału zaczęło jej to wychodzić

– Jeszcze dużo przede mną – podsumowuje. – Mam nadzieję, że w tym roku uda mi się zbudować porządną strukturę na Litwie. Udało mi się tam zaistnieć, a nawet wejść na rynek łotewski. Wreszcie czuje się spełniona. Dlaczego? Jest w swoim Wilnie, a jednocześnie jeździ nieustannie do Polski. Stara się dzielić czas po równo na pobyt w jednym i drugim kraju. Czy łatwo było jej zaczynać biznes w Wilnie? Mówi, że tak, bo miała tam dużo znajomych. Poza tym ludzie tam są inni. Nie patrzą dziwnie na zioła, bo przyzwyczajeni są do nich od dziada pradziada. Na Wschodzie zawsze leczono ludzi przede wszystkim naturalnymi metodami. Poza tym sami Litwini są handlarzami. Wprawdzie niektórzy słysząc o biznesie w Akunie, boją się, że to kolejna piramida finansowa, ale gdy Helena wyjaśnia im zasady funkcjonowania firmy i jej plan marketingowy, to wątpliwości znikają.

Głównie dla kobiet

Helena opowiada o różnicach między podejściem do MLM w Polsce i na Litwie: – W Polsce są bardziej nieufni ludzie. Często podejrzewają, że ktoś ma nieczyste zamiary i chce ich oszukać. Poza tym jest jeszcze inna dość zauważalna różnica – w krajach bałtyckich biznesami typu MLM czy firmy dystrybucyjne zajmują się kobiety. Mężczyźni znajdują sobie raczej inne zajęcia. I naprawdę kobiety tam w tym biznesie osiągają bardzo duże sukcesy – stwierdza.

Helena Czerniakowska

urodziła się w Wilnie. Z wykształcenia jest handlowcem. 13 lat temu przyjechała do Polski i zamieszkała z mężem w Mrozach pod Mińskiem Mazowieckim. Od 5 lat współpracuje z Akuną, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. W wolnych chwilach najchętniej podróżuje i czyta książki. Jej 28-letnia córka Olga mieszka w Wilnie, gdzie tworzy własną strukturę i również osiągnęła pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej.

Przyjechała do Polski z Litwy dla swojego mężczyzny. Wzięła z nim ślub i zamieszkała w Polsce.

Przez te dwa lata zbudowała na Litwie swoją strukturę. W pracy na rynkach bałtyckich pomaga jej 28-letnia córka Olga, która mieszka w Wilnie z rodziną i tam dogląda biznesu. Inni członkowie rodziny też są zaangażowani – bratanica i rodzeństwo już są w strukturze. Pomalutku tworzy się rodzinny interes.

Jakie ma plany na przyszłość?

Chciałyby zbudować sieć obejmującą wszystkie kraje bałtyckie, a przede wszystkim wejść na rynek rosyjski, zwłaszcza że nawiązała już pierwsze kontakty. Nie chce mówić o szczegółowych planach. Na wszystko ma czas i nie spieszy jej się. Woli robić wszystko wolniej, ale mieć poczucie stabilizacji. To dla niej najważniejsze. Na zrealizowanie planów daje sobie pięć lat.

Roman Dudziński, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Zanim zetknął się z Akuną, pracował w firmie zajmującej się również dystrybucją suplementów. Świetnie znał więc tę branżę. Z uwagi na tęścia, który chorował na nowotwór, znajdował się w dość trudnej sytuacji rodzinnej. Choroba ojca odcisnęła największe piętno na żonie Romana, Ewie. To właśnie dla niej szukał suplementu tonizującego układ nerwowy. Potrzebowała czegoś, co ją wzmocni, a jednocześnie nie uzależni. Firma Romana nie miała w swojej ofercie nic takiego. Wtedy usłyszał o Alveo.

Postanowił spróbować

– Zakupiłem produkt, zaraz też podpisałem deklarację członkowską, ale nie z myślą, aby współpracować z Akuną, tylko żeby mieć taniej Alveo – opowiada Roman. – Po miesiącu, kiedy produkt został przetestowany przez moją żonę, teściową i chorą na stwardnienie rozsiane bratową, stwierdziłem, że trafiłem na coś absolutnie rewelacyjnego. Zwrócił też uwagę na to, że Alveo było świetnie wypromowane, a poza tym rekomendowane przez Fundację Rozwoju Kardiologii. Wielu cenionych, znanych lekarzy dobrze się o nim wypowiadało.

Było coś jeszcze

– W równym stopniu zachwycił mnie plan marketingowy firmy, który zacząłem szczegół-

Roman Dudziński

urodzony w 1958 roku w Łukowie w woj. lubelskim. Studiował medycynę. Z Akuną związany od 2005 roku. Obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Interesuje się sportem – zwłaszcza piłką nożną i pływaniem. Dużo czyta. Żona Ewa jest w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej, podobnie jak syn, 26-letni Rafał.

łowo analizować. Pomyślałem sobie wtedy, że jest tak samo doskonały, jak sam produkt Akuny – tłumaczy. – Przeciętny klient mógł mieć dożywno kilka zniżek, butelki Alveo można było zliczać i w ten sposób uzyskać cenę hurtową. W firmie, w której pracowałem, można było tylko raz skorzystać z tego, co w Akunie było dożywno. Poza tym cena samego preparatu była dużo niższa niż szereg suplementów dostępnych w innych firmach, a śledziłem to i byłem dobrze zorientowany. 6 stycznia 2005 roku podjął decyzję o rozpoczęciu współpracy z firmą Akuna. Był pewny na sto procent, że właśnie tego chce. Zwłaszcza że w Akunie spotkał ludzi wielkiego formatu, którzy naprawdę mu zaimponowali. Z takimi osobami zawsze chciał pracować. Niestety, jego decyzja wiązała się z koniecznością zrezygnowania z poprzedniej pracy. Poza tym jego optymizmu początkowo nie podzielała żona, która obawiała się braku stabilizacji finansowej. W poprzedniej firmie zarabiał całkiem nieźle. Po namyśle jednak postanowili zaryzykować. I to, jak mówi, był strzał w dziesiątkę.

Musiał udowodnić żonie

– Jestem taki, że jak już za coś się biorę, to staram się to robić na pełen gwizdek. Zacząłem w styczniu. Do końca miesiąca rozprowadziłem z grupą 320 butelek. Jak to zrobiłem? Poczytałem sobie o tym biznesie, zrobiłem pewien plan działania. I to nie tylko na miesiąc, ale cały rok. Musiałem udowodnić małżonce, że z tego będą pieniądze – relacjonuje. Ostro wziął się do pracy i już w pierwszym miesiącu osiągnął dochód w wysokości 4 tys. zł. Początkowo mniej zwracał uwagi na pieniądze, bardziej na edukację. Poprosił o pomoc Józefa Palejczyka. Już w marcu jego grupa zaprosiła Palejczyka, żeby przyjechał z nimi porozmawiać. Potem przyszły pierwsze sukcesy. W maju był już Dyrektorem Sieci Regionalnej, w czerwcu Dyrektorem Sieci Regionalnej została jego żona Ewa. To była ostra praca. Po kilka spotkań dziennie, po kilkadziesiąt w tygodniu. Non stop w ruchu. Ale dzięki temu efekty były szybkie. – Pieniądże nie są najważniejsze. Najważniejsze jest to, że można pomóc innym



– Pieniądze nie są najważniejsze. Najważniejsze jest to, że można pomóc innym ludziom zmienić ich życie na lepsze – podsumowuje. – Znam setki rodzin, których stan zdrowia się poprawił. Nie tylko psychofizyczny, ale też socjalny. To duża satysfakcja. Dla mnie jest to samorealizacja.

ludziom zmienić ich życie na lepsze – podsumowuje. – Znam setki rodzin, których stan zdrowia się poprawił. Nie tylko psychofizyczny, ale też socjalny. To duża satysfakcja. Dla mnie jest to samorealizacja. Mówi, że bardzo dobrze czuje się w tym biznesie i chętnie udziela rzetelnych rad innym. Pomaga im zmienić styl życia, by osiągnąć zdrowie i wymarzony sukces.

Małgorzata Szafranec, Dyrektor Sieci Regionalnej Zaczęła współpracę z Akuną, bo chciała znaleźć swoje miejsce na świecie, zapomnieć o problemach i bólu, pozbyć się debetu na koncie. Chciała też zwyczajnie, po babsku, znaleźć w sobie dość siły, żeby

wypląkać wszystkie swoje żale i wreszcie zacząć normalnie żyć i zarabiać pieniądze. Małgorzata niechętnie wraca myślą do początku 2005 roku, kiedy to jej uporządkowany świat zaczął się składać jak domek z kart. – Znajdowałam się w dramatycznej sytuacji. Wychowywałam sama syna, miałam potworne problemy zdrowotne i właściwie żadnych perspektyw na lepsze życie. Owszem, miałam pracę, jednak nie zaspakajała ona moich potrzeb. Byłam przyzwyczajona do innego życia, innych pieniędzy, a tu nagle 1600 zł miesięcznie suchej pensji i żadnych widoków na poprawę moich finansów – wspomina. – Marzyłam o tym, żeby położyć się spać i nigdy się już nie obudzić. Sama nie umiała sobie pomóc, a nikt inny

nie chciał tego zrobić. A może nie umiała wówczas przyjąć wyciągniętej dłoni? Zaczął się dramat: niezapłacone rachunki, niespłacone w terminie raty w banku. Do tego troska o syna, który rozpoczynał studia w SGH w Warszawie i trzeba było opłacać mu pokój. Suma 500 zł, jaką należało na to przeznaczyć, wydawała jej się wtedy nieosiągalna, a to nie jedyne koszty związane z jego utrzymaniem w Warszawie. Wpadła w pętlę, z której nie umiała się wydostać. Jak przyznaje, w tamtym momencie była po prostu życiową bankrutką. Pracowała wówczas w dużej korporacji, która nie zawsze wypłacała prowizję. To spowodowało, że była strasznie rozgoryczona i wydawało jej się, że wszystkie firmy na świecie są podobne i oszukują swoich pracowników. I to był właśnie ten moment, kiedy MLM w postaci firmy Akuna miał się do niej zbliżyć.

Zaczęło się od kupna Alveo

Właściwie kupiła pierwszą butelkę ze złości. Nie wierzyła specjalnie, że taki tani preparat może tak naprawdę pomóc. Od 30 lat miała problemy z sercem, tarczycą i stawami. Potem dołączyła się depresja. Ze względu na stan serca nie mogła poddać się operacji tarczycy. Od lat próbowała różnych metod, głównie naturalnych, żeby stanąć na nogi. Lekarka, która się nią opiekowała, nauczyła ją szacunku do ziół i naturalnych suplementów ziołowych. – Nie mogę powiedzieć, żeby Alveo pomogło mi od razu. Zamiast poczuć ulgę, czułam się coraz gorzej. W czwartym, piątym miesiącu zaobserwowałam dopiero pierwsze efekty kuracji – opowiada. – Uspokoiliłam się. Zaczęłam dostrzegać różnicę w swoim zachowaniu. Przedtem byłam nerwowa, agresywna, kłóciłam się ze wszystkimi. Byłam po prostu okropna. Obserwowała też inne skutki picia Alveo – nareszcie mogła się normalnie wypróżniać. To spowodowało, że zaczęła tracić na wadze. Z rozmiaru 48 zeszała na 44–42. Ustąpiły permanentne migreny. Dzisiaj wie, jaki to koszmar żyć

Małgorzata Szafranec

urodziła się 27 kwietnia 1959 roku w Sosnowcu. Z wykształcenia jest artystką estradowym i ekonomistą. Uwielbia spacerować po górach, dużo czyta. Z Akuną związana od pięciu lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Jej dumą jest 25-letni syn Cezary, który właśnie obronił tytuł magistra na warszawskiej SGH (specjalność finanse i bankowość), studiował też w Szkocji zarządzanie finansami przedsiębiorstwa.

Wpadła w pętlę, z której nie umiała się wydostać. Jak przyznaje, w tamtym momencie była po prostu życiową bankrutką.

z ciągłym bólem głowy, ale to już przeszłość. Wszystko działo się powoli, ale skutecznie.

– Czulałam się zdecydowanie lepiej, właściwie wróciłam do świata żywych, ale w pracy problemy wciąż były nie do końca rozwiązane – wspomina.

Zwłaszcza że wypłaty wpływały na konto nieraz z dwumiesięcznym opóźnieniem.

Namówił ją kolega

W takim stanie rozdrażnienia swoją sytuacją materialną spotkała się z Mirkiem Horodeckim. On zachęcał ją, żeby spróbowała biznesu z Akuną. Przekonywał, że naprawdę warto. Ona klóciła się, że to niemożliwe, aby istniała taka firma, która w terminie wypłaca pieniądze. Kiedy przeszła jej złość, postanowiła bliżej się temu wszystkiemu przyjrzeć. Właściwie wciąż nie interesowała jej sama firma, tylko ziola. Zaczęło się od tego, że zaczęła brać udział w szkoleniach dotyczących produktu. Później zauważyła, że jej kolega, sponsor, zaczął dobrze zarabiać.

– On cały czas namawiał mnie na współpracę z Akuną. Mówił: „Gośka, wiem, że potrzebujesz pieniędzy, wiem, że ich nie masz. Przyjdź na jedno spotkanie i spróbuj” – relacjonuje.

Zaczęła chodzić na te spotkania. W międzyczasie przychodziła też do firmy, czytała różne materiały, a zwłaszcza plan marketingowy firmy, który okazał się jej zdaniem bardzo „proludzki”.

– Pozycję w Akunie osiąga się dożywotnio, co roku nie trzeba kwalifikować pozycji, a więc nie ma stresu, że się ją utraci – uzasadnia. – To bardzo komfortowa sytuacja. Dzięki niej można mieć poczucie bezpieczeństwa, stabilizację i spokój. Tego mi właśnie było trzeba.

Pomalutku zaczęła rozbudowywać strukturę konsumentów. Nie przychodziło jej to łatwo, mimo że czuła się zdecydowanie lepiej i wreszcie miała zapał i energię do życia. Była ciekawa, czy ten preparat na wszystkich tak działa, czy tylko przypadkowo jej się udało. Tak było przez kilka miesięcy. Po roku rozstała się ze swoją korporacją.

Marzenia zaczęły się spełniać

– Dość szybko zaczęłam zarabiać pieniądze, nie wiem, czy duże, czy małe, ale dla mnie

były to takie pieniądze, które dały mi wiarę, że moja przyszłość to współpraca z Akuną na dziś i na zawsze – tłumaczy. – Dzisiaj dwa, trzy czy nawet cztery tysiące to nie są jakieś astronomiczne kwoty, ale wtedy były to naprawdę duże pieniądze – relacjonuje. Nierealne do niedawna marzenie, aby móc regularnie płacić za pobyt syna w Warszawie, szybko się spełniło. Dzisiaj Cezary ma dwa dyplomy: SGH i Uniwersytetu Szkockiego. To również zastuga Akuny. Okazało się też, że w Akunie naprawdę można nieźle zarobić. Szybko zapomniiała, jak żyła wcześniej, gdy musiała wybierać – albo raty, albo kupno jedzenia, albo utrzymanie syna na studiach. Mirek Horodecki, jej sponsor, który radził sobie coraz lepiej, bardzo jej w tym wszystkim pomógł. Często dyskutowali na tematy biznesowe, wymieniali poglądy. Ta życzliwość była jej bardzo potrzebna. Wreszcie ktoś wyciągnął do niej pomocną dłoń. A ona umiała ją już przyjąć. Poznała ludzi, z którymi fantastycznie jej się pracuje i na których zawsze może liczyć. Są to: Jerzy Czarnota, Marian Jurga i Monika Kaczorowska.

Poza tym twierdzi, że trzeba kochać to, co się robi. I wykorzystać swoje doświadczenia i umiejętności, które się nabyło wcześniej. Wtedy jest dużo łatwiej.

Słuszna sprawa

Pierwsze 10 lat swojego życia zawodowego poświęciła branży artystycznej. Pracowała w „Teatrze Rozrywki” w Chorzowie i w teatrze „Syrena” w Warszawie. Ta praca nauczyła ją ogromnego zaangażowania i miłości do wykonywanego zawodu.

– To bardzo ważne, żeby umieć się całym sobą zaangażować w swoją pracę, oczywiście, jeżeli sprawa jest słuszna. A zdrowie i sukces finansowy to są dwie bardzo ważne rzeczy – mówi z perspektywy czasu.

Opowiada o różnicach pomiędzy zawodem artysty a biznesem w Akunie:

– Teatr wymagał ode mnie wyjątkowego zdrowia, kondycji i atrakcyjności zewnętrznej. Akuna odwrotnie – dała mi zdrowie, dała mi kondycję i możliwość dbania o swój rozwój osobisty. Branża wellness, czyli zdrowego stylu życia to najpiękniejsza i jedyna branża, w której chcę pracować i podnosić swoje kompetencje. Poza tym mam pewność, że robię coś ważnego dla siebie i innych.

■ Ewa Bukowska

foto. Marcin Samborski / Fpress



Po co Akuna wprowadza programy motywacyjne?

Najlepszym sposobem na przewidywanie przyszłości jest jej tworzenie. I taki plan mamy właśnie w Akunie. Chodzi o to, że przyszłość chcemy tworzyć tak, jak sobie ją wyobrażamy. I żeby było to możliwe, żebyśmy mogli skorzystać z szansy i z okazji, która tak naprawdę jest przed nami, musimy wprowadzać i wykorzystywać nowe narzędzia. Jednym z nich jest właśnie Program Benefit. Składa się on z trzech modułów.

Na czym polega ten program?

Jest to nowy program motywacyjno-łajnościowy, którego głównym celem jest wykorzystanie różnych narzędzi motywacyjnych w taki sposób, aby ułatwić osiągnięcie kolejnych pozycji określonych w Planie Marketingowym. Program został skonstruowany tak, aby wspierać menedżera na każdym etapie jego zawodowego rozwoju. Moduł Start kierujemy więc do nowo nominowanego Lidera, Moduł Builder ma wspierać menedżera „walczącego” o pozycję Dyrektora Sieci Krajowej, ostatni zaś – Moduł Prestige to motywacja dla menedżerów, którzy osiągnęli już najwyższe pozycje w Planie Marketingowym. Ufam, że poprzez tę spójność z Planem Marketingowym nasza firma Program Benefit będzie czytelny, przejrzysty i łatwy w przekazywaniu.

Dla kogo przeznaczony jest Moduł Akuna Start?

Jak już wspomniałam, Moduł Start przeznaczony jest dla menedżerów nominowanych na pierwszą pozycję menedżerską, czyli Lidera. Poprzez benefity określone w tym module chcemy zmotywować i wesprzeć rozpoczynających karierę z naszą firmą. Zwracam uwagę, że Program Benefit wystartował w lutym br., dlatego promocja kierowana jest do Liderów. Generalnie założenie jest takie,



Pięć czeków na początek

O tym, po co Akuna wprowadza nowy program motywacyjny, dla kogo jest przeznaczony i na czym polega Moduł Akuna Start mówi Aneta Gawrońska, Kierownik Biura Akuna Polska

Co to jest Program Akuna Benefit?

Program został opracowany specjalnie z myślą o aktywnych menedżerach i ma spełniać dwa zadania: z jednej strony ma pomóc w motywacji pracowników poprzez narzędzia, które w tym programie są zawarte, z drugiej zaś ma motywować również menedżerów. Program jest niejako uzupełnieniem, a jednocześnie integralną częścią Planu Marketingowego. Chodzi o to, żeby te narzędzia zawarte w programie pomagały wszystkim w osiągnięciu kolejnych pozycji biznesowych z tego planu.

Cały program podzielony został na trzy moduły: w zależności od tego, jaką pozycję w planie marketingowym każdy z was zajmuje i w zależności od tego, jak duża jest wasza organizacja. Te moduły to: Akuna Start, Akuna Builder i Akuna Prestige.

aby już na tym pierwszym etapie biznesowej współpracy każdy menedżer otrzymał mocne, istotne wsparcie, które zachęci go do rozbudowania swojej organizacji i własnego rozwoju w ramach Akuny.

Na czym polega promocja?

Moduł Benefit polega na tym, że każdy menedżer, uczestniczący w tym module, ma do dyspozycji tzw. czek, które uprawniają go do dużych

Książeczka czekowa Akuna Start

Książeczka czekowa Akuna Start to zniżki i rabaty, które można wykorzystywać przy swoich zamówieniach, a dotyczą np. transportu, kosztów nabywanych materiałów reklamowych czy chociażby przewodników.

Jak długo jest ważna?

Jeżeli np. 15 marca otrzymałeś nominację na pozycję Lider, a 30 marca złożyłeś swoje pierwsze zamówienie, to od 30 marca przez okres 3 miesięcy masz prawo wykorzystania czeków, jakie otrzymałeś w ramach książeczki Akuna Start.

zniżek. Wiemy, że na pierwszym etapie drogi do sukcesu kwestie ekonomiczne mają kluczowe znaczenie. Dlatego właśnie tak skonstruowaliśmy oferowane na tym etapie benefity.

Kto może korzystać z czeków i na jakiej zasadzie?

Książeczka jest wirtualna, każdy nowo nominowany menedżer ma możliwość korzystania z benefitów. Przy składanym zamówieniu należy poinformować pracownika biura, z jakich benefitów korzysta. Tutaj pragnę podkreślić, że przy realizowaniu „czeków” Modułu Start nie można składać zamówień

łączonych. Gorąco zachęcam do analizy naszego opracowania o Programie Benefit. Znajdziecie tam Państwo cenne przykłady, które na pewno rozwiją wiele wątpliwości.

Do czego uprawnia każdy z pięciu czeków w książeczce?

W Module Start mówimy o trzech grupach czeków:

- dwa czek, uprawniające do transportu gratis wymienne na jeden czek uprawniający do zakupu trzech przewodników w cenie dwóch
- dwa czek, uprawniające do 50% zniżki na materiały reklamowe: broszura Ziota, broszura Poznaj Nasze Produkty, ulotka Alveo, ulotka Alveo Plus Onyx, ulotka Plan Marketingowy. Zniżka obowiązuje na zakup maksymalnie 10 opakowań z każdego rodzaju wymienionych powyżej artykułów
- jeden czek uprawniający do dwóch przewodników / zestawów nominacyjnych gratis przy jednorazowym zakupie co najmniej dwóch takich przewodników / zestawów nominacyjnych.

Czy można jednocześnie korzystać z dwóch lub więcej czeków podczas realizacji tego samego zamówienia?

Można wykorzystać czek przy realizacji tego samego zamówienia za wyjątkiem tych, które dotyczą tej samej zniżki. Na przykład, jeżeli się dysponuje czekami na zniżkę 50% przy zakupie materiałów reklamowych oraz czekiem na zniżkę 100% na usługi kurierskie, oba czek można wykorzystać przy jednym zamówieniu. Jeżeli natomiast ma się do dyspozycji dwa czek na zniżkę 50% przy zakupie materiałów reklamowych, to nie można wykorzystać ich przy jednym zamówieniu (otrzymując tym samym 100% zniżki). Każdy z czeków przysługuje na odrębne zamówienie. Chcę również zwrócić uwagę, że zniżki wynikające z czeków nie mogą być łączone z innymi, aktualnie obowiązującymi zniżkami w Akunie.

Czy można otrzymać więcej niż 5 czeków, np. kiedy wykorzysta się poprzednie?

Nie, ponieważ program na tym etapie oferuje określony i ograniczony poziom benefitów. Jak sama nazwa wskazuje – Moduł Start. Oznacza to, że oferujemy tu mocne wsparcie na start. Ale już „za chwilę” jest Moduł Builder, gdzie zasady obowiązywania rabatów są już trwałe. Oprócz tego pojawia się tam kilka dodatkowych, bardzo wartościowych benefitów.

Gdzie można zrealizować czek? Czy tylko w kraju?

Czek można wykorzystać wyłącznie w kraju, w którym przeprowadzona została nominacja.

Jak długo ważne są czek?

Czek stają się aktywne od momentu złożenia przez Lidera pierwszego zamówienia i są ważne 3 miesiące od tej daty.

Gdzie można pytać o szczegóły promocji?

Wiem, że z Modulem Start, jak i całym Programem Benefit wiąże się wiele pytań. Dlatego bardzo gorąco zachęcam do bezpośredniego kontaktu. Nasi pracownicy poczynią wszelkie starania, aby jak najbardziej szczegółowo i rzetelnie wyjaśnić wszystkie kwestie, które się Państwu nasuwają.

■ Rozmawiała Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Aneta Gawrońska

w Akunie pracuje od lipca 2004 roku. Zaczęła od Działu Logistyki, a od trzech lat jest Kierowniczką Biura i sprawuje pieczę nad wszystkim, co związane jest z obsługą dystrybutorów oraz organizacją pracy biura. Od dziewięciu lat jest szczęśliwą żoną. Swój wolny czas najchętniej spędza właśnie z mężem Krystianem i wspólnym owczarkiem niemieckim Vertem. Dużą radość sprawia jej pielęgnowanie ogrodu.



Czy trudno jest osiągnąć pozycję Junior Builder?

Taką pozycję osiąga się, pracując z ludźmi. I dotyczy to: Junior, Senior czy Power Builder. Zwykle zaczyna się podobnie. Musimy zainteresować produktami i MLM z Akuną, później niejednokrotnie trzeba poczekać na podjęcie decyzji, czy osoba będzie tylko używała produktu, czy też widzi dla siebie większe możliwości. Pod wpływem naszych rozmów, wyjaśniania wątpliwości, spotkań z innymi ludźmi, związanymi z Akuną, kiedy osoba ta uświadomi sobie, że nie jest skazana na jakieś samotne działania, podejmuje decyzję, że może chciałaby spróbować współpracować z Akuną. Choć niektórzy już w czasie pierwszego spotkania widzą swoją szansę, że to jest to, co chcą robić. Tacy ludzie stają się szybko liderami. Przyciągają podobnych sobie i osiągają kolejne pozycje.

A jak to wygląda z marketingowego punktu widzenia?

Marketingowo Junior Builder to osoba, która powtórzyła 3 razy obrót w swojej strukturze na poziomie co najmniej 6250 punktów. To taki start do Power dywizji. Bo jeśli ktoś osiągnął Junior Builder, to znaczy, że umie pracować z ludźmi.

Czy długo Pan pracował, żeby osiągnąć tę pozycję?

Po dwunastu miesiącach od momentu powzięcia decyzji o współpracy z Akuną moja struktura osiągnęła obrót, dzięki któremu znalazłem się na pozycji Junior Builder. I nawet o tym nie wiedziałem! A to dlatego, że grudzień 2008 roku był trzecim miesiącem powtórzenia pozycji JB, a w lutym dopiero ogłoszono Moduł Builder. Wtedy policzyliśmy z żoną, Beatką, od kiedy spełniamy warunki określone w programie. Okazało się, że ja od grudnia 2008 r. kwalifikuję się jako Junior Builder, a Beatka spełniła kryteria Senior Builder.

Akuna to przeznaczenie

O tym, jakie trzeba spełniać warunki, żeby zostać Junior Builderem, jak osiągnąć sukces w budowaniu struktury w Akunie i czy Program Benefit jest dobrym narzędziem motywacyjnym mówi Sławomir Kuna, Dyrektor Sieci Regionalnej, a zarazem Junior Builder

Jest lepsza od Pana?

Na to wygląda. Myślę, że kobietom jakoś jest łatwiej...

Choć trudno w naszym przypadku mówić o tym, kto jest lepszy. W Akunie pracujemy razem bez rozdzielania na moje i twoje. Wspólna praca jest podstawą naszego sukcesu. Razem jeździmy na spotkania, Beata do 7 miesiąca ciąży aktywnie uczestniczyła w budowaniu naszego sukcesu!

Ile Panu brakuje do tego, żeby dorównać żonie?

Myślę, że za dwa, góra trzy miesiące spełnię kryteria Senior Builder. Żeby tak się stało, muszę mieć minimum 12,5 tys. punktów obrotu struktury.

Czyli wszystko jest już szczegółowo zaplanowane?

Tak, tego właśnie nauczyłem się w Akunie. Zaplanowałem sobie, że w czerwcu osiągnę pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej. A życie wyprzedza plany! I muszę powiedzieć, że to będzie nasz sukces, takie ukoronowanie naszej pracy. Ta pozycja Dyrektora Sieci Regionalnej, moja i Beatki, połączona z powtarzanym poziomem Senior Builder będzie „blokiem startowym” do Dyrektora Sieci Krajowej, a w konsekwencji – Vicepresidenta.

Zaplanował Pan też, kiedy zostanie Power Builderem?

Założyłem sobie, że stanie się to od sierpnia tego roku.

Co Pan sądzi o Programie Benefit, a zwłaszcza o Module Builder? Czy Pana zdaniem ten program jest dobrym narzędziem motywacyjnym?

O programie dowiedzieliśmy się na Gali Akuny. Oceniamy go bardzo dobrze. Do tej pory pomiędzy pozycją LD czy RND a Dyrektora Sieci Krajowej była bardzo duża luka – punktowa, a w konsekwencji i czasowa. Moduł Builder Programu Benefit znakomicie ją wypełnił. Program spowodował, że jeszcze bardziej Akuna docenia pracę i zaangażowanie, a to motywuje do osiągania jeszcze lepszych efektów. Są w tym programie aspekty finansowe i rozwojowe (szkolenia). Mówię wszystkim naszym współpracownikom o Programie Benefit. Zachęcam do lepszej pracy i korzystania z programu.

W jaki sposób?

Wymieniając to, co możemy zyskać od Akuny, osiągając kolejne pozycje w Module Builder. W przypadku Lidera są to upusty w zakupie

materiałów reklamowych czy opłatach za przesyłkę. Te małe oszczędności można zainwestować we własny biznes. Kolejne stopnie: Junior, Senior i Power Builder wiążą się z kolejnymi korzyściami finansowymi, np. w dofinansowaniu raty leasingowej na samochód. To są wymierne korzyści, na które ostatnio zwracamy uwagę, bo wiemy, jak wiele osób w naszej strukturze chciałoby zmienić swoje auto. Tłumaczymy ludziom wiele rzeczy, m.in. jak rozwijać strukturę, co jest ważne. Nam też musiano to wytłumaczyć.

Wspólna praca jest podstawą naszego sukcesu

To było trudne?

Powiem szczerze, że na początku budowaliśmy swój biznes wspólnie z żoną zupełnie inaczej niż należało. Nie korzystaliśmy z pomocy sponsorów, nie wierzyliśmy we własne siły. Musieliśmy się zmienić i wiele się nauczyć. A wcale nie chciało nam się tego robić. Wydawało nam się, że ta nauka nie jest nam potrzebna, jesteśmy dorośli i nikt nas niczym już nie może zaskoczyć. Dopiero gdy zaczęliśmy czytać (książki Roberta Kiyosaki, Johna Kalencha, a przede wszystkim „Zdrowy Biznes”), to zrozumieliśmy, czym jest MLM. Później otrzymaliśmy wsparcie od Kasi i Krzysztofa Krawczyków. Dopiero wtedy poszło nam lepiej. Zobaczyliśmy też (na przykładzie państwa Ani i Grzegorza Rutkowskich), że zaangażowanie przynosi świetne wyniki. Oni osiągają niezależność finansową, są ludźmi sukcesu. Pomyśleliśmy wtedy, że jeżeli im się udało, to i my możemy zrobić to samo. Poza tym widzimy zbieżność nazwy firmy z naszym nazwiskiem. Nazywamy się Kuna. Ranga rośnie, kiedy o czymś myślimy i wiele rzeczy się udaje. I w takim razie jesteśmy skazani na sukces, bo my o Akunie myślimy cały czas. I biznesowo i rodzinie. Rodzinie jest to A. Kuna (Aleksander Kuna – nasz syn).

Na jakich konkretnie osobach oparta jest Państwa struktura?

Wymienię kilka osób: Darek Cierpiat, Grażyna Gruszka, Janek Węglarz, Ewa i Janusz Machowie. To są prawdziwi liderzy. Świetnie się z nimi współpracuje.

Czyli współpraca z odpowiednimi ludźmi daje gwarancję sukcesu?

Tylko współpraca z górną i dolną linią sponsorowania. Współpraca z ludźmi, dobre kontakty, dobre ludzkie relacje to podstawa

osiągnięcia sukcesu w tym biznesie. Tu nie chodzi o wykorzystywanie, tylko o pomoc innym, również w chwilach zwątpienia, kiedy wydaje się, że już nic się nie uda. Biznes w Akunie polega właśnie na zespołowej pracy – zespół tworzą sponsorzy wraz ze sponsorowanymi. Sukces polega na dzieleniu się doświadczeniem, informacją, na wspólnym organizowaniu spotkań. Czasami są to spotkania w małym gronie, czasami w większym. Sukces to wspólnie przekazywany entuzjazm, wydobywanie talentów własnych i współpracowników oraz wiedza, by stać się i pozostać dobrym dla innych i w tym, co się robi. To przekazywanie innym czegoś szczególnego, co ja zobaczyłem i co czuję. To wszystko się robi razem, wspólnie z innymi.

Każdy to potrafi?

Myślę, że jednemu przychodzi to łatwiej, innemu trudniej. Współpraca z ludźmi nie jest prostą sprawą. Trzeba się stosować do pewnych reguł. Przede wszystkim – trzeba być uczciwym.

Jak dużo czasu poświęca Pan Akunie? Czy to Pana jedyne zajęcie?

Razem z żoną poświęcamy na pracę około 20 godzin tygodniowo. Żona całkowicie oddaje się tej pracy i to w pełnym tego słowa znaczeniu, bo wychowuje również Aleksandra (A)Kunę. Ja jeszcze pracuję na etacie i Akuna to moje dodatkowe zajęcie. Jednak wszystko wskazuje na to, że stanie się jedynym.

Sławomir Kuna

urodził się 22 grudnia 1963 roku w Lubaniu Śląskim. Z wykształcenia inżynier budownictwa. Z Akuną związany od 2006 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Ma 10-miesięcznego syna Aleksandra. Interesuje się sportem i fotografią. Żona, Beata również jest związana z Akuną, także na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej.

Jest Pan już zdecydowany poświęcić się tylko tej firmie?

Tak. Teraz już wiem, co jest dla mnie ważne. I właśnie w Akunie chcę osiągnąć sukces. Myślę, że już wiemy z Beatką, jak to zrobić.

■ Rozmawiała Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Punkty za aktywność

O tym, na czym polega Akuna Builder, czyli drugi moduł Programu Benefit, na jakie poziomy został podzielony i ile trzeba zebrać punktów, żeby się w nich znaleźć, mówi Matylda Cerek, Dyrektor ds. marketingu i Dyrektor ds. administracji w firmie Akuna Polska



Co, oprócz motywacji, daje Moduł Akuna Builder?

Pamiętajmy, że Akuna rozwija się wraz ze swoimi współpracownikami. Jesteśmy jednym wzajemnie uzupełniającym się zespołem, drużyną. Dzięki tego typu narzędziom, zmierzającym do efektywnej współpracy, jesteśmy w stanie stworzyć prężnie działający organ w segmencie rynku, jakim jest MLM. Chcemy dać menedżerom Akuny solidne narzędzie i wsparcie w kształtowaniu Akuny, samych siebie i swoich współpracowników, często przyjaciół. Chcemy dać im jak najwięcej narzędzi wspierających ich podczas drogi do Sukcesu.

Dla kogo przeznaczony jest ten moduł?

Builder to osoba, która dzięki systematycznej pracy prężnie rozwija swoją strukturę. Ciągłe brnąca do przodu i osiągająca pozycje Lidera, Lidera Dywizji i Dyrektora Sieci Regionalnej. Poziom Builder wyłania tych, którzy systematycznie pracują i się rozwijają.

Z jakich form promocji będzie można skorzystać w ramach tego modułu?

System benefitów nie jest przypadkowy, został opracowany adekwatnie do potrzeb osób spełniających warunki i kwalifikujących do poszczególnych poziomów Modułu Builder. Bardzo ważne jest tutaj, że zarówno cały program jak i Moduł Builder w swoich benefitach nie dyskryminuje osób rozwijających swoją organizację wolniej niż inni. Pamiętajmy, że każdy ma inny system pracy, co powoduje szybszy lub wolniejszy rozwój struktury. Dlatego też moduł przewiduje benefity dla wszystkich, uwzględniając przy tym indywidualny rozwój menedżerów.

Moduł podzielony jest na poziomy?

Tak. Poziom Junior Builder, Senior Builder i ostatni Power Builder. Dzięki precyzyjnemu doborowi warunków na poszczególnych poziomach modułu, to one wraz z precyzyjnie dobranymi benefitami są narzędziami w rękach menedżerów.

Od czego zależy przypisanie do konkretnego poziomu?

Od nas! Jak już wcześniej wspominałam osiągnięcie poszczególnych poziomów to efekt naszej, co ważne, systematycznej pracy. Jeżeli pracujemy systematycznie, mamy wyznaczone określone cele, do których krok po kroku się zbliżamy (na przykład cel określony w dyplomie „Wizja”, który z rąk Prezesa Tomasza Kwołka otrzymaliśmy podczas Your Akuna Day, a którego zrealizowania życzył Państwu z całego serca), to nasza praca w połączeniu z benefitami zapewne

Junior Builderowi

proponujemy materiały reklamowe, wykorzystywane w jego codziennej pracy, z 5% rabatem, 10% zniżki na uczestnictwo w najważniejszych spotkaniach Akuny: Your Akuna Day i Your Akuna Medical Day. Ma również możliwość wzięcia samochodu w leasing i dodatkowo możliwość dofinansowania w wysokości 1% wartości samochodu. W kolejnych miesiącach dofinansowanie do leasingu ze strony Akuny w wysokości 200 zł miesięcznie.

Senior Builderowi

oferujemy 10% upustu na zakup materiałów reklamowych, 20% rabatu na zakup biletów uczestnictwa w imprezach, o których piszę powyżej. Na poziomie Senior Buildera menedżer może również skorzystać z 5% dofinansowania do leasingu, a w kolejnych miesiącach, w ramach spełnionych warunków, z 400 złotych dofinansowania.

Co ważne, na tym poziomie ma możliwość uczestniczenia w warsztatach Akuna Leadership Academy. To bardzo pomocne szkolenia, pozwalające nam się rozwijać i uczące nas efektywnej współpracy w grupie.

Power Builder

ma możliwość skorzystania z 20% rabatu na profesjonalne materiały reklamowe. Chcąc uczestniczyć w najważniejszych spotkaniach firmowych, otrzyma 50% rabatu.

Power Builder daje również możliwość wzięcia samochodu w leasing i dodatkowo możliwości dofinansowania w wysokości 10% wartości samochodu. W kolejnych miesiącach – dofinansowanie do leasingu ze strony Akuny w wysokości 1000 zł miesięcznie. Power Builderowi oferujemy również możliwość uczestnictwa we wszystkich spotkaniach Akuna Power Team, na które składa się Akuna Leadership Academy, o której wspominałam już wcześniej, Akuna Adventure Day (to spotkania outdoorowe, będące świetną, kształtującą nasze życie „przygodą niespodzianką”) oraz wyjazdy zagraniczne w malownicze zakątki świata, dzięki którym zrealizują się nasze marzenia.

My – Akuna i nasi współpracownicy, tworzymy zespół, drużynę. Jak wszyscy wiemy, jedynie zespołowa praca daje pożądany efekt

da efekt osiągania kolejnych poziomów Modułu Builder. To nie wszystko. Co potem? Potem przed nami kolejne wyzwania, kolejne korzyści... Moduł Prestige!

Co zrobić, żeby się utrzymać na konkretnych poziomach? Jaka liczba punktów jest wymagana itd.?

My – Akuna i nasi współpracownicy, tworzymy zespół, drużynę. Jak wszyscy wiemy, jedynie zespołowa praca daje pożądany efekt. Drużyna składa się z zawodników bardziej i mniej doświadczonych, prężniej i wolniej rozwijających swoje umiejętności, bardziej i mniej obytych ze swoją dyscypliną, i to właśnie tym różnią się poszczególne poziomy Modułu Builder. Akuna Moduł Builder zaproponowała dla menedżerów, którzy dobrze znają już zasady działalności z Akuną, menedżerów, którzy rozwijają lub zaczynają prężnie rozwijać swoją strukturę, jednak na przykład ze względu na doświadczenie ich struktura rozwija się w różnym tempie. Dlatego też chcąc kwalifikować do poszczególnych poziomów Modułu Builder, każdy menedżer musi spełniać warunek kwalifikacji osobistej, a obrót jego struktury w zależności od poziomu dla Junior Buildera musi wynosić minimum 6 250 punktów, przy czym z najmocniejszej jego dywizji liczyło się będzie 4 200 punktów, dla Senior Buildera minimalna suma punktów to 12 500, w tym przypadku z dywizji generującej największy obrót uwzględnione zostanie

Matylda Cerek

ma 29 lat. Skończyła studia na kierunku Zarządzanie i Marketing oraz studia podyplomowe na kierunku Controlling. Z Akuną związana jest od grudnia 2003 roku, obecnie na stanowisku Dyrektora ds. marketingu i Dyrektora ds. administracji. Jej praca w głównej mierze dotyczyła relacji z dystrybutorami, a jej poświęcenie i zaangażowanie spowodowało w 2007 roku wyodrębnienie się Działu Marketingu i Działu Administracyjnego. Czas wolny najchętniej spędza z rodziną, czyli najważniejszymi osobami w jej życiu – synkiem Marcelkiem i mężem Rafałem.



Otwarte spotkania Akuna Active Live zorganizowane są przez firmę Akuna dla wszystkich osób którym bliski jest temat profilaktyki zdrowotnej.

W trakcie spotkań wysokiej klasy specjaliści omówią tematy związane z budowaniem świadomości zdrowego stylu życia. Dowiemy się, jak skutecznie dbać o kondycję naszego organizmu oraz co możemy zrobić, aby wspomóc jego funkcjonowanie.

Cykl spotkań obejmuje:

- 10 czerwca 2009, Gdynia „Odżywianie i przyswajanie”
- 10 września 2009, Poznań „Regeneracja organizmu”
- 12 listopada 2009, Katowice „Harmonia w organizmie”

Serdecznie zapraszamy!

Szczegóły znajdziesz na www.akuna.net (zakładka Spotkania firmowe)

W sprzedaży płyta audio z wykładami „Oczyszczanie organizmu”!
Wejdź na www.akuna.shop.pl

8 400 punktów, a dla Power Buildera 25 000 punktów i z najsilniejszej dywizji zakwalifikujemy 16 700 punktów. W przypadku poziomu Power Builder ze względu na ogromne doświadczenie (co było jednym z czynników) mające znaczące przełożenie na pokaźny obrót struktury, wprowadzono dodatkowy warunek: trzy dywizje kwalifikowane. Spełnienie powyższych warunków w trzech kolejnych miesiącach pozwoli nam na osiągnięcie poszczególnych poziomów Modułu Builder. To program posiadający (przy precyzyjnym jego wykorzystaniu) bardzo wiele narzędzi, potrzebnych w codziennej pracy menedżera. Dlatego też zapraszam Państwa na naszą stronę www.akuna.net. Tam poznacie wszystkie szczegóły Programu Benefit.

Jak długo obowiązuje promocja?

Bardzo intensywne prace nad Programem Benefit trwały kilkanaście miesięcy. Program opracowywany był przez międzynarodowy zarząd firmy Akuna, w porozumieniu z zarządami poszczególnych krajów i zarówno w fazie projektu, jak i po jego ukończeniu poddawany był ocenie fachowców. Jesteśmy pewni, że program będzie służył menedżerom Akuny przez wiele lat, mając bezpośrednie przełożenie na intensywny rozwój ich i ich struktury.

■ Rozmawiała Iwona Ciesielska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Atrakcje na wyciągnięciu ręki

Jaka jest najlepsza strona Programu Benefit, jak osiąga się poszczególne pozycje Modułu Builder, po czym poznać przyszłego lidera oraz jak z nim pracować, żeby osiągnąć wspólny sukces mówi Teresa Lenartowicz, Dyrektor Sieci Regionalnej, Senior Builder



Kiedy po raz pierwszy zetknęła się Pani z Programem Benefit?

Pierwszy raz o Programie Benefit usłyszałam w Warszawie podczas święta Your Akuna Day. Od razu wydał mi się stosunkowo łatwy i prosty do zrealizowania, tym bardziej, że pozycję Senior Buildera zajmowałam już, jak to sobie od razu wtedy policzyłam, od kiedy zostałam Dyrektorem Sieci Regionalnej, czyli od czerwca 2007 roku. Teraz tej pozycji z powodzeniem broni moja córka, z którą pracuję w systemie rodzinnym.

Jakie korzyści niesie za sobą Moduł Builder?

Program Benefit jest bardzo przyjazny liderom już od pierwszego modułu. Wiąże się on z dużą elastycznością i dowolnością w budowaniu pod sobą struktury. Tak jak w przypadku niższych szczebli jest tu wystarczająco dużo czasu, aby wybrać z dywizji te dobrze rokujące, najlepsze osoby i skupić się na współpracy z nimi. To bardzo ważne. Przy intensywnej, codziennej współpracy, zacieśniają się więzi towarzyskie między liderami i zawiązują się trwałe przyjaźnie. Każdy pracuje sam dla siebie, a jednocześnie ściśle współpracuje z grupą. I to jest ta najlepsza strona Programu Benefit; ponieważ nikt nie czuje się samotny. Każdy jest zainteresowany tym, żeby powiodło się grupie leaderskiej w jego strukturze. Drugi moduł niesie już z sobą wymierne korzyści. Począwszy od poziomu Junior Builder,

System Benefit na każdym swoim poziomie proponuje atrakcje, które są dla każdego prawidłowo pracującego lidera na wyciągnięciu ręki

który dla prawidłowo budowanej struktury jest poziomem kształtowanym jakby z rozpędu, lider wiodący może oprócz stałych dochodów korzystać ze zniżki na materiały reklamowe i dofinansowania do kupna samochodu. Jest jeszcze jedna korzyść, dla mnie najważniejsza, a mianowicie począwszy od poziomu Senior Builder możliwości uczestniczenia w spotkaniach szkoleniowych. Zaproszenie na takie szkolenie to fantastycznie motywujące wyróżnienie, to już wyraźnie dostrzeżenie i docenienie pracy Senior Buildera, widoczne nie tylko na wydrukach premii. To osiągnięcie przede wszystkim pewnego prestiżu. Wyjazd na szkolenie oprócz samej wartości merytorycznej ma także ważny aspekt towarzyski. To są bardzo integrujące spotkania. Pracuję w systemie rodzinnym i być może będę mogła zabrać na szkolenia liderów ze swojej struktury.

Czy zdobywanie kolejnych szczebli Modułu Builder może przysporzyć trudności?

Z ludźmi, z którymi po kolei buduje się kolejne poziomy w tym systemie, to naprawdę łatwe, gdyż system Benefit na każdym swoim poziomie proponuje atrakcje, które są dla każdego prawidłowo pracującego lidera na wyciągnięcie ręki.

Liderzy prowadzący, którzy podobnie jak ja zachwycili się Programem Benefit, są zadowoleni z tego, że ich praca jest na każdym poziomie dostrzeżona i odpowiednio wynagradzana.

A jakie są Pani plany zawodowe? Jaką pozycję ma Pani zamiar teraz osiągnąć? I z czym się to wiąże?

Dla mnie to pozycja Dyrektora Sieci Krajowej. Kiedy realizuję po kolei Program Benefit, jawi mi się jako dużo łatwiejsza do osiągnięcia. System Benefit w jednoznaczny sposób konkretyzuje współpracę pomiędzy menedżerami a firmą. Senior Buildera i Power Buildera dzieli tylko mały krok. A z poziomu Power Buildera do osiągnięcia pozycji Dyrektora Sieci Krajowej to już tylko pół kroczku. I w tym kierunku w tej chwili właśnie zmierzam. Po drodze mam zamiar zebrać wszystko, co tylko można zdobyć w Programie Benefit i bardzo mnie to cieszy, i motywuje do działania.

Sukces w Akunie to wynik pracy zespołowej. Jak pracuje Pani zespół? Kto się w nim szczególnie wyróżnia, stanowi filar Pani struktury?

Zespół, z którym współpracuję, charakteryzuje konsekwencja w działaniu, wytrwałość w dążeniu do celu i sumienna, codzienna praca.

Moją strukturę opieram na liderach z Tomaszowa Lubelskiego, Opola, Kitzra, Wrocławia. Są grupy leaderskie z Ukrainy, Niemiec i Anglii. Ta firma wyraźnie weryfikuje ludzi. Zostają tylko ci, którzy chcą to robić i chcą się uczyć pracować z ludźmi. Mogę śmiało zaryzykować stwierdzenie, że jeśli już ktoś zostaje w Akunie, to dokładnie wie, po co i co chce w tej firmie osiągnąć. Nie jest to praca dla każdego, ale każdy może się tego nauczyć. A że tu jest się wynagradzającym na każdej pozycji, więc wszyscy mają motywację do pracy. Dalej chodzi tylko o to, żeby prawidłowo poprowadzić całą strukturę. Dzięki odpowiedniemu doborowi ludzi jest to możliwe. Ja umiem to robić, umiem rozpoznać przyszłego lidera.

W jaki sposób?

W bardzo prosty sposób. Przeprowadzam prezentację z dużą skutecznością podpisania programów zniżek. Informuję zebrane osoby, że na pewno skontaktuję się z nimi telefonicznie w ciągu 48 godzin i zawsze się wywiążę z tego terminu. Ale zdarza się, że niektórzy sami do mnie dzwonią, mówiąc, że polecili już preparat Alveo swoim znajomym. Albo że chcą się spotkać, bo są zdecydowani pracować w tym właśnie biznesie. To są przyszli liderzy. Z takimi osobami zaczynam zupełnie inny rodzaj współpracy. Prawie codziennie się z nimi kontaktuję. Doradzam, wspieram, podtrzymuję na duchu.

Pani samej łatwo było zostać Liderem?

Decyzję o współpracy z Akuną podpisałam w 2005 roku. Po trzech tygodniach zostałam Liderem, po następnych dwóch miesiącach – Liderem Dywizji. Później z różnych przyczyn zatrzymałam się na drodze do sukcesu. W 2007 roku postanowiłam wrócić do pracy w Akunie i zdobyłam pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej.

Z perspektywy czasu uważa Pani, że to był dobry wybór? Czy po powrocie łatwiej było Pani pracować?

Zmieniłam sposób pracy. Kiedyś wydawało mi się, że potrafię sprzedać produkt i namówić na współpracę niemal każdego, kogo spotkam na swojej drodze. Wystarczy, że przyłożę mu lusterko do ust i zobaczę, że oddycha. I od razu będzie mój! Teraz to zweryfikowałam. Mam dyplom z ziołolecznictwa. Wiem, jakie działanie na ludzki organizm mają zioła. Przy okazji muszę nadmienić, że jestem zachwycona doбором ziół w preparatach firmy Akuna. I każdemu mogę powiedzieć, że w naszych coraz bardziej zwirowanych czasach, kiedy zmienia się wszystko – to jedno pozostanie

Teresa Lenartowicz

ma 58 lat, urodziła się w Białej Prudnickiej, w województwie opolskim. Z wykształcenia inżynier maszyn górniczych i matematyk. Posiada też dyplom z ziołolecznictwa. Z Akuną związana od 2005 roku, od dwóch lat na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Troje dzieci, również związanych z Akuną systemem rodzinnym. 34-letnia Iwona jest Liderem Dywizji i właśnie pracuje nad osiągnięciem pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej, 31-letni bliźniacy: Marek i Jarek są Liderami Dywizji. W wolnym czasie zajmuje się rękodziełem artystycznym (hafty i koronki) oraz pracuje na działce.

zawsze takie samo: nasz organizm. Nasze jelito grube będzie wciąż tak samo wyglądało i funkcjonowało. Tak samo jest w przypadku wątroby, trzustki i innych organów, które są niezmiennione od stuleci. To samo tyczy się ziół – od stuleci na ziemi rosną te same zioła i mimo upływu lat nic się nie zmieniło. Prowadziłam kiedyś sklepy zielarskie. Na ścianach wisią takie motto: „Pan łaskawie pozwala rosnąć ziołom na ziemi, a człek rozumny potrafi docenić ich wartość”.

Jaka jest Pani recepta na osiągnięcie pozycji Senior Buildera i ogólnie na osiągnięcie sukcesu w firmie Akuna?

Żeby zostać Senior Builderem, nie trzeba być ani jakimś nadzwyczaj energicznym, ani zbyt gorliwym – wystarczy być naprawdę konsekwentnym. Trzeba wiedzieć, dlaczego akurat tę firmę się wybrało do realizacji swoich celów zawodowych, bo jeżeli się wie „dlaczego” – „jak” nie ma większego znaczenia. Trzeba umieć prawidłowo prowadzić prezentację, bo wtedy bardzo wzrasta skuteczność działania. Trzeba wiedzieć też, jak prawidłowo zakończyć rozmowę handlową i znać podstawy marketingu sieciowego. Nauczyłam się tego, korzystając z książek, Internetu, czerpiąc wiedzę od innych ludzi. To cała psychologia marketingu sieciowego, począwszy od stosownego ubioru, poprzez odpowiedni sposób zachowania się i odpowiedni dobór słów. Wiadomo, że każdy może się tego nauczyć na zasadzie prób i błędów, ale o wiele prościej jest oprzeć się na kimś, kto wie więcej i może nas przed niektórymi błędami uchronić. I to jest spełnienie się w roli lidera. Wtedy sukces jest zapewniony.

■ Rozmawiała Iwona Ciesielska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Trzeba budować ludzi

O powielaniu właściwych zachowań, motywacji, „budowaniu” ludzi i planach opartych na konkretnych osobach w strukturze mówi Hanna Pietroniec Dyrektor Sieci Krajowej, Power Builder



Warto osiągnąć poziom Power Builder, bo...

Bo to przede wszystkim ogromna satysfakcja, gdyż poziomu tego nie osiąga się samodzielnie, tylko współpracując z zespołem. Z ludźmi, którzy dzięki naszej pracy rozwijają się i zaczynają odnosić sukcesy, odpowiednio wysokie dochody, kolejne poziomy programu Benefit: Junior, Senior lub Power Builder, dążąc do III Modułu – Prestige. Program Benefit daje możliwość wspinania się po tych szczeblach, a wiadomo, że jeżeli wyznaczamy jakieś cele długoterminowe, to te krótkoterminowe pozwalają nam sprawdzić, czy jesteśmy na właściwym kursie, a nagroda motywuje do dalszej aktywności.

Czy skorzysta Pani z promocji w Module Builder?

Skorzystałam już wcześniej z Programu Auto, więc ta promocja mnie nie dotyczy. Stawiam na rozwój osobisty i dla mnie największą korzyścią jest dostęp do zapowiadanych spotkań szkoleniowych. Cieszę się zwłaszcza na szkolenie, na którym będziemy się uczyli, jak efektywnie „budować” siebie, ludzi i biznes. Wyjazdy integracyjne i zagraniczne będą nagrodą. Cieszę się podwójnie, bo zobaczę piękne miejsca i spędzę czas z ludźmi, z którymi lubię przebywać. Mam nadzieję, że pojadą też ze mną liderzy z mojej struktury.

Długo ją Pani budowała? Jak to wyglądało?

Współpracuję z Akuną sześć lat. Początkowo interesował mnie produkt, nie widziałam się w tym biznesie, bo po prostu nie rozumiałam go i nie wierzyłam, że w Polsce coś takiego może zadziałać. Efekty finansowe i zmiana stylu życia moich sponsorów oraz udział w spotkaniach szkoleniowych i korzystanie z literatury przekonały mnie, że warto się w to wszystko angażować. Oczywiście na początku popełniałam mnóstwo błędów. Potem zaczęłam korzystać z wiedzy i doświadczeń tych, którzy już osiągnęli sukces i wiedzieli na temat MLM dużo więcej ode mnie. Uczyłam

się, jak budować fundamenty tego przedsięwzięcia, czytając książki, oglądając płyty DVD, słuchając CD w samochodzie i konsultując swoje poczynania z linią sponsorowania. Przy budowaniu fundamentu tego biznesu nie powinniśmy pozwalać sobie na eksperymenty, ponieważ ten fundament to osoby, które nam zaufały i chcą z nami zbudować swoją firmę, dzięki której będą mogły wieść lepsze życie. I tak zbudowałam trzy rozwijające się dywizje, w oparciu o liderów: Ireneusza Pietroniaka na pozycji RND, Jerzego Stępniewskiego na pozycji RND, Bogusława Cholewę na pozycji RND, Marię Grabowską-Cholewę DL, Joannę Jarczewską DL i Renatę Haraszkiewicz DL oraz Liderów: Jakuba Frączaka i Tomasza Zalewę.

A kto Panię uczył?

Moim sponsorem bezpośrednim, a zarazem mentorem jest Ryszard Cybulski. On zaraził mnie swoją wizją lepszego życia (bo swojej osobistej jeszcze wtedy nie miałam), pokazał, jaką potęgą jest MLM i czym są pasywne dochody, zaraził mnie też książkami Roberta Kiyosaki. Bardzo dużo zyskałam od Janusza i Leokadii Gabryńskich, oni pokazali mi biznes od strony warsztatowej.

Kiedy planuje Pani wspiąć się na kolejne szczeble kariery?

Właśnie w kwietniu osiągnęłam pozycję Dyrektora Sieci Krajowej. Są w mojej strukturze osoby, które również chcą sięgnąć po dyrektorskie pozycje lub zdobyć następne poziomy w Programie Benefit, mają marzenia i cele. Wiem, że jeżeli z nimi to zaplanuję i pomogę im osiągnąć cele, to ja swoje osiągnę bez problemu.

Powiem tak: planuję działania, ale chciałyby oprzeć to na odpowiednich ludziach w mojej strukturze. Builder to „budowniczy” i jeżeli budujemy ludzi, tak naprawdę, dywizje czy Power dywizje same się budują.

Co rozumie Pani pod pojęciem „budowanie” ludzi?

Dziś człowiek musi być silny, nie chodzi mi o fizyczną siłę, a raczej o właściwą postawę. Przede wszystkim należy pokazywać i tłumaczyć zasady i wartości, jakimi się kierujemy w tym biznesie, pokazywać, jak pracować i zachęcać do działania. „Budowanie” ludzi to wspieranie ich na drodze do sukcesu, prowadzenie i jak najszybsze usamodzielnianie. Ludzie nie zawsze chcą się uczyć i zmieniać, często wolą iść na skróty i przenoszą wcześniejsze doświadczenia z innych działalności na działanie w Akunie. Trzeba pokazywać właściwą drogę, ale pozwalać popełniać błędy, bo czasami to jedyna droga, by się

przekonali, że warto zastosować sprawdzoną licencję na sukces w Akunie.

Czy do osiągnięcia poszczególnych szczebli w Akunie potrzebna jest motywacja?

Są ludzie, którzy po prostu robią swoje, czyli mają swoje cele i je realizują (to niekoniecznie wiąże się z osiąganiem kolejnych pozycji lub poziomów w Programie Benefit) i żadna motywacja zewnętrzna nie jest im do tego potrzebna. Inni bardzo jej potrzebują. Zresztą to naturalne, że ludzie chcą być wyróżniani, chcą być nagradzani, poważani, chcą za ten swój wysiłek otrzymywać jakieś dodatkowe profity i przywileje, nie tylko w postaci prowizji. Potrzebujemy po prostu akceptacji, uznania. Program Benefit chyba wypełnia tę lukę, bo daje możliwość „wyjścia na scenę”, wzięcia udziału w różnych imprezach. Można otrzymać nagrodę za kolejny osiągnięty szczebel i to w różnej formie – dofinansowanie do auta, możliwość wyjazdu na wakacje zagraniczne, spotkania szkoleniowe,

i nagroda. Potem wyższy szczebel – i znowu przyjemność i satysfakcja.

Panią też ten program zmotywował do działania?

W pewnym sensie tak. Na początku swojej działalności w Akunie dużo pracowałam. Trzeba było szukać ludzi, organizować spotkania. To wszystko wiązało się z dużą aktywnością. Potem tej pracy miałam nieco mniej, dochody były satysfakcjonujące, więc nieco zwolniłam tempo. Program Benefit, który się pojawił w lutym, wyciągnął mnie z tego komfortowego fotela, bo zdałam sobie sprawę, że trzeba będzie liderom to wytłumaczyć. Nie wszyscy byli na Gali w Warszawie, wiele osób nie orientuje się, o co w tym wszystkim chodzi. Program Benefit to narzędzie. Jak każde narzędzie musi mieć instrukcję obsługi i trzeba nauczyć, jak się tym narzędziem posługiwać, by było łatwiej, pokazać korzyści, jakie można mieć, używając tego narzędzia w pracy. Dlatego zaczęłam teraz

Builder to „budowniczy” i jeżeli „budujemy” ludzi – tak naprawdę dywizje czy Power dywizje same się budują

outdoor Akuna Adventure Day, „beztresowy” zakup biletów na YAD i YAMD (Your Akuna Day i Your Akuna Medical Day).

Tu chyba nie chodzi tylko o wyjazd, a raczej o samo wyróżnienie, o ludzi, z którymi będzie się na tej wycieczce przebywało...

To prawda. Chcemy pojechać na atrakcyjną wycieczkę z ludźmi, z którymi dobrze się czujemy. Jeżeli jest grupa osób, które podobnie myślą, mają podobne cele, są pozytywnie nastawione do innych, lubią cieszyć się życiem – to ja chcę być jedną z nich. Wspaniale pracuje się i wypoczywa właśnie w takim zespole. To przy okazji nagroda, czyli wyróżnienie. Poza tym dofinansowanie do samochodu, udział w tych szkoleniach czy możliwość zakupu materiałów reklamowych ze zniżką to bardzo dobry początek w biznesie. Chociaż pewnie są ludzie, którzy oczekują jakichś większych nagród. Myślę, że to kwestia czasu i zaczną pojawiać się jeszcze atrakcyjniejsze benefity, które otrzymamy, gdy tylko zaplanujemy i wykonamy właściwe zadania.

Czyli Program Benefit jest dobrym narzędziem motywacyjnym?

Dla wielu tak. Zwłaszcza dla ludzi młodych, startujących w biznesie jest świetną formą motywacji. Kolejny szczebel pokonany

więcej pracować w strukturze, pokazywać, rozmawiać, uczyć ludzi, jak można ten program wykorzystać w praktyce. Jest to też dla mnie motywacja, żeby zacząć działać w kierunku celu, którego realizację wyznaczyłam sobie na listopad. Bo samo się tu nic nie robi.

■ Rozmawiała Ewa Bukowska

fol. Katarzyna Piotrowska

Hanna Pietroniec

urodziła się 14.11.1960 r. w Chorzowie.

Po ukończeniu studiów pedagogicznych na Uniwersytecie Śląskim przeprowadziła się nad morze do Kołobrzegu.

Nim rozpoczęła się przygoda z Akuną (czerwiec 2002) była nauczycielem, wicedyrektorem w szkole, współpracowała z towarzystwem ubezpieczeniowym jako agent i menedżer oraz miała własną działalność handlową i przedstawicielską. Obecnie osiągnęła pozycję Dyrektora Sieci Krajowej. Wolny czas najchętniej poświęca na rozmowy i podróże z córką Katarzyną, tegoroczną maturzystką, czytanie książek (rozwój osobisty, psychologia), jazdę swoim subaru forester, hodowlę psów rasy mastif tybetański oraz jogę. Mąż Ireneusz (pływa jako oficer na statkach pasażerskich), w Akunie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej.



Finał imprezy odbył się na pirackim statku

Akuna Adventure Day

Okazuje się, że nie ma rzeczy niemożliwych. Osoby, które boją się wody, potrafiły skoczyć w 80-metrową głębie, a ci, którzy mieli lęk wysokości – pokonali most linowy, zawieszony kilka metrów nad ziemią. Byli też tacy, na co dzień preferujący ciepłe kaptcie i wygodny fotel, którzy przeszli kilkunastokilometrowy odcinek plaży w gorącym słońcu i porywistym wietrze, żeby zmierzyć się z własnymi słabościami. Po takim wyczynie wszystko wydaje się już łatwe od osiągnięcia – przekonują uczestnicy tegorocznej imprezy outdoorowej, która odbyła się na półwyspie helskim pod hasłem „Piraci z Karaibów”. Zwycięska drużyna, w ramach nagrody, ubrana w specjalne pianki, wskoczyła do głębokiego, zimnego morza i utworzyła na jego powierzchni napis: AKUNA.

Wszystko odbywało się w świetnej atmosferze, a poszczególne etapy imprezy do końca utrzymane były w głębokiej tajemnicy. Było to, jak mówią uczestnicy „Piratów z Karaibów”, bardzo dobre posunięcie, gdyż nikt nie stresował się tym, co go czekało ani zawczasu nie wymyślał pretekstów, żeby ominąć jakiś etap wyprawy. Wszystko się działo tak szybko, że żadna z osób nie zdążyła nawet przeanalizować czy ocenić sytuacji, po prostu podejmowała wyzwanie i robiła to, co reszta grupy, a jeżeli mimo wszystko czuła lęk – otrzymywała jej wsparcie, gdyż



Prawdziwym wyzwaniem był spacer w parku linowym

całemu zespołowi zależało na ostatecznym zwycięstwie i tylko to się naprawdę liczyło. – W konkursach nie tylko praktycznych, ale i teoretycznych zespół jest rzeczą najważniejszą – tłumaczy Paweł Borecki. – Chodzi o to, że jeden człowiek wielu rzeczy w ogóle by nie potrafił zrobić, jak choćby odpowiedzieć na pytania dotyczące filmu „Piraci z Karaibów”. Pojedynczy uczestnik na pewno miałby z tym problemy, nasza siła była w grupie, bo mogliśmy się wspólnie zastanowić nad odpowiedzią, by dać tę jedną, właściwą. Przy okazji imprezy padło wiele barier strachu, o czym uczestnicy wyprawy opowiadają z wielką satysfakcją.

Porwani przez piratów

Imprezę rozpoczęła uroczysta kolacja w hotelu „Velaves” we Władysławowie. Podczas posiłku na salę wkroczył sam kapitan Jack Sparrow, który obwieścił wszystkim, że obejmuje dowództwo nad grupą i że nie znosi sprzeciwu, należy więc bez szemrania wykonywać wszystkie rozkazy jego i jego kompanów.

– Na początek zarządził poszukiwania tajemniczej skrzyni ze skarbami, zakopanej gdzieś na piaszczystej plaży. Uczestnicy wyprawy, podzieleni na cztery zespoły – czerwony, zielony, niebieski i żółty – w ciemną noc, wyposażeni w pochodnie przekopali kawałek plaży, aby znaleźć swoją skrzynię pełną skarbów, a w niej: koszulki, kurtki, chusty na głowę, chorągwie, mapy, dalsze instrukcje zabawy, które to mieli wykonać następnego dnia – opowiada Natalia Stasička. – To kopanie w ciemnościach było naprawdę fajną sprawą, ale ja czekałam na bardziej ekstremalne przeżycia. A takich, jak się okazuje, nie zabrakło kolejnego dnia. Pierwszym naprawdę trudnym zadaniem, które wymagało sporo samozaparcia i niezłej kondycji, było zdobywanie pustyni, czyli kilkunastokilometrowy marsz plażą. – Był taki moment, że już myślałam, iż nie dam rady – przyznaje Wawrzyniec Trajkowski, jeden z uczestników eskapady. – Jestem po poważnych kontuzjach kręgosłupa (przez rok nie chodziłem wcale) i ten kręgosłup dość często mi dawał znać o sobie, zwtasz-

Adrian Palka, specjalista ds. marketingu w firmie Akuna

Akuna Adventure Day w naszym wydaniu nie było zwykłym spotkaniem typu outdoor. Poprzez profesjonalnie dopracowany scenariusz i równie profesjonalną realizację chcieliśmy, by jego uczestnicy przeżyli niesamowitą przygodę. Podzieliliśmy wszystkich uczestników na cztery drużyny. Naszym celem było stworzenie sportowej rywalizacji poszczególnych drużyn w odpowiednich konkurencjach. Na koniec nastąpiło uroczyste przekazanie zwycięskiej drużynie z rąk Prezesa Tomasza Kwolka nowej nazwy statku, która została nadana, wieńcząc nasze spotkanie. Całość zakończyliśmy zabawą taneczną i rozdaniem dyplomów. Niewątpliwie była to wyjątkowa przygoda, pełna nieoczekiwanych zwrotów akcji, która utkwi w pamięci wielu osób.

cza podczas tego długiego marszu. Poza tym nie jestem już najmłodszy – mam 60 lat. Ale udało się! Jestem z siebie dumny!

Lęk wysokości przełamany

Kolejnym wyzwaniem był park linowy, wymagający dużej aktywności, a jednocześnie jeden z trudniejszych etapów wyprawy pirackiej. Tu padły kolejne rekordy pokonywania własnych lęków i słabości. Uczestnicy musieli przyczepić się dwoma karabinkami do lin stalowych, które biegnęły przez całą długość parku, mniej więcej na wysokości pięciu metrów nad ziemią i pokonać kolejne ruchome mostki. Przejście zajmowało od 10 do 30 minut, w zależności od kondycji i ogólnej sprawności fizycznej poszczególnych uczestników. To nie tylko przełamanie

lęków, ale właśnie chęć dorównania innym była zdecydowanie najważniejsza. Mówiło o tym wielu uczestników eskapady.

– Mąż ma problemy z nogami, ale dzisiaj musieliśmy przejść wiele kilometrów dla dobrej grupy. Ja mimo lęku wspinałam się na drabinkę i przeszłam przez most linowy. Bałam się, ale gdy zobaczyłam, że inni to robią i jakoś dają radę, to zmobilizowałam się i postanowiłam przełamać wewnętrzne opory. Poza tym chciałam się dopasować do reszty zespołu, także do nieco młodszych wiekiem – zdradza Grażyna Kowalska.

Niektórzy stwierdzili, że przełamanie lęku wysokości pomoże im w przyszłości pozbyć się innych barier i ograniczeń. I spojrzeć na siebie z boku, jako na osobę odważną, twardą, rzeczową.



Wszystkie drużyny z zapalem wykopywały skrzynie pełne skarbów



Cała drużyna na tle pirackiego statku, przemianowanego później na „Malachitową Akunę”

Wiele emocji dostarczyło pływanie szybkimi pontonami (ribami)



Odważni wskakiwali w morską otchłań



– Z naszej grupy tylko ja jedna przeszłam przez park linowy. Była to ogromna satysfakcja, cała reszta wydaje się już łatwa. Mam lęk wysokości i musiałam to zrobić, choćby dlatego, żeby udowodnić sobie, iż jestem gotowa do kolejnych wyzwań na co dzień. Pomyślałam sobie, że jeżeli to pokonam, to wszystko inne będzie już proste i łatwe, bo najtrudniejsza jest praca z samym sobą – tłumaczy Teresa Hołtra.

Joanna Kondziulka, jedna z animatorek, która z ramienia organizatora nadzorowała właśnie park linowy, mówi, że najcenniejsze było to, że ludzie siebie wzajemnie wspierali, pokazywali sobie, jak przejść, cały czas ze sobą

**Samo przekonywanie,
namawianie niewiele
działa. Trzeba dać przykład.**

rozmawiali, co zdecydowanie podtrzymywało na duchu tych, którzy mieli jakieś problemy z przewyciężeniem lęku wysokości. To była typowa praca zespołowa. I jak się okazuje, świetne przeżycie.

– Małpi gaj był jednym z najbardziej ekscytujących punktów wyprawy – potwierdza Hanna Pietroniec. – Nigdy nie brałam w czymś takim udziału i udało mi się przełamać swoje opory, lęki i ograniczenia, które wydawało się, że mam. Teraz wiem już, że nie mam tych ograniczeń. I o to chyba chodziło.

Prawdziwy chrzest morski

Po przejściu parku linowego zespoły mogły zdobyć trzecią, ostatnią część kompasu (zdobycie wszystkich trzech części podczas kolejnych etapów było gwarancją sukcesu). Kompas miał ich zaprowadzić do „Dragon”, czyli do statku zacumowanego niedaleko portu. Na tym okręcie mieli spotkać się z kapitanem Sparrowem, przejąć władzę nad piracką

korwetą i w konsekwencji nazwać ją swoim imieniem, czyli „Malachitową Akuną”. Zanim to się stało, wszyscy śmiałkowicie musieli przesiąść się z busów na motorówki i pontony (tzw. ryby), które przetransportowały ich na środek zatoki, gdzie zacumowany był „Dragon”. Przetrasportowały to złe określenie – bo trasa z portu na statek była jedną z głównych atrakcji dnia. Motorówki i ryby ścigały się na morzu, niemal fruwały nad taflą wody, jazda była szaleńcza, zwłaszcza, że odbywało się to przy wysokich falach i silnym wietrze. Przeżycie było dość ekstremalne, ale ekscytujące. Potem na linach trzeba było wspiąć się na burtę pirackiej korwety, gdzie nastąpiła finalna część imprezy, podsumowanie wyników, wyłonienie zwycięzcy i „skonszumowanie” nagrody. Była nią możliwość zanurzenia się zwycięskiej drużyny w otchłani morskiej, tak aby mogła utworzyć na powierzchni morza napis: AKUNA. Dla wielu ten właśnie moment okazał się największym wyzwaniem dnia.

Zwycięska drużyna

Zwyciężyła drużyna żółtych. Jest to o tyle ciekawe, że była to najmniej liczna drużyna i niektóre osoby musiały po dwa razy zmierzyć się z pewnymi etapami wyprawy, żeby nadrobić punktację.

Absolutną bohaterką dnia została Anna Łosik – Dyrektor Sieci Międzynarodowej z Konina, która pokonała nie tylko lęk wysokości, ale także paniczny strach przed wodą. Po zakończeniu imprezy stwierdziła nawet, że był to pierwszy dzień reszty jej życia. Bo to życie nigdy już nie miało być takie samo, jak przed wyprawą.

– Wiedziałam, że jestem najłabszym ogniwem w zespole, dlatego musiałam dać z siebie najwięcej – tłumaczy. – Nigdy w życiu sama nie zrobiłabym czegoś podobnego. Najpierw było pokonanie lęku wysokości. Gdybym pojechała z kimś prywatnie na taką wyprawę, to nikt nigdy by mnie nie namówił, żebym weszła tam do góry. A zespół dopinguował mnie i dał radę. Robiłam to, gdyż inni wierzyli, że sobie poradzę. Zaufałam im. Opowiada, że najgorszym jednak wyzwaniem, któremu stawiała czoła, było pokonanie

Kapitan Tomasz Kwolek przemianowuje piracki statek na „Malachitową Akunę”



panicznego lęku przed wodą. Nigdy przedtem nie weszła do wody głębszej niż do pasa.

– Ja nie umiem pływać, a tam było 80 metrów głębokości! – opowiada rozemocjonowana.

Nawet wówczas, kiedy ubierano ją w piankę, nie wierzyła, że ostatecznie skoczy do morza. Ponieważ jednak miała tworzyć na powierzchni literkę „U” w słowie Akuna, nie mogła nie skoczyć!

– Nawet nie zamykałam oczu. Po prostu stanęłam na schodkach, ktoś lekko mnie popchnął i skoczyłam. Nawet nie zdążyłam krzyknąć! – wspomina.

Potem poczuła ulgę. I przepełniła ją totalna radość. I czuje ogromną wdzięczność do Józefa Palejczyka i Bogdana Cholewy, którzy bardzo jej pomogli w przełamaniu lęków. Mówi, że po tym doświadczeniu nie będzie się już bała wody i zapisze się na naukę pływania.

Zwycięzcom zazdrośczone nie tyle najwyższej punktacji, ile właśnie tej możliwości skoku ze statku w odmętę Bałtyku.

Arkadiusz Jaskulski wraz z grupą osób również zdecydował się na skok do wody..

– To była prawdziwa frajda – mówi Arkadiusz Jaskulski.

Za to dla Bogdana Cholewy największą frajdą było to, że pomógł przełamać lęk i przekonać do podjęcia wyzwań dwie panie z zespołu żółtych. Dzięki temu zdał sobie sprawę, że wie, jak najlepiej dotrzeć do ludzi.

– Samo przekonywanie, namawianie niewiele zdziała. Trzeba dać przykład. Być blisko. Aseskurować. Wtedy człowiek staje się wiarygodny – tłumaczy. – Ja im mówiłem: „Postaw teraz tu nogę”, a potem: „Daj rękę”. To odniosło skutek! I dokładnie tak samo trzeba robić w naszym biznesie. Trzeba ludzi prowadzić za rękę, mówić po kolei, co mają zrobić. I jeżeli ktoś nam zaufa, a my będziemy konsekwentni, to uda się osiągnąć sukces. Dzisiaj właśnie coś takiego zauważyłem. Że można człowieka prowadzić krok po kroku, od małego zwycięstwa aż do dużego sukcesu – dodaje.

■ Iwona Ciesielska

fort. Katarzyna Piotrowska



JEŻELI CI SIĘ TO NIE UDAŁO

TO JUŻ JESIENIĄ!

**CZĘKA NA CIEBIE KOLEJNY
AKUNA ADVENTURE DAY**

**TO WYJĄTKOWA OKAZJA I SZANSA
UCZESTNICZENIA W WYPRAWIE, KTÓRA
CZĘKA NA WSZYSTKICH ŚMIAŁKÓW**

**PAMIĘTAJ, ŻE PRZYGODA
CZĘKA NA CIEBIE**

NIEDŁUGO ZNÓW SIĘ SPOTKAMY

DO ZOBACZENIA!



Pokonywanie kilkunastokilometrowej trasy na plaży to zmaganie się ze swoimi słabościami, ale również wspaniała zabawa



Egzotyczne plaże to wspaniałe miejsce na relaks

Podróże z Akuną. Piękne miejsca, ale przede wszystkim wspaniali ludzie. To rodzinna atmosfera, to wyprawy przyjaźni. Akuna cyklicznie organizuje wycieczki w najpiękniejsze zakątki świata. Warto dołączyć do najlepszych i spełnić swoje marzenia.

W egzotyczny świat z przyjaciółmi

Rozmowa z Markiem Wawrzeńczykiem, w Akunie na pozycji Vicepresidenta



Marek Wawrzeńczyk najchętniej podróżuje wraz z żoną Danutą

Uczestniczył Pan we wszystkich wycieczkach, organizowanych przez Akunę. Która podróż najbardziej zapisała się w Pana pamięci?

Wszystkie pamiętam doskonale: Dominikana, Kuba, Brazylia czy też Finlandia. Trudno wyróżnić jedną z nich. Wszystkie były niezwykle. Prawdziwie piękne. Nie umiałbym wybrać jednej.

Na czym polega magia tych podróży?

Dla mnie magia to ludzie. Fenomenem każdego z wyjazdów była atmosfera, a tworzyliśmy ją tak naprawdę my, grupa przyjaciół, która chciała być razem. Można być przecież w najpiękniejszym zakątku świata, a jeśli przyjdzie nam go oglądać w biernym towarzystwie, to nie będziemy szczęśliwi. To przecież ludzie tworzą odpowiedni klimat. To oni zawsze są najważniejsi. Nasze akunowskie wycieczki zaczynają się już na lotnisku! Znamy się przecież z pracy, z wzajemnych relacji, z imprez organizowanych przez firmę, z licznych szkoleń i właśnie to podróży. Przecież network to zespół ludzi z pasją, wspólną pasją.

Polega on na tym, że dobieramy sobie tych, z którymi chcemy pracować, a więc i przebywać. Dlatego też jeśli odpowiednich ludzi potoczają wspólne zainteresowania, to nie ma większego znaczenia, gdzie będą przebywać – musi być fantastycznie.

Te wyjazdy to pewnie coś więcej niż tylko podziwianie krajobrazów?

Nasze wyjazdy to także doskonała okazja do zawierania międzynarodowych przyjaźni. Nie znamy granic. Wspominam wspólne wieczory ze znajomymi ze Stanów Zjednoczonych, Kanady, Niemiec i Czech. Razem, bez względu na kraj pochodzenia, świetnie się bawimy. Kolor skóry czy różnice językowe nie są barierami.

Wszyscy Państwo jesteście szczęściarzami, bo nie dość, że lubicie swoją pracę, nie dość, że się znacie i przyjaźnicie, to jeszcze jeździcie w tak piękne zakątki świata.

To prawda. Jestem szczęściarzem. Mam wokół siebie wielu przyjaciół, z którymi współpracuję i odpoczywam na takich wozach. Kiedy tylko mam okazję, to wraz z żoną powracam w rejony, które zobaczyliśmy już z Akuną, niejako w poszukiwaniu dobrych wspomnień, tamtych wrażeń. Zawsze człowiek chętnie wraca do miejsc, gdzie był szczęśliwy.

Nie ma nic wspanialszego nad podróżę z bliskimi.

Świat jest piękny i dobrze, kiedy mogę odkrywać go z przyjaciółmi. Oprócz zabytków, fascynującej przyrody bardzo ważne jest także odkrywanie innych kultur i poznawanie miejscowych zwyczajów. Pamiętam, kiedy w Hawanie, wracając z muzeum Hemingway'a, spacerowaliśmy z całą ekipą wąskimi uliczkami. W pewnej chwili usłyszeliśmy muzykę dobiegającą z restauracji. W środku tańczyła piękna Kubanka z partnerem w rytm salsy granej „na żywo”. Godziny były przedpołudniowe, ale gorące rytmy muzyki wciągnęły nas w zabawę. Nawet mnie, którego rzadko widać na parkiecie.

Ale przy okazji podziwiania pięknych zakątków i krajobrazów, rozmawiacie też pewnie o firmie. Inaczej się rozmawia o biznesie na tarasie z widokiem na brazylijską plażę, pałac kubańskie cygarety, inaczej w biurze...

Nasz urlop to doskonały czas, aby posłuchać i wymienić się doświadczeniami z osobami sukcesu, z którymi nie mamy kontaktu na co dzień. Fajnie jest spotkać taką osobę na luzie, bez krawata.



Hawana słynie z pięknych, zabytkowych samochodów



Wspólne zdjęcie wszystkich członków wyprawy w Brazylii

Wieczorny relaks przy egzotycznym drinku to także chwile na refleksje z naszej codziennej pracy. My tam jesteśmy sobą i wszyscy widzą, że można odnieść sukces, można dużo zarabiać i jednocześnie być normalnym człowiekiem. Dlatego chcemy dzielić się naszą wiedzą nawet na urlopie, a to nas dodatkowo motywuje i integruje.

Jesteście bardzo zapracowanymi osobami, czy umiecie odpoczywać?

Umiejętność relaksu jest szalenie ważna. Pracujemy w branży, którą określamy jako wellness, czyli odpowiedni sposób dbania o siebie, o swój wygląd, o to, jak się odżywiamy. Nasz wygląd powinien świadczyć, że jesteśmy reprezentantami naszej branży. Ktoś, kto nie potrafi się relaksować, kto jest spięty czy wyglądający na zmęczonego, nie będzie umiał zachęcić do naśladowania nas.

Czy każdy współpracownik Akuny może pojechać na taką wycieczkę?

Oczywiście, że tak. W chwili, kiedy osiągnie założone przez firmę kryteria, automatycznie staje się uczestnikiem wspólnej podróży. Perspektywa wyjazdu w miejsca egzotyczne motywuje wiele osób do intensywnej pracy. Akuna cyklicznie organizuje wycieczki w różne zakątki świata. Warto dołączyć do najlepszych i spełniać swoje marzenia.

Jakie są jeszcze miejsca na świecie, które chciałby Pan odwiedzić?

Jest bardzo wiele miejsc, w których nie byłem. Na pewno chciałbym zobaczyć Dubaj, Meksyk, Wenezuelę, Seszele, Chiny, Kenię...

■ Rozmawiała Zofia Rymaszewicz

fot. archiwum prywatne



Podróż samochodami terenowymi wzbudzała wiele emocji

Marek Wawrzeńczyk

mieszka w Podkowie Leśnej. W Akunie od 2003 roku, obecnie na pozycji Vicepresidenta. Żona – Danuta w Akunie od 2003 roku, Dyktor Sieni Krajowej. Dzieci: Lidia (28 lat), w Akunie od 2003 roku, Dyktor Sieni Krajowej i Bartosz (23 lata), w Akunie od 2003 r., Dyktor Sieni Regionalnej. Hobby – motory.

Która z podróży z Akuną była dla Pana szczególnie ważna?

Każda podróż jest dla mnie ważna. Każda przynosi nowe, inne doznania, sprawia, że czuję się szczęśliwy i wolny. Podróże zmieniają na lepsze moją psychikę i mentalność. Szczególnie te podróże z Akuną – są fantastyczne: miejsca, klimat, atmosfera. One nas, Akunowiczów, do siebie zbliżają.

Był Pan na wszystkich wyprawach, organizowanych przez firmę?

Niestety, nie byłem na pierwszej wyprawie – rejs po wyspach Karaibów. Nie pojechałem, bo czułem się wtedy jeszcze za młody jako Akunowicz i za słaby finansowo, by móc sobie na takie szczęście pozwolić. Jednak tak bardzo mnie i żonie marzyła się taka daleka podróż, że postanowiliśmy: „Na następną wyprawę organizowaną przez Akunę pojedziemy” i jak dotychczas byliśmy na wszystkich pozostałych.



Józef Palejczyk wraz z żoną połknęli bakcyła podróży, zwiedzają świat nie tylko z Akuną, ale również sami, tu na zdjęciu w Kenii



Wspólna wyprawa członków VIP Clubu do Kanady, zdjęcie na tle wodospadu Niagara

Wyprawy, które uskrzydłają

Rozmowa z Józefem Palejczykiem, w Akunie na pozycji Vicepresidenta

Co to znaczy, że czuł się Pan „za młody i za słaby”? Jakie były pozostałe wyprawy z Akuną?

Wiedziałem, że jest to swego rodzaju nagroda i wyróżnienie za efekty pracy. Te kilka lat temu dopiero zaczynałem, dopiero rozwijałem skrzydła, moje dochody były jeszcze za małe, a ja chciałem intensywnie pracować. Natomiast podróże zawsze mnie fascynowały i wiedziałem, że ten cel z Akuną zostanie osiągnięty. Kiedy z dużym żalem „odpuszczałem” podróż w ten rejs, to już wówczas nie tylko postanowiliśmy z żoną, że na kolejną wyprawę pojedziemy, ale pojedziemy z pełnym dofinansowaniem z Akuny. I tak się stało – polecieliśmy na Kubę. „Wyspa jak wulkan gorąca”, roztańczona i rozśpiewana, z cudownymi plażami i turkusowym, ciepłym morzem. Po Kubie była Kanada z „polskim” miastem Toronto, legendarnym wodospadem Niagara i innymi atrakcjami. Ale przede wszystkim – zwiedzanie nowego, na wskroś nowoczesnego zakładu Akuny z laboratoriami badawczymi, halami produkcyjnymi i szklanym biurowcem, możliwość przebywania z założycielami Akuny i całą Radą Naukową firmy – to było wielkie przeżycie.

Następna podróż?

Następna była Brazylia, gdzie z grupką kilku przyjaciół wyskoczyliśmy w głąb tego olbrzymiego kraju, zaglądając na kilka dni, a szczególnie nocy do Rio de Janeiro. Zahaczyliśmy też o Argentynę (nie obyło się bez nocnego tanga). No i trzy cudowne dni włości po nie-

zliczonych kaskadach wodospadów Iguazu wśród tropikalnej dżungli. W lutym tego roku było coś zgoła odmiennego od plaż, palm i ciepłych oceanów. Akuna zaprosiła członków VIP Clubu do mroźnej i śnieżnej Finlandii, za koło polarne do Laponii, gdzie zamiast kąpielówek – specjalne termiczne kombinezony polarne, skutery śnieżne, renifery i zaprzęgi psów Husky jako środek lokomocji, a na dodatek nocleg w hotelu lodowym (na zewnątrz -30°C , a wewnątrz „ciepło”, bo tylko -7°C) i spanie w pieczarach lodowych na skórkach reniferów. Ta wyprawa dla wszystkich była całkowitym, ale fantastycznym zaskoczeniem. Oprócz wypraw z Akuną wspólnie z żoną zwiedzamy również inne ciekawe zakątki świata. Inne kontynenty i oceaniczne wyspy.

Na czym polega specyfika podróży z Akuną? Czy jest to tylko zwiedzanie pięknych zakątków świata?

Wyprawy akunowskie mają niezwykły charakter. Jeżdżą na nie menedżerowie z pewnym już zasobem wiedzy i doświadczenia w praktycznym działaniu, zarówno z Polski, jak i z innych krajów. Są tam szefowie i przedstawiciele biur Akuny z różnych państw oraz, oczywiście, przedstawiciele Zarządu firmy z Kanady. Ci wszyscy ludzie często w ogóle się nie znają lub tylko z widzenia albo przez telefon. Na te główne, cykliczne wyprawy jeździ znacznie ponad 200 osób, z czego 100–150 osób to my – Polacy. Nie są to więc wyjazdy tylko dla nielicznej grupy wybrańców, lecz dla wszystkich tych, którzy chcą się nieco bardziej zaangażować i mają efekty swojego działania. Podczas wspólnego pobytu ludzie się poznają, często zaprzyjaźniają. Te kontakty, rozmowy, wymiana doświadczeń są bardzo owocne w późniejszym działaniu. Bywają też sytuacje, że osoby, które biorą udział w tych wyjazdach, a z Akuną współpracują tylko dodatkowo, widząc i słysząc to wszystko, często podejmują życiowe decyzje o całkowitym zaangażowaniu się we współpracę z Akuną. Lokalizacja, organizacja oraz wymierne korzyści, wynikające z zaistniałych kontaktów międzyludzkich powodują, że atmosfera tych wyjazdów jest fantastyczna. Atmosferę tych wypraw widać już na lotnisku przed wylotem. Uśmiechnięte, życzliwe wszystkim twarze, bez znamion stresu. Za każdym razem otrzymujemy od Firmy jakieś oryginalne upominki np. t-shirty z napisem „Brasil-Trip” albo ciepłe czapeczki i szale z reniferkiem. To wszystko tworzy specyfikę podróżowania z Akuną.

Podróże kształcą – mówi się. Czy coś zmieniły w Panu? Czy zmieniły coś w Pana podejściu do biznesu?

Poznawanie nowych kultur to jest otwieranie

się na ludzi. A przecież nasz biznes polega przede wszystkim na kontaktach, relacjach z ludźmi. Te doświadczenia z dalekich podróży pomagają mi w tych relacjach, pomagają więcej zrozumieć, być bardziej tolerancyjnym. A spotkania z ludźmi, zwykle rozmowy są czymś nie tylko sympatycznym, ale i przynoszą później efekty w działaniu. To jest po prostu wymiana doświadczeń, dzielenie się wiedzą i to jest najcenniejsze. Poznając niezwykłą mentalność Brazylijczyków, ich podejście do życia, ich sposób podejścia do drugiego człowieka, marzyło nam się, by i tam kiedyś powstała Akuna. Może przyjdzie i na to czas.

Gdyby miał Pan wybrać jeden widok, jedno miejsce z tych wszystkich podróży, wspomnienie, które nosi Pan w sobie, które Pana inspiruje do lepszej pracy, do działania, to co by to było? Może Rio de Janeiro?

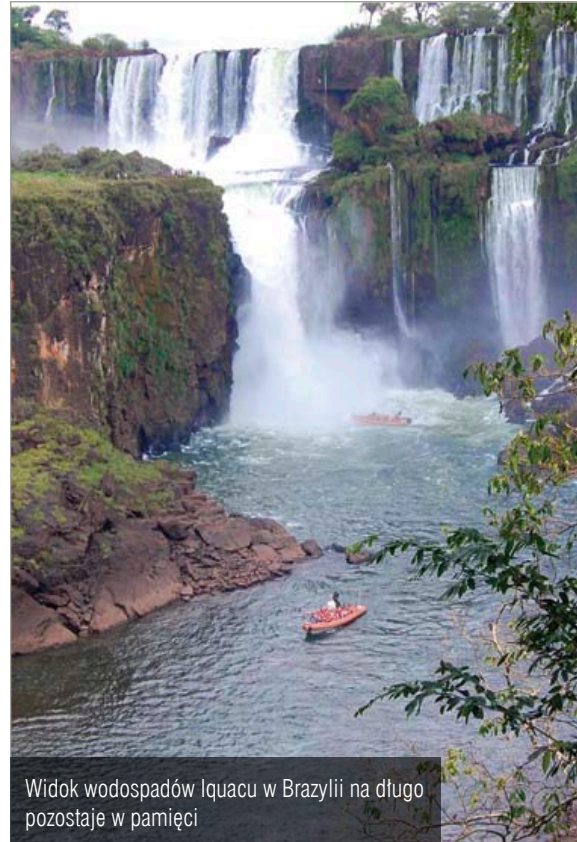
Nie odważę się dokonać takiej selekcji. Bo jak tu porównać siarczysty mróz i bezkresną biel śniegu na kole polarnym z przedzieraniem się przez dżunglę w tropikalnym upale? Jak porównać złote piaski pustyni bez kropli wody z niezliczonymi kaskadami wodospadów czy stadami olbrzymich słoni na tle bezkresnej sawanny? Jak porównać... W moim gabinecie wisi na ścianie ogromna mapa, gdzie zaznaczam miejsca, w których już byłem. Patrzę na nią co dzień i widzę sporo miejsc, gdzie jeszcze nie byłem, a chciałbym być. Ale z tego, co już zobaczyłem, wybrać jedno miejsce, jedną chwilę? Nie, tego nie da się zrobić.

■ Rozmawiała Zofia Rymaszewicz

foto. archiwum prywatne

Józef Palejczyk

mieszka w Żychlinie k. Konina. W Akunie od 2003 r., obecnie na pozycji Vicepresidenta. Żona – Halina, w Akunie od 2003 r. – Dyrektor Sieci Krajowej. Dzieci: Beata – 33 lata, w Akunie od 2003 r., Magdalena – 32 lata, w Akunie od 2003 roku. Hobby – podróże i wnuczeta.



Widok wodospadów Iguacu w Brazylii na długo pozostaje w pamięci



Rio de Janeiro to tętniąca życiem metropolia, zdjęcie na tle panoramy miasta

Motywacja dla najlepszych

Na co zasługują najlepsi menedżerowie Akuna? Czym różni się Moduł Prestige od innych modułów Programu Benefit i czy programy motywacyjne spełniają swoją rolę? Na te wszystkie pytania odpowiada Bogusław Dudzik, Wiceprezes firmy Akuna Polska



Dla jakiej grupy menedżerów przeznaczony jest Moduł Akuna Prestige?

Moduł Akuna Prestige przeznaczony jest dla czołowych menedżerów naszej firmy – od pozycji Dyrektora Sieci Krajowej do Vicepresidenta.

Z jakich poziomów się składa?

Moduł Prestige składa się z siedmiu poziomów – każdy z nich zróżnicowany jest wielkością organizacji danego menedżera. Miernikiem tej wielkości jest liczba dywizji kwalifikowanych, Power dywizji oraz tzw. łączonych Power dywizji. Tutaj zaznaczę jedną ważną rzecz. Otóż o kwalifikacji do określonego poziomu w Module Prestige decydują wyniki osiągnięte w ciągu roku kalendarzowego. Jedynym wyjątkiem jest poziom Iron, na który warunki weryfikujemy w odniesieniu do ostatnich dwunastu miesięcy.

Z jakich benefitów będzie można skorzystać na każdym z poziomów?

Najważniejsze korzyści, jakie przewidzieliśmy w tym module, to możliwość uczestniczenia w opracowywaniu najważniejszych dla firmy projektów. Na poziomie danego kraju

Bogusław Dudzik

urodził się 9 września 1968 r. Obecnie mieszka w Karwinie w Czechach. Ukończył uniwersytet (Technicka Univerzita Ostrawa), uzyskując tytuł magistra inżyniera. Początkowo pracował jako kierownik działu ekonomiczno-finansowego w kopalni, w latach 1995–1996. Następnie był dyrektorem firmy MLM (1996–1999) w Brnie w Czechach. Od 2000 roku współpracuje z firmą Akuna Polska Sp. z o.o. – jest Wiceprezsem. Żona – Ewa. Synowie: Stanisław (21 lat), Michał (16 lat).

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

Akuna VIP Trip to prestiżowy wyjazd zagraniczny zaplanowany na pierwszą połowę 2010 r. Szczegółowy termin wyjazdu oraz miejsce podane zostaną na www.akuna.net. Każdy uczestnik wyjazdu ma prawo zaprosić do wyjazdu osobę towarzyszącą z dofinansowaniem na poziomie równym dofinansowaniu uczestnika.

Akuna Prestige Trip to najwyższej klasy wyjazd zagraniczny zaplanowany na pierwszą połowę 2010 r. Akuna Prestige Trip przeznaczony jest dla czołowych menedżerów firmy Akuna. Każdy z uczestników ma prawo zabrania osoby towarzyszącej. Wyjazd uczestnika i osoby towarzyszącej jest w pełni finansowany przez firmę Akuna. Szczegółowy termin wyjazdu oraz miejsce podane zostaną na www.akuna.net

dzieje się to w ramach VIP Clubu, natomiast na poziomie międzynarodowym – w ramach Akuna Advisory Board.

Te benefity gwarantują menedżerom, jak sama nazwa modułu na to wskazuje, prawdziwy prestiż.

Udział w Akuna VIP Club oraz Akuna Advisory Board to również specjalne, dedykowane szkolenia z wysokiej klasy specjalistami w zakresie coachingu, zarządzania czy w końcu MLM.

Jakie promocje przeznaczone są dla najlepszych menedżerów?

Główną promocją, którą kierujemy do menedżerów z Modułu Prestige, są przede wszystkim wyjazdy zagraniczne. W zależności od osiągniętego poziomu podzieliiliśmy je na dwa rodzaje: Akuna VIP Trip dla menedżerów spełniających warunki od IRON do SILVER oraz Akuna Prestige Trip dla menedżerów od GOLD wzwyż. Jak możecie

przeczytać Państwo na naszej stronie internetowej, na najlepszych współpracowników naszej firmy czekają nie lada atrakcje.

Od kiedy do kiedy trwa promocja?

Cały program obowiązuje od lutego br. Tak samo jest z Modułem Prestige. Jak już wspominałem wcześniej, Moduł Prestige określa warunki ujmowane w okresie całego roku kalendarzowego. W związku ze skróceniem okresu umożliwiającego spełnienia warunków w roku 2009, specjalnie na ten rok warunki zostały złagodzone.

Czy dotyczy tylko menedżerów działających w Polsce?

Nie. Akuna to firma międzynarodowa. Tę właśnie cechę w szczególności ma podkreślić Moduł Prestige. Jak widzicie, benefity tam określone mają charakter międzynarodowy – zaproszenie do uczestnictwa w spotkaniach Akuna Advisory Board czy zagraniczne wyjazdy, o których przed chwilą wspominałem.

Czy podobne promocje obowiązywały w poprzednich latach?

Niektóre z nich tak. Jedne na bardziej, inne na mniej zbliżonych do obecnych zasadach. Na przykład AAB, jako ciało doradczo-konsultacyjne zostało powołane już dwa lata temu. Prawo do uczestnictwa w spotkaniach tej grupy było zdefiniowane na podobnych zasadach, jak jest to dzisiaj. Podobnie było z rankingiem Top 5 czy Top 10. Wprowadzenie Programu Benefit pozwala nam na uporządkowanie wszystkich dotychczasowych promocji, przywilejów czy wyróżnień, które oferowaliśmy naszym najaktywniejszym współpracownikom. I to między innymi decyduje o jego niezwykłym charakterze. Program Benefit jest programem globalnym i uniwersalnym.

Co udało się osiągnąć dzięki promocjom?

Wyróżnienia, które były kiedyś, a które dzisiaj „ubrane” zostały w Benefit, miały ten sam cel – nagroda i prestiż dla laureata, czyli wszystko to, na co zasługują najlepsi.

Czy to dobra forma motywacji?

Moim zdaniem tak. Ale o to najlepiej będzie zapytać już naszych współpracowników. Ufam, że ten rok każdemu z nich, każdemu z Was pozwoli osiągnąć wymarzoną pozycję czy spełnić zdefiniowany w Beneficie poziom. Tego życzę Wam wszystkim.

■ Rozmawiała Ewa Bukowska

fot. Katarzyna Piotrowska

Poziom	Benefity
Iron	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna VIP Trip przy dofinansowaniu 50% • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 50%
Bronze	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna VIP Trip przy dofinansowaniu 70% • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 70%
Silver	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna VIP Trip przy dofinansowaniu 80% • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 80%
Gold	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • zaproszenie do członkostwa w Akuna Advisory Board • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna Prestige Trip • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 100%
Platin	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • zaproszenie do członkostwa w Akuna Advisory Board • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna Prestige Trip • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 100%
Diamond	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • zaproszenie do członkostwa w Akuna Advisory Board • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna Prestige Trip • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 100% • wartościowy upominek-niespodzianka
Brilliant	<ul style="list-style-type: none"> • zaproszenie do członkostwa w Akuna VIP Club • zaproszenie na spotkania robocze Akuna VIP Club • zaproszenie do członkostwa w Akuna Advisory Board • możliwość dofinansowania do miesięcznej raty leasingowej w kwocie do 1000 zł • zaproszenie na wyjazd Akuna Prestige Trip • możliwość uczestniczenia w szkoleniach menedżerskich przy dofinansowaniu 100% • wartościowy upominek-niespodzianka • indywidualny plan rozwoju i motywacji

Najważniejsza jest etyka

Akuna VIP Club to miejsce, w którym spotykają się z czołowi menedżerowie i omawiają istotne sprawy dotyczące firmy. Wypracowują najlepsze rozwiązania po to, by budować sukces Akuny na kolejne lata. O tym, kiedy powstał Akuna VIP Club, w jakim celu, jakiego rodzaju obowiązki i jakie przywileje mają jego członkowie mówi Janusz Gabryńewski, Vicepresident, członek AVC i Ekspert Rady VIP



Kiedy powstał Akuna VIP Club i jaki jest jego cel?

AVC powstał w 2004 roku. Właściwie była to namiastka klubu, który zaczął skupiać osoby osiągające pozycję od Dyrektora Sieci Krajowej wzwyż. Mimo iż była to tylko przymiarka, czuło się już wówczas potrzebę wspólnego rozmawiania i wyjątkowo sprzyjającą ku temu atmosferę. Z jednej strony była to potrzeba spotkania się czołowych menedżerów firmy, a z drugiej strony – rozmowy tych menedżerów w obecności szefostwa firmy. Była też potrzeba integracji ludzi, którzy zajmowali w tej firmie czołowe pozycje i którzy chcieli mieć wpływ na istotne sprawy, dotyczące przyszłości Akuny. Była to inicjatywa zarówno od „góry”, jak i od „dołu”. Z czasem po tych spotkaniach ludzi na pozycjach „vipowskich” zaczęło przybywać, a jednocześnie brak regulaminu powodował, że proces ten przebiegał w bardzo chaotyczny sposób. Z czasem jakoś to wszystko się wyciszyło, aż do reaktywowania w 2008 roku. Pierwsze spotkanie założycielskie Akuna VIP Clubu mieliśmy w ubiegłym roku, pod koniec kwietnia. Na to spotkanie zostali zaproszeni wszyscy menedżerowie, którzy zajmowali pozycje „vipowskie” i którzy przynajmniej sześć razy w ciągu ostatnich 12 miesięcy obronili co najmniej dwie PD (grupy z obrotem towarowym 25000 punktów).

Czyli pierwszy etap powstania AVC wynikł z naturalnej potrzeby, potem były różne przymiarki, aby stworzyć odpowiednią instytucję, organizm, który będzie tę potrzebę realizował?

Tak, chodziło o współpracę między firmą a współpracownikami (siecią dystrybucyj-



Praca w VIP Clubie to praca zespołowa

ną Akuny), o spojrzenie na każdą sytuację z dwóch punktów widzenia, bezpośrednio z terenu – dystrybucji i z góry – z pozycji firmy. Powołano więc organ, który skupia czołowych menedżerów dystrybucji firmy i szefostwo Akuny Polska, aby podczas spotkań można było wypracować najlepsze rozwiązania dla firmy i omówić wszystkie kluczowe kwestie, dotyczące dystrybucji. Można powiedzieć, że Akuna VIP Club jest ciałem doradczym wszelkich rozwiązań, jakie Akuna chce wdrażać w poszczególnych krajach.

Aby tak się stało, należy najpierw wyselekcjonować, wyróżnić te osoby, które najlepiej, najbardziej systematycznie pracują i zaprosić je do wspólnej pracy?

Oczywiście, z jednej strony wyróżnić, ale z drugiej strony zaprosić do wspólnego działania, gdyż te osoby mogą wnieść do firmy dużo pomysłów i cennych uwag. Wspólne spotkania powodują, że wszyscy się jeszcze bardziej identyfikują z firmą. Dzięki AVC ciągle się rozwijamy, idziemy do przodu, myślimy, jakie wprowadzić rozwiązania, żeby wszystkim usprawnić pracę.

Członkostwo w Akuna VIP Club to wspólny rozwój każdego z osobna i całej firmy. Nasza wspólna praca zaowocowała m.in. powstaniem Programu Benefit, przygotowaniem pierwszej edycji ALeA (Akademii Przywództwa Akuna).

Czy Program Benefit określa kryteria przyjęcia do AVC?

Tak, w tym programie są już jasno określone warunki i możliwości dalszego rozwoju dla każdego, kto osiągnie pozycję Dyrektora Sieci Krajowej. Wtedy ma się szansę osiągnięcia pierwszego poziomu w Module Prestige – poziomu Iron. Osiąga ten poziom osoba, która w ciągu ostatnich 12 miesięcy utworzy w sumie 72 kwalifikowane dywizje i w tym 18 Power dywizji (jest to jedyna pozycja, gdzie nie jest brany pod uwagę rok kalendarzowy, ale właśnie 12 miesięcy wstecz). Taka osoba jest bardzo doświadczona w pracy w terenie i jest pierwszym filtrem do kontaktów firmy z dystrybucją. Osoba na poziomie Iron automatycznie otrzymuje zaproszenie do członkostwa w VIP Clubie. Nie jest ono obowiązkowe: menedżer zaproszony do członkostwa w VIP Clubie sam określa, czy chce, czy nie chce współpracować w ramach tego klubu.

Ile w tej chwili jest osób, członków VIP Clubu?

Obecnie AVC liczy 24 osoby.

Proszę powiedzieć, czy nasz polski VIP Club bierze udział w tworzeniu międzynarodowych strategii?

Akuna International powołała wyższą organizację o nazwie Akuna Advisory Board, jako ciało doradczo-konsultacyjne, składającą się z przedstawicieli menedżerów różnych krajów, którzy spełniają określone kryteria. Każdy menedżer, który osiągnął pozycję Vicepresidenta i w roku kalendarzowym osiągnie poziom Gold w Programie Prestige, jest zapraszany do Akuna Advisory Board i jest jego członkiem przez następny rok. Jeśli w roku członkowskim również osiąga poziom Gold z Programu Benefit, to jest członkiem Akuna Advisory Board w kolejnym roku. To samo tyczy się członkostwa w VIP Clubie. Jeśli osiągnęło się poziom Iron, to zostaje się członkiem przez cały rok. O przynależności w następnym roku decyduje praca i osiągnięcia w bieżącym roku. Tak więc członkostwo w VIP Clubie czy AAB nie jest dożywotnie, ale jest uwarunkowane pracą i rozwojem.



Moment odprężenia podczas obrad VIP Clubu

Akuna VIP Club to z jednej strony obowiązki, a z drugiej strony przywileje. Czy może Pan o tym opowiedzieć? Jakiego rodzaju obowiązki, a jakiego rodzaju przywileje mają członkowie AVC?

Mówiąc o członkach Akuna VIP Clubu, trzeba mieć na myśli bardziej etykę niż obowiązki, ponieważ trzeba reprezentować pewną postawę, a jeśli chodzi o obowiązki, to należy wykazać chęć uczestnictwa w spotkaniach i w życiu firmy. Na spotkaniach VIP Clubu omawia się najważniejsze projekty, które chcemy jako dystrybucja wdrażać, a więc można powiedzieć, że wszystko tam przechodzi przez pierwsze sito – gdy chcemy wprowadzić jakieś nowe produkty, jakieś nowe rozwiązania czy szkolenia. Na spotkaniach AVC omawiane są wszystkie spotkania firmowe i menedżerskie. Oczywiście, do prowadzenia tych spotkań wybierani są również członkowie VIP Clubu. Najbliższe spotkanie planowane jest na 30–31 maja. Przy okazji przypominać, rusza Akademia Przywództwa Akuny i tę Akademię będą prowadzili z ramienia dystrybucji właśnie członkowie VIP Clubu.

A jakie przywileje wiążą się z uczestnictwem w VIP Clubie i byciem jego członkiem?

Podstawowym przywilejem jest zaproszenie na wyjazdy Akuny. Są to atrakcyjne wycieczki zagraniczne. Taki wyjazd miał miejsce w lutym br. do Finlandii, a następny zaplanowany jest na pierwszą połowę lutego 2010 roku do Dubaju. W imprezie będą mogły uczestniczyć osoby, które osiągnęły minimum poziomu Iron. Na poziomie Iron dofinansowanie do wyjazdu wynosi 50%. Można też ze sobą zabrać współmałżonka lub partnera życiowego. Osoby na wyższych poziomach Programu Benefit mają dofinansowanie nawet stu procentowe również dla współmałżonka, a więc jest to spore wyróżnienie i docenienie pracy najlepszych menedżerów. Oprócz tego są inne benefity – chociażby możliwość uczestnictwa w innych spotkaniach firmowych, np. w Akuna Adventure Day. Takie spotkanie w ramach Akuna Adventure Day odbyło się niedawno we Władystawowie. Na te imprezy zawsze zapraszani są członkowie AVC.

Mówiliśmy o tym, że członkowie AVC mają możliwość uczestniczenia w różnego rodzaju ciekawych wydarzeniach, wyjazdach czy imprezach organizowanych przez firmę. Ale to nie wszystko. Mogą bowiem brać udział również w atrakcyjnych i ważnych szkoleniach, finansowanych lub współfinansowanych przez firmę, które podnoszą jakość pracy i wspomagają rozwój osobisty. Dla wielu osób jest to bardzo ważne.

Tak, jest jeszcze dodatkowy bonus w postaci szkoleń organizowanych przez firmę Akuna dla członków klubu. Są to szkolenia na temat wystąpień publicznych, rozwoju osobistego. Takie szkolenie jest bardzo ważne również dla mnie. Pokazuje kierunki, w których mogę się rozwijać, mogę stale podnosić swoje kompetencje. To bardzo cenne nauki dla każdego z nas, a koszty szkoleń pokrywa firma Akuna.

Proszę powiedzieć, czego Pan przede wszystkim nauczył się podczas swojej pracy w Akunie i AVC?

Moja praca w Akunie nauczyła mnie tego, że im wyższą pozycję się zajmuje w firmie, tym więcej powinno się mieć pokory i zdolności słuchania innych. Ważne jest też zrozumienie, że najważniejsza jest praca zespołowa. To ona jest drogą do sukcesu. Efekt pracy pojedynczej osoby nigdy nie będzie tak spektakularny, jak wynik pracy całego zespołu.

Pracę pojedynczych osób możemy sumować, pracę zespołu możemy pomnażać. To jest niesamowity efekt.

Praca, tworzenie i bycie członkiem VIP Clubu to bardzo absorbujące zajęcie. Czy wymaga dużego zaangażowania, czasu i uwagi?

Ja osobiście chętnie poświęcam czas, angażuje się w inicjatywy, a efekt pracy zespołu daje mi i tak dużo więcej niż wnoszę.

Co Panu daje tak naprawdę uczestnictwo w VIP Clubie?

Na pewno świadomość, że współdecyduję o kierunkach rozwoju firmy, czyli mogę mieć wpływ na to, w którym kierunku rozwinię się cała firma i na to, w jakim kierunku będzie zmierzać. Mogę te informacje przekazywać, wdrażać bezpośrednio do moich struktur.

Czyli bycie członkiem VIP Clubu może zmienić człowieka. Czy Pan zauważył u siebie jakieś zmiany?

Zdecydowanie tak. Przede wszystkim uświadomiłem sobie, ile pracy nad sobą muszę jeszcze wykonać. Zrozumiałem, co jeszcze muszę zrobić. W pracy zespołowej należy więcej słuchać niż mówić, być bardziej wyrozumiałym dla różnych opcji, propozycji. Atakowanie innych poglądów, negowanie należy zdecydowanie odrzucić. Możemy mieć różne zdanie, ale w ramach klubu znajdziemy zawsze najlepsze rozwiązanie. Jednak żeby tak się stało, trzeba dużo pokory i chęci zrozumienia drugiej osoby. To jest postawa, której ciągle się uczę, a efekty takiej postawy są dla mnie zdumiewające.

Jest Pan człowiekiem sukcesu i dlatego pewnie nie raz zadawano Panu pytanie, jakie trzeba spełnić warunki, żeby mieć podobne osiągnięcia biznesowe w Akunie. Może Pan nam o tym powiedzieć?

Uważam, że każda osoba, która planuje swoje życie, a także karierę w Akunie, będzie się rozwijać. Brak planu powodu-

je, że nie mamy podstaw do działania. A można sobie wszystko dokładnie zaplanować i konsekwentnie się tego trzymać. Jeśli człowiek założy sobie na przykład, że do końca roku zostanie Dyrektorem Sieci Regionalnej i rzeczywiście się skupia na realizacji tego celu, znajduje ludzi, którzy chcą być liderami w firmie. Pomagając im, realizuje jednocześnie swoją karierę i pomału osiąga zamierzony cel. W tej pracy liczy się odpowiedzialność, zaangażowanie, wytrwałość. Ważne jest także to, że robi się to, co się chce, a nie to, co się musi; realizuje swój cel, swoje plany, a nie pracuje nad realizacją planów pracodawcy. Ważne jest więc nastawienie, pozytywne myślenie. Jeśli zaś coś jest nie tak, zmiany musimy zacząć od siebie. Wtedy wszystko wokół zacznie się także zmieniać. Sukces zależy od nas samych. Jeśli człowiek nie zrozumie, że wszystko leży w jego rękach, to niewiele osiągnie. Jeśli zaczynamy coś robić, to starajmy się robić to najlepiej jak umiemy i róbmy to systematycznie. Wówczas mamy duże szanse, że osiągniemy założony cel.

Spotykam się z opinią, że co najlepsze w Akunie dopiero się wydarzy. Pan również jest tego zdania?

Rynek jest olbrzymi, mamy wieloletnie doświadczenia, a nasza firma udostępniła nam nowe narzędzia, dzięki którym o wiele efektywniej się pracuje. Jestem przekonany że w ciągu 2–3 lat potroimy obroty w Polsce, a jakość naszej pracy dorówna jakości naszych produktów.

Współpracuje Pan z Akuną już od wielu lat. Osiągnął Pan jedną z wyższych pozycji. Proszę powiedzieć, jak Pan ocenia Akunę z perspektywy minionych lat? Czy dużo się zmieniło?

Tak, kiedyś było inaczej. Na początku działaliśmy po omacku, nie mieliśmy wsparcia linii sponsorskiej, nie było szkoleń ani narzędzi, jakimi dysponujemy dziś. Produkt Akuny nie

Janusz Gabryniowski

urodził się 1 grudnia 1961 r. w Gorzowie Wielkopolskim, w którym mieszka do dzisiaj z żoną i z dziećmi. Z wykształcenia jest mechanikiem urządzeń chłodniczych. Podobnie jak żona, Leokadia umowę z Akuną podpisał w listopadzie 2001 r. Nominację na Vicepresidenta otrzymał w listopadzie 2003 roku. Przynajmniej, że jest pracochliwym i dopiero dorasta do odpoczywania po pracy. Dużo czyta, jego zdaniem chęć zgłębiania wiedzy powinna nam towarzyszyć na każdym etapie życia. Obecnie razem z żoną poświęca wiele czasu na samokształcenie.

był znany na rynku. Zupełnie inaczej pracuje się teraz, gdy produkt jest rozpoznawalny. Ale każdy czas ma swoje plusy i minusy. Nigdy nie jest ani gorzej, ani lepiej, tylko inaczej. Nie wiem, co powiedzą o nas za 40 lat. Ale mam nadzieję, że docenią to, co osiągnęliśmy na tym etapie rozwoju. W każdym razie uważam, że niezależnie od okresu, w jakim się znajdujemy, do rozwoju firmy zawsze przyczynia się to samo – nasza aktywność, rzetelność i zaangażowanie. To wartości ponadczasowe.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fot. Marcin Samborski / Fpress (str. 78),
Katarzyna Piotrowska (str. 79, 80)

Lista członków Akuna Vip Club na rok 2009:

Paweł Borecki, Jan Brykczyński, Katarzyna Tanasiewicz-Brykczyńska, Roman Dudziński, Janusz Gabryniowski, Leokadia Gabryniowska, Mirosław Góra, Teresa Holtra, Mirosław Horodecki, Elżbieta Jędrzejczyk, Ewa Juszczyk, Grzegorz Kamiński, Andrzej Konopczyński, Julian Kowalski, Anna Łosik, Teodor Matek, Alicja Olma, Józef Palejczyk, Grzegorz Rutkowski, Halina Mielczarek-Szynczewska, Jan Szynczewski, Danuta Wawrzeńczyk, Marek Wawrzeńczyk, Marek Wierbitowicz.

Jak zarobić i nie zwariować?

Jan Brykczyński
Vicepresident, Ekspert
Rady VIP

Kiedyś usłyszałem taki dowcip: „To wspaniale, że Fenicjanie wynaleźli pieniądze, tylko dlaczego tak mało?!” Problem z pieniędzmi polega na tym, że jakkolwiek sumą dysponujemy, ich ciągle ubywa. I trzeba mieć świadomość, że pieniądze nie są na zawsze. Że się je zarabia i wydaje. Załóżmy, że nagle otrzymaliśmy ogromny spadek. Jak to mówią, z nędzy do pieniędzy. Jesteśmy szczęśliwi, ale nie bardzo wiemy, co z tymi pieniędzmi zrobić, jak się odnaleźć w tej nowej sytuacji. Martwimy się jedynie, że tak szybko, jak przyszły, mogą odplynąć. Wydamy je, a na kolejny spadek trudno liczyć. W Akunie sytuacja jest

Jak to jest, mieć pieniądze?

Co się zmieniło w moim życiu, od kiedy mam pieniądze? Skąd je wziąć i jak rozsądnie nimi obracać? Jak się uczyć wydawania pieniędzy i co wspólnego mają pieniądze z marzeniami? Jak być szczęśliwym, będąc bogatym i co jest w życiu ważniejsze od pieniędzy?



zupełnie inna. Duże pieniądze nie pojawiają się z dnia na dzień. Najpierw się zarabia kilka tysięcy, potem kilkanaście, a jeśli działamy w prawidłowy sposób – po pewnym czasie kilkadziesiąt i człowiek się stopniowo przyzwyczaja do pieniędzy. Inaczej mówiąc, ma czas, by odnaleźć się w nowej sytuacji. Zarobić pieniądze i nie zwariować – na tym to polega. Trzeba tu podkreślić wagę rozsądnego gospodarowania finansami, a to jest coś, czego nas nie uczą w szkole. Może się zdarzyć, że kiedy ktoś zarabia 3 tysiące, to miesięcznie brakuje mu tysiąca złotych, ale jeśli nagle zacznie zarabiać 30 tysięcy, to do pierwszego zabraknie mu dziesięć. To jest absolutnie realny przykład. Jeśli nie zmienimy swojego postępowania, swojego nastawienia do pieniędzy, to staną się one naszym utrapieniem. W Akunie „dorabiamy się”, dochodzimy do pewnych zarobków stopniowo, więc mamy szansę wyedukować się w zakresie gospodarki finansowej. To jest zagadnienie, na które warto zwrócić uwagę. Pomału już zaczyna się tego uczyć w szkole. Niestety tylko na Zachodzie. A przecież wciąż,

Życie nie polega na cierpieniu, tylko na radości. Ale ważne jest, aby zachować zdrowe proporcje, nie stać się niewolnikiem pieniędzy i rzeczy.

ze wszystkich stron jesteśmy narażeni na pokusy, z którymi w większości nie umiemy sobie poradzić. Dziś każdy bank kusi nas, by wziąć od niego kartę kredytową. A jak weźmie się kartę, to od razu szybciej i więcej się wydaje, bo „plastikiem” płaci się łatwiej. Zasada jest taka: jak się nie ma pieniędzy, to trudno je zdobyć, a jak się je ma – to bankierzy sami wydzwaniają do nas kilka razy dziennie, proponując linie kredytowe, karty itp. Pracując w Akunie, można nauczyć się gospodarowa-

Jan Brykczyński

urodził się 16 marca 1963 roku w Warszawie. Ukończył Wydział Fizyki oraz Wydział Filozofii Uniwersytetu Warszawskiego. W 1989 roku rozpoczął pracę w handlu w branży budowlanej. W 1996 roku otrzymał posadę szefa sprzedaży w dużej belgijskiej firmie wykonującej posadzkę przemysłowe. Wkrótce zmienił pracę, przechodząc na stanowisko szefa międzynarodowej firmy, działającej w branży MLM, na Polskę.

Od marca 2003 roku współpracuje z firmą Akuna. W styczniu 2006 osiągnął pozycję Vicepresidenta. Jest żonaty z Katarzyną. Synek – Antoś.

nia pieniędzmi. Mieliśmy kiedyś w naszej grupie wykłady o tym, a teraz, jak słyszałem, sama Firma przymierza się do zorganizowania szkoleń na ten temat. To jest właśnie w Akunie takie cenne – nastawienie na pogłębianie wiedzy i zdobywanie nowych umiejętności, na rozwój indywidualny, również w dziedzinie gospodarowania finansami osobistymi.

Dziś widzę, że Akuna jest tak naprawdę dopiero na początku swojej drogi. Jeśli porównamy obroty Akuny na świecie z obrotami dużych firm branży MLM, to dopiero wtedy można zobaczyć, jak duży mamy potencjał wzrostu. Dlatego nie mam w sobie niepokoju, że hossa zaraz się skończy, wręcz przeciwnie, jestem przekonany, że tak naprawdę to wszystko się dopiero zaczyna. Bo my na razie uczymy się tego biznesu. Zarówno Firma, jak i członkowie Klubu i Rady VIP są świadomi tego, jak dużo jest do zrobienia. I ile jeszcze potencjału do zagospodarowania, nawet w Polsce. Założymy, że Alveo pije regularnie około 80 tys. ludzi – to zaledwie 1/4 jednej z dzielnic Warszawy! A niektórzy mówią o nasyceniu rynku! Dlatego jestem pewien, że przed nami jeszcze mnóstwo do zrobienia. Wszystko zależy od nas samych, od tego, czy ludzie będą chcieli działać z nami, czy zaufają, że jesteśmy w stanie pomóc im na drodze do ICH sukcesu.

Najprzyjemniejsze w pieniądzach zarobionych dzięki współpracy z Akuną jest to, że w pewnym sensie są one (jeśli dobrze zbudowaliśmy nasze struktury) zagwarantowane, co zapewnia ogromny komfort psychiczny. Zglądaliśmy do Internetu, spotykamy się z ludźmi, z którymi współpracujemy i widzimy, że wszystko idzie do przodu, a na koniec każdego miesiąca dostajemy nową porcję pieniędzy. To umożliwia realistyczne planowanie wydatków i bardzo przyjemne, bezstresowe życie. Bardzo wielu ludzi żyje z lękiem, zadając sobie pytanie, czy wystarczy im do pierwszego, czy będą w stanie zapewnić swoim dzieciom to wszystko, czego one potrzebują. Dzięki Akunie nie mam takich obaw. A poza tym dzięki pieniądżom można realizować marzenia. Moim jest zbudowanie dużego domu nad jeziorem w północno-wschodniej Polsce. I od roku to marzenie realizuję.

W kwestii rozsądnego gospodarowania pieniędzmi to oczywiście święty nie jestem. Proponuję, aby od czasu do czasu pozwolić sobie na odrobinę szaleństwa. Życie nie polega na cierpieniu, tylko na radości. Ale ważne jest, aby zachować zdrowe proporcje, nie stać się niewolnikiem pieniędzy i rzeczy. Chociaż wszyscy żyjemy tak, jakbyśmy mieli żyć wiecznie, to któregoś dnia umrzemy. I nie zabierzemy ze sobą nawet najwspanialszego samochodu. Nikt, kiedy przychodzi jego czas, nie żałuje, że nie zdołał zgromadzić większej ilości dóbr, tylko co najwyżej płacze nad zmarnowanym czasem. Bo to ludzie są ważni, rodzina, przyjaciele i nasze relacje z nimi. To, co robimy dla innych, jest bezcenne. Nikt nas nie zapamięta dlatego, że mieliśmy lepszy zegarek. To jest bez znaczenia. Ja nie nawołuję do aścezy, nawołuję do myślenia. Żeby nas ten złoty cielec nie opętał. Zachęśnięcie się bogactwem – przeżyłem to kiedyś, gdy w bardzo szybkim czasie odniosłem duży sukces finansowy. Byłem wtedy młody i oszalałem na punkcie pieniędzy, ale później, kiedy – na szczęście – straciłem prawie wszystko, życie nauczyło mnie, co jest wartością trwałą, a co tylko mirażem. Człowiek uczy się przede wszystkim podczas upadków. Dla mnie pieniądze są rodzajem energii, potężnej siły i trzeba wiedzieć, jak się z nią obchodzić. Jeśli ich nie mamy i cały czas o nich myślimy, to zaczynamy traktować innych ludzi tylko jako narzędzia do ich zdobycia. Ludzie to widzą, nie ufają nam i nie udaje nam się zbudować stabilnej struktury. Ktoś powie: „Teraz to łatwo mu się wymądzać, bo już zarobił”, ale im bardziej

za czymś się uganiamy, im bardziej jesteśmy psychicznie spięci, tym mniejsza szansa, że to osiągniemy. I to jest zasada uniwersalna, dotyczy wszystkiego w życiu, a więc również pieniędzy i sukcesu.

Jeśli czymś celem jest gromadzenie pieniędzy, to powinien umrzeć z głodu, bo logicznie rzecz biorąc, jeśli naprawdę chce mieć ich coraz więcej i więcej, to nie powinien wydawać na jedzenie! John Stuart Mill podzielił kiedyś pojęcia na pierwotne i wtórne. Pojęcia pierwotne mogą być celami, a wtórne nie. Bogactwo i szczęście są pojęciami wtórnymi, dążenie do nich „na wprost” nic nie daje. Bogactwo i szczęście mogą tylko z czegoś wynikać, być produktem ubocznym innych działań. Ja robię to, co lubię i to daje mi radość, a przy okazji staję się coraz zamożniejszy.

Miłość od pierwszego wejrzenia

Anna Łosik – Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Kiedy w moim życiu pojawiła się Akuna, byłam kobietą sukcesu, osobą ambitną, która nie była usatysfakcjonowana finansowo, która zawsze marzyła o dużych pieniądżach, niezależności finansowej, a przede wszystkim o wolności, a co za tym idzie, że mogłabym robić to, co chcę i kiedy chcę. Wtedy zrozumiałam, że Akuna może mi to wszystko zapewnić, bo działa na zasadzie MLM. Uświadomiłam sobie, że mogę mieć przychód pasywny. A ja potrafię bardzo konsekwentnie dążyć do wyznaczonego przeze mnie celu, jestem zdeterminowana, jednocześnie systematyczna w swoim działaniu. Zasad MLM i podejścia do tego biznesu nauczył mnie Antoni Cieślak. Byłam bardzo pilną uczennicą, dziś sama potrafię uczyć innych, czyli pomagam spełniać ludziom marzenia.

My, pracujący w Akunie mamy szczęście, bo ten biznes uczy nas dorastania do pieniędzy. Ale przyzwyczajamy się do tego, że już coś mamy i chcemy więcej. W moim życiu było

**My, pracujący w Akunie
mamy szczęście, bo ten
biznes uczy nas dorastania
do pieniędzy**

Anna Łosik

mieszka w Koninie. Dyrektor Sieci Międzynarodowej, w Akunie od 2003 roku. Dzieci: Paweł (30 lat), Katarzyna (33 lata), w Akunie od 2008 roku, Dyrektor Sieci Regionalnej. Hobby – podróże.



tak, że nawet jeśli dotykały mnie jakieś problemy, nigdy nie obniżałam swego lotu, nie zaciśkałam pasa, tylko bez względu na wszystko starałam się podążać za marzeniami.

Jako kobieta potrafię bardzo szybko wydawać pieniądze. Kocham luksus. Ale luksus w Akunie to jest też poczucie bycia zdrowym. Poza dążeniem do zdrowia, dbania o dobrą formę i samopoczucie ciągle czegoś szukam i czegoś pragnę. To pragnienie mnie powoduje do dwóch rzeczy, by mieć i być. Jedno i drugie jest równie ważne.

W Akunie nie ma nagłych pieniędzy, więc i niebezpieczeństwa z tym związanego nie ma. Zresztą wszystko zależy od naszej psychiki. Od tego, na ile jesteśmy dorośli, jak pojmujemy nasze życie i co możemy zrobić z pieniędzmi, które zarobimy. To jest bardzo ważne. Moim celem w Akunie już od początku działania w tym biznesie były bardzo duże pieniądze. Zawsze głośno marzyłam o tym, by zarabiać sto tysięcy miesięcznie, a mając taką sumę można prowadzić wspaniałe, normalne życie. Kiedy o tym mówię innym, uważają, że to jest niemożliwe, by tyle zarobić. Ale dla mnie to jest jak najbardziej naturalne, bo Akuna daje takie możliwości. Zawsze jednak powtarzam, że „sekretem życia jest dawanie”.

Zdaję sobie sprawę, że za luksus trzeba czasem zapłacić dużą cenę. Ja jestem gotowa zapłacić prawie każdą, by osiągnąć sukces. Moja babcia uczyła mnie całe życie kochać ludzi. I szacunku do drugiego człowieka. Dlatego było mi łatwiej pomagać innym. Akuna nauczyła mnie pokory. Ta pokora powoduje, że podchodzę do wszystkiego z rozwagą, ale też z wielkimi marzeniami. Ja jestem ryzykantką. Lubię podejmować ryzykowne, szybkie decyzje. Nie wiem, czy one są słuszne, ale są moje.

Akuna daje mi stabilizację finansową, bo jeśli dobrze poprowadzi się biznes, cały plan marketingowy, pomoże się odpowiednim ludziom spełniać ich marzenia, zarabiać pieniądze, to jest ta stabilizacja. Oni też będą tego rytmu pilnować, jednocześnie powodując, że wszystkim będzie powodziło się dobrze. Nikt dziś mnie nie musi prosić, bym organizowała spotkania, bym spotykała się z ludźmi. To jest moja praca, która niesie zyski. Dlatego staram się tak samo pracować z moimi przyjaciółmi,

bym nie musiała ich mobilizować, by oni cokolwiek robili. Mój sukces wynika też z apetytu na życie i na dzieleniu się tym, co osiągnę. Musi istnieć ten przepływ pieniędzy i energii. Akuna jest taką firmą, gdzie daję i dostaję. To jak spełnianie marzeń.

Uważam, że jeśli komuś coś daję, nie powinienam oczekiwać wdzięczności. Bo jeśli jej nie dostaję, przychodzi rozgoryczenie. Zawsze wiem, że to podziękowanie może przyjść nieoczekiwanie od zupełnie innych ludzi. Ta niespodzianka może stać za rogiem. I to ona może nam przynieść fortunę. Kiedyś zrobiłam córce lekcję wydawania pieniędzy. Gdy zobaczyła, ile wydałam przez pół godziny, ona, która była niechętna temu pomysłowi, podziękowała mi za to. Ludzie boją się porażek albo tego, że nie będą potrafili, że nie dadzą rady. Moje powiedzenie na to jest takie: „Bycie niedoskonałym jest doskonałe”.

Ten biznes robię samodzielnie i jest to biznes kobiecy, pełen emocji. Mężczyźni podchodzą do tego inaczej, po męsku, my bardziej sercem, uczuciowo. Chciałabym moim przykładem wspierać kobiety, które są przeciw stworzone do sukcesu i to na każdym polu. Także do pomnażania pieniędzy. Każda kobieta marzy o tym, by iść do sklepu i kupić, o czym marzy, nie obawiając się, że nie starczy jej do pierwszego. Taki luksus bycia swobodnym i niezależnym finansowo to jest najważniejsze. I ja do tego dążę, a Akuna mnie w tym wspiera. Bo Akuna kocha marzycieli, ludzi zdeteterminowanych w swym działaniu. A nam, pracującym w Akunie pozostaje tylko dziękować za to, co się ma i prosić o więcej. I trzeba jedynie pokochać ten biznes, a zakochać się w nim można albo od pierwszego wejrzenia, albo trzeba nauczyć się go kochać. A kto, jak nie kobiety, potrafi bardziej kochać?

Lubię mieć pieniądze, bo nie lubię się martwić

Bogdan Grochowski – Dyrektor Sieci Regionalnej

Nigdy nie narzekałem na brak pieniędzy. Choć nie uważałem, że mam jakieś ogromne pieniądze, raczej nie odczuwałem ich braku. Mój biznes pozwala mi na to, by móc żyć na może nieco wyższym poziomie niż statystyczny Polak. Bo pracując zawsze się ma jakieś pieniądze. Nigdy jednak pieniądze nie były dla mnie celem. Ani mobilizacją do lepszej pracy czy innego życia. Dzięki nim

po prostu łatwiej mi się żyje. A mam je, bo jestem człowiekiem energicznym, nie lubię bezczynności, siedzenia w jednym miejscu. Nawet jeśli nie pracuję, lubię robić coś, co nie tyle przynosi mi korzyść finansową, ile daje przyjemność. Wraz z żoną działamy w życiu tak, by sobie zapewnić dostatek przyszłość. Bo przyjdzie czas, gdy przestaniemy pracować i wtedy też będziemy chcieli dobrze żyć. Ale bogacić się dla samego bogacenia? To nie ma sensu. To jest nonsens, robić pieniądze tylko dla pieniędzy.

Jeśli ktoś zapomni w tej gonitwie za pieniądzem o tym, co ważne, to wszystko traci sens. Ale jeśli stworzymy jakiś mechanizm

Bogdan Grochowski

Dyrektor Sieci Regionalnej. Mieszka w Gliwicach. Żonaty (żona Anna też w Akunie, również Dyrektor Sieci Regionalnej), jedna córka. Wraz z żoną w Akunie od 2004 roku.

finansowy, który będzie nam dawał pieniądze, a my możemy przy tym korzystać z przyjemności życia, to to jest dobre myślenie.

Cały problem z pieniędzmi polega na tym, że ludzie się ich boją, jednocześnie bardzo ich pragną. Trzeba mieć świadomość, że przecież pieniądze są dla ludzi. Że są pożyteczne. Mam takie swoje powiedzenie: „Trzech rzeczy nie lubię: kluczy, chamstwa i pieniędzy”. Kluczy, bo trzeba ich ciągle pilnować, tych od samochodu, od mieszkania, od firmy jednej, drugiej; jest się ich niewolnikiem. Chamstwa – wiadomo, tego nie trzeba tłumaczyć. A pieniędzy, bo są po prostu niezbędne, tak jest ten świat ułożony, że bez nich nie da się żyć. Dobrze byłoby, gdyby pieniądze nie było w ogóle na świecie, świat byłby może wtedy lepszy, ale one są, a ja, na szczęście, mam do nich racjonalne podejście.

Lubię normalnie żyć, lubię mieć dobry samochód, lubię fajnie mieszkać, więc wybudowałem sobie dom, bardzo lubię jeździć po świecie. Nieraz tłumaczę ludziom na spotkaniach, że dla mnie Akuna to nie są tylko pieniądze, choć cieszy mnie, że one są. Proszę pomyśleć: co by pani wybrała, samotny pobyt na Majorce czy towarzystwo zapaleńców i szaleńców z Akuny we Władysławowie? Ja oczywiście wybieram to drugie.

Jeśli ktoś zapomni w tej gonitwie za pieniądzem o tym, co ważne, to wszystko traci sens

Pobyt z taką grupą, gdziekolwiek ma miejsce, jest niezapomniany. Zawsze na początku takiego wyjazdu z Akuną ogarnia mnie myśl o tych, którzy mogliby tu być, jak niewiele niektórym brakuje, może tylko trochę więcej konsekwencji i cierpliwości. Szkoda, że nie wiedzą, co tracą. Życzę im po prostu więcej determinacji i właśnie konsekwencji.

Lubię mieć pieniądze, bo nie lubię się martwić. Pieniądże ułatwiają mi życie, nie pozwalają martwić się głupotami, skoro mam ważniejsze rzeczy na głowie. Ale też nie sztam pieniędzmi. Kiedyś żona dała mi 1000 zł, ja zdziwiony pytam: „A po co mi to?” A ona: „Bo jak nie masz w kieszeni tysiąca złotych, to się źle czujesz”. A ja uważam, że nie muszę mieć dużo w kieszeni, ale bez pieniędzy ciężko jest żyć, nudno. Nie rozumiem ludzi, którzy uważają, że ważny jest spokój, żona nie marudzi, na piwo wystarczy, telewizji nie wyłączyli... Ja nie akceptuję takiego życia. Powinien być jakiś cel: wyjazd, zakupy, lepsze mieszkanie, wykształcone dzieci. To przecież jest jakaś satysfakcja, a by to zrealizować, niezbędne są pieniądze.

Rada dla tych, którzy boją się zarabiania dużych pieniędzy, którzy boją się otworzyć biznes, dla tych, którzy słyszeli o Akunie, ale też się boją zrobić pierwszy krok, a jednak mają marzenia, które trudno zrealizować bez pieniędzy. Definicja głupoty, to robić w życiu ciągle to samo i oczekiwać zmian. Jak można coś w życiu zmienić, gdy się nic nie robi. Nawet, żeby w totolotka wygrać, trzeba wysłać kupon. Trzeba dać sobie szansę. Moja osobista rada, którą wziąłem z pewnej książki i stosowałem się do niej, to żeby starać się przebywać w miejscach, gdzie są ludzie, którzy żyją na wyższym poziomie niż średni, mają dostęp do lepszych dóbr materialnych. Od takich ludzi mogłem się więcej nauczyć i oni mogą mi pomóc wejść jeszcze wyżej. Bo jak powiedział jeden z mądrych ludzi: „Jak pomóc biednym? Nie być jednym z nich”. Bo biedny nie pomoże biednemu. Rozumiem, że ktoś może mi zarzucić, że też nie każdy bogaty pomoże. No, ale to przecież bogaci tworzą miejsca pracy.



Jak pomóc innym? Wyjść ponad nich. Uczyć się od tych, którzy z biedy już wyszli. Nie można w swoim środowisku siedzieć i oczekiwać, że będą zmiany. Nie ma mowy, by one dokonały się same.

■ Zofia Rymszewicz

fot. Marcin Samborski / Fpress



Po życzenia od Świętego Mikołaja

Kto nie jadł gulaszu z renifera, nie spał w lodowym hotelu, nie powoził psim zaprzęgiem i nie był naznaczony przez szamana, powinien koniecznie odwiedzić Finlandię. Członkowie Akuna VIP Club, którzy odwiedzili ją w lutym, są zachwyceni urzekającym pięknem tego zakątka świata. Wielu z nich przyznaje, że gdyby nie Akuna, nie przyszłoby im do głowy, żeby w ogóle się tam wybrać. Wielu też zapowiada, że wróci tam jeszcze, choćby po to, by znowu poczuć powiew wiatru w nozdrzach podczas szaleńczej jazdy skuterem śnieżnym.

Wyprawa rozpoczęła się 14 lutego, w Walentynki, na lotnisku w Warszawie. Członkowie eskapady zostali wyposażeni przez firmę w ciepłe szaliki i czapki. Niepotrzebnie, żadne z nich nie zmarzło, a na pamiątkowych zdjęciach wiele osób pozuje w porozpinanych kurtkach i bez nakrycia głowy. Mimo 30-stopniowego mrozu było przyjemnie i gorąco! Można się o tym przekonać, słuchając wspomnień uczestników tej pięciodniowej wyprawy do krainy śniegu.

Leokadia Gabryniowska, Vicepresident

Mimo że początkowo byłam przeciwna temu wyjazdowi, bo nie lubię wyjeżdżać zimą i generalnie nie przepadam za chłodem i śniegiem, wróciłam z Finlandii oczarowana. Przepiękny kraj, przepiękna sceneria. Może sprawił to powrót do bajkowego dzieciństwa? Taką zimą mieliśmy w Polsce wiele lat temu, kiedy byłam jeszcze dzieckiem. Biała, puchata, bardzo mroźna, taka prawdziwa kraina Królowej Śniegu.



W mroźnej Finlandii ognisko i dobre humory nie pozwały zmarznąć

Jednak zima zimą, ale gdy dowiedziałam się, że będziemy spać w hotelu lodowym, wpadłam w popłoch. Mój mąż przeżył ze mną gehennę. Bałam się i już. Ale niepotrzebnie, bo było cudownie. Ale po kolei. Sam hotel, jak i mur okalający kompleks hotelowy zbudowany był z kostek lodowych mniej więcej o wymiarach 70 x 70 cm. Brama wjazdowa wykonana została z drewna. Wewnątrz hotelu – mnóstwo korytarzy, zaułków, rzeźb i kolumn wykutych z lodu. Proszę sobie wyobrazić, że hotel nie miał w ogóle okien, tylko takie imitacje wykonane z lodu. Sam pokój był wyposażony dość skromnie. Żadnej szafy, krzesel tylko drewniane (na szczęście!) łóżko z porządnym materacem i kocem. Drewniane drzwi nie były zamykane na klucz.

Leokadia Gabryniowska

urodziła się 10 lutego 1959 roku w Wilnie. Od 46 lat mieszka w Gorzowie Wielkopolskim. Z wykształcenia jest technikiem technologiem żywienia zbiorowego. Współpracę z Akuną rozpoczęła 12 listopada 2001 roku, a po roku działalności osiągnęła pozycję Vicepresidenta. Mąż, Janusz również zajmuje pozycję Vicepresidenta w Akunie. Ma troje studiujących dzieci: bliźniaki – 24-letniego Ireneusza i Sławomira oraz ich równolatkę, Elżbietę. Wolny czas spędza spacerując z psem. Dużo podróżuje. Za najlepszą metodę na relaks uważa robienie na drutach, szydełkowanie i haftowanie. Obecnie razem z mężem poświęca wiele czasu na samokształcenie.

Każdy z nas podczas tej wyprawy, a przynajmniej wielu z nas, pokonało jakiś swój wewnętrzny lęk. Ja przełamałam lęk przed zimnem i jazdą na skuterach. Jestem z tego dumna.

Wewnątrz hotelu – żadnej toalety. Najbliższa oddalona była o jakieś 50 metrów i mieściła się w sąsiednim budynku. Powiem szczerze, że gdyby nie ludzie z Akuny i cała ta wyprawa, to nie odważyłabym się tam spać, nie wspominając o tym, że nigdy nie przyszłoby mi do głowy w ogóle pojechać do Finlandii. Początkowo myślałam sobie, że w takiej temperaturze (minus 4 stopnie) trudno mi będzie zasnąć, a jeśli już – potwornie zmarzną. Nic bardziej mylnego. Zanim poszliśmy spać, dostaliśmy specjalne śpiwory, przystosowane do panujących tam warunków. Wchodziło się do tego śpiwora w specjalnej, termoizolacyjnej bieliźnie, zapinało zamek po sam nos, ściągało się sznurkiem tak, że wystawały tylko oczy i naprawdę spało się świetnie. Ci, którzy wleźli do śpiworów w grubych swetrach czy dresach, musieli się w nocy rozbierać, bo nie mogli wytrzymać. Kolejnym przeżyciem była wizyta u Świętego Mikołaja. Był to powrót do baśniowych lat dzieciństwa... Pojechaliśmy tam autobusem. Wioska wygląda tak samo, jak na widokówkach czy w książeczkach naszych dzieci. Śliczne małe domki, ozdobione światełkami, wszędzie piękny śnieg. Nie widziałam elfów, być może byłam zbyt zaafierowana, żeby je zobaczyć, ale z samym Mikołajem mogliśmy się przywitać. Staliśmy w kolejce, żeby móc uścisnąć mu rękę, a zarazem przekonać się, że jest prawdziwy. Muszę przyznać, że domek Mikołaja z zewnątrz wygląda zupełnie normalnie. Za to przekraczając jego próg, czujemy, jakbyśmy znaleźli się wewnątrz zegara! Pełno zębatek, duże, mniejsze, przekładnie jakieś, wahadła i to wszystko rusza się i odmierza czas. Wrażenie było właśnie takie, że czuło się przemijający czas, sekundę po sekundzie. Mikołaj witał wszystkich w ich własnym języku. On znał chyba wszystkie języki świata! Byli tam Czesi, Niemcy, Francuzi, a Święty Brodac z wszystkim składał życzenia w ich ojczystym języku. Niesamowite, prawda? Nie dostaliśmy prezentów, ale namaszczenie



Jazda na skuterach sprawiła wszystkim ogromną frajdę

– dużo szczęścia na dalsze życie. I zrobiliśmy sobie z Mikołajem pamiątkowe zdjęcie. Były też inne atrakcje – wyprawa skuterami śnieżnymi, psim zaprzęgiem, uroczysta kolacja walentynkowa. Tych atrakcji było tak dużo, że pięć dni, jakie tam spędziliśmy, minęły, jak z bicza strzelił. Każdy z nas podczas tej wyprawy, a przynajmniej wielu z nas, pokonało jakiś swój wewnętrzny lęk. Ja przełamałam lęk przed zimnem i jazdą na skuterach. Jestem z tego dumna. Muszę powiedzieć, że takie wyprawy z Akuna VIP Club są bardzo inspirujące. Wszyscy jesteśmy w pewnym sensie podobni do siebie. Mamy o czym rozmawiać, bo mamy wspólne cele, podobne tematy nas interesują, mamy wielu wspólnych znajomych. Poza tym, gdyby nie Akuna, wielu z nas nie zwiedziłoby tylu miejsc na świecie. Po pierwsze – mamy na to pieniądze. Jeździmy nie tylko na wyprawy VIP-ów, stać nas na wiele podróży, wyjazdów indywidualnych, a przede wszystkim mamy na to czas. Gdybyśmy pracowali na etatach albo mieli własne biznesy, to niekoniecznie mielibyśmy możliwość i czas, żeby wyjeżdżać tyle razy w ciągu roku. Na pamiątkę z Finlandii przywieźliśmy sobie finkę.

Julian Kowalski, Vicepresident

Kiedy dowiedziałem się, gdzie w tym roku planowana jest wyprawa VIP-ów, o mało nie podskoczyłem z radości! Nie zastanawiałem się ani sekundy, tylko od razu ochoczo zgłosiłem uczestnictwo swoje i żony. Oczami wyobraźni widziałem nas w tej bezkresnej bieli,

oddychających świeżym, rześkim powietrzem i oglądających zapierające dech w piersiach widoki i wszystkie eksportowe wizytówki Finlandii: renifery, psy husky, Mikołaja, hotel lodowy i zorzę polarną. Wszystko to, oprócz zorzy, było nam dane zobaczyć! Tak naprawdę, gdyby nie Akuna, to nie podróżowałbym tyle. Dzięki firmie byłem m.in. w Kanadzie, Nowym Yorku, na Kubie, odbyłem rejs po Karaibach, zobaczyłem Brazylię. Z racji mojej pracy jestem niejako zmuszony do podróży, co z drugiej strony jest bardzo przyjemną sprawą. Gdybym sam planował swoje wyprawy, nie pojechałbym do wielu miejsc, które odwiedziłem właśnie dzięki Akunie. Tak było również w przypadku Finlandii. Wątpię, żebym zaplanował sobie kiedyś indywidualną podróż akurat w ten rejon świata. A jednak byłem i bardzo mi się podobało. Głównie dlatego, że uwielbiam zimę, a tam mogłem podziwiać ją w pełnej okazałości. Muszę zaznaczyć, że ani razu nie udało mi się zmarznąć, a wręcz kilka razy porządnie się spocitem! Zdarzyło się to m.in. podczas rajdu skuterami, który bardzo miło wspominam. ▶



Julian Kowalski

ma 56 lat, pochodzi z Gorzowa Wielkopolskiego. Z wykształcenia jest inżynierem chemikiem. Pracuje zawodowo od ponad 40 lat, od ponad 20 lat prowadzi własną działalność gospodarczą. Od sierpnia 2002 r. współpracuje z Akuną, od lutego 2004 r. na pozycji Vicepresidenta. Zawsze powtarza, że najlepszą motywacją do pracy jest dla niego rodzina – dwóch synów Michał i Krzysztof oraz żona Grażyna, bez której niczego by nie osiągnął. Pracuje razem z żoną, która obecnie jest na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

Ubraliśmy się ciepło, do tego firma dodatkowo wyposażyla nas w kaski, kombinezony i buty, a więc co, jak co, ale zmarznąć naprawdę było niemożliwością! Żartowałem potem nawet, że nigdzie nie zgrzałem się tak, jak podczas tej wyprawy do Finlandii. Nie było mi zimno nawet w lodowym hotelu. Spałem niemalże rozebrany do rosotu (oczywiście w śpiworze), a mimo to czulem, że mi bardzo ciepło. Poza tym wszędzie częstowano nas gorącymi napojami i potrawami. Co do tych ostatnich – jestem pod dużym wrażeniem. Pyszne i bardzo ekologiczne. Byłem już w wielu krajach i wiele rzeczy udało mi się skosztować, często bardzo wymyślnych, ale takiego chleba, jak w Finlandii nie jadłem nigdzie. Ten aromat, konsystencja, smak. Naprawdę rewelacja!

I to mówię ja, facet, który normalnie na co dzień chleba nie jada. Mojej żonie za to niesamowicie smakowały łososie. Twierdzi, że były zupełnie inne niż te, które jadały w Polsce. Pyszna była też zupa grzybowa, a nawet i gulasz z renifera nie był najgorszy (mówię tak dlatego, że ciężko mi było przełknąć coś, co przed ugotowaniem i przyprawieniem było takim przesympatycznym zwierakiem). Smakowały mi też jajka! Uwielbiam jajka i dzięki temu mam niski poziom cholesterolu. Te w Finlandii były rewelacyjne, ugotowane tak, jak lubię, co oznacza, że ani twarde, ani miękkie.

Wiele razy w telewizji, głównie przed świętami Bożego Narodzenia, ogląda się wioskę Mikołaja, zaprzęgi reniferów czy husky. Ale nigdy nie spodziewałem się, nawet w najgłębszych snach, że coś takiego uda mi

się zobaczyć z bliska, dotknąć, pogłaskać. To niesamowite przeżycie. Przywieźliśmy sobie stamtąd różne pamiątki, ale najbardziej oryginalną pamiątką jest przepiękny świecznik w kształcie renifera. Kiedy na niego spojrzę, zawsze wrócę myślami do miejsca, w którym udało mi się go kupić i kraju, który tak surowy, a jednak nadzwyczaj piękny udało mi się zobaczyć. Nie wrócę jednak już do Finlandii. Jest jeszcze tyle miejsc na świecie, w których nigdy nie byłem. Ale słyszałem, jak wiele osób mówiło, że tam na pewno wróci. Choćby po to, żeby jeszcze raz przejechać się skuterami i popatrzeć na te bajeczne krajobrazy.

Ewa Juszczyk, Dyrektorka Sieci Krajowej

Jest wiele powodów, dla których warto należeć do Akuna VIP Club. Jednym z nich jest możliwość zwiedzania świata. Dlatego wszystkich moich współpracowników gorąco namawiam do tego, aby pracowali na tyle dobrze, aby się w tym klubie znaleźć. Taka wyprawa to świetna motywacja i zachęta do pracy.



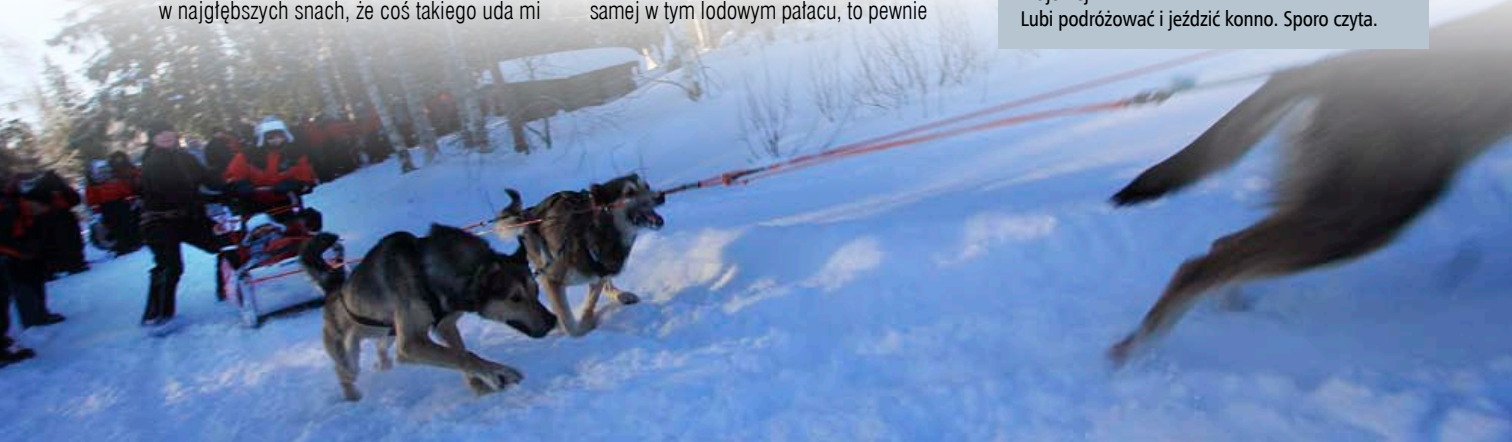
Jestem osobą ciepłolubną i pomysł, żeby pojechać do Finlandii, gdzie jak wiadomo nie jest najcieplej, nie wprawił mnie początkowo w euforię. Był to wręcz ekstremalny pomysł, do którego musiałam stopniowo dojrzeć. Ale warto było. Przeżycia mam takie, że trudno mi je opisać. Największe związane chyba są z lodowym hotelem, w którym było tak zimno, że mojemu mężowi przymarzły rękawy do stołu. Byłam zmuszona go oderwać od blatu, choćby dlatego, żeby dodał mi otuchy. Powiem szczerze, że gdyby przyszło mi spać samej w tym lodowym pałacu, to pewnie

Jestem osobą ciepłolubną i pomysł, żeby pojechać do Finlandii, gdzie jak wiadomo nie jest najcieplej, nie wprawił mnie początkowo w euforię. Był to wręcz ekstremalny pomysł, do którego musiałam stopniowo dojrzeć. Ale warto było.

bym stchórzyła. Pokoje były w kształcie igloo, zimne i bez okien, a my mieliśmy w tych warunkach wejść w śpiwory jedynie w naszych termoizolacyjnych bieliznach. Oboje z mężem ubraliśmy się ciepło, naciągnęliśmy na głowy czapki i potem musieliśmy się rozbierać z tego w środku nocy, bo byliśmy cali złani potem. Za to rano, kiedy tylko się obudziłam, ubrałam zimne buty i uciekłam stamtąd do ciepłego, jasnego pomieszczenia. Wspominamy często też przejażdżkę skuterami śnieżnymi, a zwłaszcza drogi, po których się wtedy poruszaliśmy, a które okazały się zamrożonymi rzekami. Nikt by się tego nie domyślił, patrząc na dwupasmową „nawierzchnię” i znaki drogowe na skraju. Po prostu niesamowite. Skuterami pojechaliśmy też do szałasów szamana.

Ewa Juszczyk

urodzona 14 kwietnia 1962 roku w Będzinie w woj. śląskim, posiada wykształcenie średnie. Z Akuną związana od listopada 2005 roku, obecnie na pozycji Dyrektorki Sieci Krajowej. Ma dwoje dzieci, 28-letnią Patrycję i 12-letnią Wiktoryę. Mąż, Wiktor jest również związany z Akuną, i zajmuje pozycję Dyrektorki Sieci Krajowej. Lubi podróżować i jeździć konno. Sporo czyta.



Finlandia jest krajem, w którym corocznie organizowany jest zjazd szamanów z całego świata. Szaman opowiadał nam o historii Laponii, a potem nakreślił wszystkim tajemnicze znaki na czole. Mężczyznom zagroził, że jeśli zmyją to przed zachodem słońca, to stracą potencję. Było to chyba niezwykle sugestywne, bo żaden z panów nie zdecydował się pozbyć tych znaków do końca wieczora. Finlandia jest zupełnie inna od Polski. Nawet śnieg jest tam bielszy. Nie widać domów, ludzi, za to jest dużo lasów i zamrożonych rzek. Nie widziałam ptaków. Za to wszędzie było biało i niesamowicie czysto. Na pamiątkę przywieźliśmy sobie bryłę lodu (szklana) z zatopionym wewnątrz reniferem i oryginalny świecznik, również w kształcie renifera. Co, jak co, ale renifery chyba najbardziej się nam kojarzą z tym wspaniałym zakątkiem świata, który będziemy wszystkim odtąd polecać.

Jan Szynczewski, Dyrektor Sieci Krajowej

Przygotowaliśmy się porządnie do tej wyprawy. Wzięliśmy ciepłe ubrania, a na lotnisku czekała na nas ciepła niespodzianka – dostaliśmy od firmy Akuna niezwykle twarzowe czapki i szaliki. Osobiście nigdy w życiu nie wybrałbym się sam z własnej woli do Finlandii. Zwłaszcza zimą. Ta wyprawa to było prawdziwe wyzwanie! Taka wycieczka dla twardych ludzi. Teraz przynajmniej, że to fajny pomysł, co więcej, zamierzam tam kiedyś wrócić. Głównie po to, żeby jeszcze raz pojeździć sobie na skuterach śnieżnych. Do tej pory nie jeździłem nigdy na niczym takim, przynajmniej nie na płozach. Jeździłem za to pojazdami na kółkach, czyli quadami. Taki rajd po zamrożonych rzekach na skuterach to była prawdziwa frajda. W Polsce raczej trudno byłoby o taką atrakcję. Jeździliśmy zresztą nie tylko skuterami śnieżnymi, ale także zaprzęgami reniferów (potem kazano nam je jeść... to było trudne dla mnie, powiem szczerze) i w psim zaprzęgu. Emocji więc nie brakowało.



Nocleg w lodowym hotelu był niezwykłym przeżyciem



Poza tym pogoda była ładna, słońce świeciło, mróz wcale nie był taki uciążliwy i te wielkie przestrzenie, domy stojące gdzieś z rzadka, ta czystość wszędzie, którą potęgowała nieskazitelna biel śniegu. Po prostu, jak w bajce.

Ludzie trochę inni niż my. Upredzono nas o tym, żebyśmy się nie zdziwili brakiem wylewności Finów. Są bardziej zdystansowani, skryci, chłodni, tak jak ich klimat, co nie znaczy, że nie są serdeczni i uprzejmi. Taka wyprawa jest zawsze świetnym narzędziem motywacyjnym. Ludzie mają szansę poznać się w sytuacjach ekstremalnych, zobaczyć, jak sobie w nich radzą, sprawdzić swoje reakcje. Tak było i tym razem. My z żoną byliśmy bardzo zadowoleni z wycieczki, ale nie zdecydowaliśmy się spać w lodowym hotelu. To było prawdziwe wyzwanie. Być może ja przelamałbym ten opór, ale moja żona nie znosi takich małych, klaustrofobicznych pomieszczeń, do tego bez okna. O temperaturze tam panującej (-4°C) nie wspomnę. Pobyliśmy sobie trochę w tym hotelu, pooglądaliśmy wnętrza, ale spaliśmy obok w ciepłym budynku restauracji. Przyłączyło się do nas kilka osób i muszę powiedzieć, że w nocy dołączyło jeszcze kilka. Trzeba było mieć silną wolę i przelamać jakiś taki wewnętrzny opór, żeby tam zostać do rana. Najgorzej było zresztą nie tyle w nocy, co właśnie rano, kiedy trzeba było wyjść z ciepłego śpiwora, brrr... Ale wielu dało radę i to się chwali.

Takie integracyjne spotkanie VIP-ów ma jeszcze inną dobrą stronę – spotykają się ludzie sukcesu, a więc tacy, którzy nie mają problemów egzystencjalnych, są nastawieni

optymistycznie do życia, tryskają energią. To się udziela. Proszę mi wierzyć, w takim towarzystwie wesołych, zadowolonych z życia ludzi łatwo wypoczywać. I naprawdę nabiera się energii do życia i działania! Dla niektórych był to pierwszy taki wyjazd i chcieli nie tylko odpocząć, ale i się zaprezentować z jak najlepszej strony. Poza tym mieli możliwość bliższego poznania się. Na co dzień każdy pracuje we własnych strukturach i rzadko mamy okazję przebywania w swoim towarzystwie. Ja osobiście nie rozmawiałem raczej na tematy biznesowe, wymienialiśmy poglądy na temat reakcji człowieka na niskie temperatury na przykładzie spania w lodowym hotelu czy odmienności ludzi mieszkających w Finlandii. Po powrocie z wyprawy nasi partnerzy zawsze pytają nas o wrażenia, oglądają zdjęcia i zapowiadają, że być może, a raczej na pewno – na kolejnej eskapadzie do nas dołączą!

■ Ewa Bukowska

fot. arch. Akuna

Jan Szynczewski

urodził się 20 listopada 1952 roku w Wieluniu, w woj. łódzkim. Z wykształcenia jest mechanikiem i ekonomistą. W Akunie od sześciu lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Jest zapalonym brydżystą i wędkarzem, gra w golfa i dużo czyta. Ma dwoje dzieci – 27-letniego Kubę i 23-letnią Kasię. Żona, Halina również współpracuje z Akuną, od 6 lat na pozycji Vicepresidenta.



Biznes ludzi wolnych

Paweł Borecki,
Vicepresident, Ekspert
Rady VIP

Nasz plan marketingowy wymusza wręcz partnerstwo. Kiedy łączymy się z ludźmi, kiedy ich poznajemy, kierujemy się intuicyjnie zasadą, iż podobne przyciąga podobne i dobieramy się właśnie na zasadzie podobieństw. Choć może na samym początku bardziej na zasadzie różnic, ale z czasem przychodzi do nas świadomość, że lepiej nam łączyć się z ludźmi podobnymi do nas. Plan marketingowy Akuna wymaga ode mnie, żebym zadbał o drugiego człowieka, innymi słowy, jeżeli ja zadbam, żeby ktoś miał lepiej, to i mnie będzie lepiej się wiodło i przyjemniej żyło. Tym samym ten plan marketingowy kapitalnie godzi istotę naszej natury ludzkiej. Gdyby nie plan marketingowy, gdyby nie ten biznes, aż do takiego partnerstwa – mówię o współpracy między partnerami biznesowymi – myślę, by nie doszło.

Plan marketingowy wymusza postawę „Wygrany – Wygrany”. Jeżeli ciebie wprowadziłem do biznesu, to zadbam o to, by tobie było jak najlepiej, nie dlatego, że tak bardzo ciebie ukochałem i stałeś się moim przyjacielem, ale dlatego, że to jest jedyne rozwiązanie, żeby mnie było bardzo dobrze. Innymi słowy, jeśli ja pomogę tobie, abyś ty się spełniał, to i ja będę się spełniał. Im bardziej ciebie wesprę, abyś ty się realizował, tym bardziej ja sam będę się realizował.

Akuna to duża szansa na biznes przyjacielski. Najważniejsze tu jest środowisko, w którym się poruszamy. Mamy do czynienia z ludźmi, a Akuna stwarza świetną płaszczyznę do komunikacji międzyludzkiej. Tutaj swój znajduje

Rodzaje partnerstwa, czyli jak się wspieramy w pracy

Akuna to duża szansa na biznes przyjacielski, to firma, która tworzy świetną płaszczyznę do komunikacji międzyludzkiej. Tutaj swój znajduje swego. Na tej bazie tworzą się więzi. Więzi przyjaciół.

Paweł Borecki

45 lat, mieszka w Warszawie. Absolwent AWF w Warszawie oraz Podyplomowego Studium Fotografii i Informacji Obrazowej na Uniwersytecie Warszawskim. Skończył też Pomaturalne Studium Ekonomiczne Handlu Zagranicznego z językiem francuskim. W Akunie od maja 2004 roku, po dwóch latach osiągnął pozycję Vicepresidenta.

Uważa, że jedyną, co działa w profesjonalnym życiu, to działanie. Jego domena to ruch i zaangażowanie. Jego największą pasją w życiu jest drugi człowiek, budowanie relacji z drugim człowiekiem.

Sens życia widzi w satysfakcji wynikającej z jego dobrego wpływu na innych.

swego. Na tej bazie tworzą się więzi. Więzi przyjaciół. Tworzy się wiele niezwykłych relacji. One przeobrażają się w żywe relacje przyjacielskie, niekiedy na bazie biznesowej. Tu poznaje się ludzi, którzy w każdej sytuacji są gotowi, by ci pomóc, by ci wysłuchać. Ludzi, którzy zawsze mają dla ciebie czas.

Partnerstwo jest rzeczą trudną. Ono sprawdza się najbardziej w warunkach ekstremalnych. Im bardziej ekstremalne, tym bardziej poznasz przyjaciela. Tak jak mówi się, że przyjaciela poznasz w biedzie, tak – jestem pewien – człowieka można tym lepiej poznać, w im bardziej ekstremalnych warunkach się znajdzie. Mieliśmy teraz okazję pojechać do Egiptu, by ponurkować. To jest właśnie świetny przykład środowiska, o którym mówiłem, ten podwodny świat. Tu partnerstwo można przeanalizować najlepiej. Niezależnie od tego, czy tworzyliśmy linię sponsorowania, czy nie, tworzyliśmy jedną grupę, wszyscy z Akuny. Nurkując w parach czy trójkami, dopiero tu naprawdę odczuwaliśmy partnerstwo. Gdy jednemu brakowało powietrza, to drugi szedł mu z pomocą. Dzięki świadomości drugiego człowieka, jego determinacji i oddania nie czuło się zagrożenia, człowiek realizował swój cel, swoją pasję i czuł się szczęśliwy.

Partnerstwo polega na tym, że para dąży do wspólnych celów, a możliwość ich wspólnej realizacji widać w biznesie, to daje Akuna właśnie. Cel to jest jedna rzecz, a możliwość to druga. Możliwość to jest właśnie Akuna, to Alveo, to biznes, to pieniądze. I wszystko, co za nie można kupić.

Natomiast para, dwoje ludzi ma swoje cele i te cele może realizować tutaj razem. Wspólnie jest to, że każdy z partnerów może spełnić się w tym biznesie. Bo nie ma tu żadnych spe-

cialnych nakazów, jest wolny wybór, wolność działania. Choć to może nie jest dobre, bo gdyby były nakazy, to biznes rozwijałby się jeszcze lepiej. Ale nie możemy tego zmienić, bo to jest biznes dla ludzi wolnych.

To nie jest tak, że my naginamy się do tego biznesu, to biznes nagina się do nas. I to jest najpiękniejsze. I to niesie wolność. Możemy robić tyle, ile chcemy, tam, gdzie chcemy i z kim chcemy. Partnerzy sami sobie wybierają, w czym mogą być najlepsi i w tych kierunkach się realizują. Uwaga jednak na pułpkę, jaką jest nierówny rozwój partnerów. Tutaj partnerstwo sprawdza się w obustronnym rozwoju i zaangażowaniu. Dodabym do tego jeszcze to, że w tym akunowskim partnerstwie jest jeszcze coś bardzo ważnego, coś, co nazywa się „liczyć na kogoś”. Tutaj, w Akunie, gdy ludzie się ze sobą poznają, kiedy tworzą biznes przyjaciół, wówczas dotyka ich fenomen, że jeden może liczyć na drugiego. Zarówno w biznesie, jak i w życiu.

Mając do czynienia z tak wieloma ludźmi, z tak wieloma partnerami, poznajemy ich i dowiadujemy się, że po pierwsze są w Akunie ludzie bardzo różnych specjalności, tylko wśród 500 osób mamy do czynienia prawie ze wszystkimi zawodami. Z tego wynika coś niewiarygodnie pozytywnego. Jeśli ktoś stawia przed sobą jakieś cele, to w tym środowisku ludzi nastawionych na rozwiązania bardzo łatwo jest je osiągnąć. Na przykład, jeśli ktoś ma problemy zdrowotne. Wystarczy, by zwrócił się o radę, o pomoc do kogoś z lekarzy, a ludzi medycyny mamy wielu w Akunie. Idziemy od razu do źródła. Druga rzecz, jeśli chcemy gdzieś pojechać, najlepiej wyruszyć do miejsca, które ktoś życzliwy nam zarekomenduje – i też możemy się kogoś poradzić w Akunie, są tu ludzie, którzy objechali pół świata, dalej, wyzwania finansowe – też możemy liczyć na czyjeś wsparcie. Ale nie chodzi o to, by wspierać się całe życie na kimś, ale o to, że w biznesie możemy sobie pomóc wzajemnie. Jeśli masz trudności – pomogę ci. A ty mi pomożesz kiedy indziej albo komuś innemu. Właściwe rekomendacje atrakcyjnych miejsc, szkół, wyposażenia domów i wszelkiego rodzaju usług są w Akunie na porządku dziennym. Oszczędzasz czas i pieniądze, docierając bezpośrednio do właściwego, dopasowanego do ciebie źródła. Środowisko ludzi zorientowanych na rozwiązania jest dla mnie najwspanialszą sprawą, z jaką mogę się tutaj, w Akunie spotkać.

W klasycznym biznesie rzadko się zdarza, byśmy dążyli do tego, aby to nasz współpracownik osiągnął więcej niż my, w Akunie na tym polega cały biznes. Moim największym marzeniem jest to, by zarabiał pięć razy więcej niż ja. To jest tych relacji prawdziwy fenomen, niespotykany gdziekolwiek indziej.

Firma wyjątkowa

Katarzyna Dziura – Dyrektor Sieci Międzynarodowej i Marek Dziura – Dyrektor Sieci Regionalnej



Katarzyna

Akuna to biznes oparty na partnerstwie w prawdziwym tego słowa znaczeniu, tu najważniejsze są relacje międzyludzkie. Jeśli te relacje nie istnieją, nie ma możliwości, by ktoś tu osiągnął sukces. Zanim trafiliśmy do Akuny, mieliśmy do czynienia z biznesem klasycznym, gdzie wzajemne relacje oparte są na rywalizacji i zależnościach. Ci, z którymi współpracujemy, nie do końca zainteresowani są naszym sukcesem. Tam każdy pracuje na siebie. W Akunie szczególnie zachwyciło nas, że spotkaliśmy uśmiechniętych, życzliwych, skorych do pomocy nam ludzi. Zapragniemy dołączyć do nich, bardzo chcieliśmy stać się częścią tego zespołu. I tak się stało. Od razu okazało



się, że wszyscy tu jesteśmy partnerami. Każdy w czymś czuje się lepiej, każdy ma swoje zadania, wszyscy doskonale się uzupełniamy. Wszystko tu robimy razem i to wspólne działanie daje doskonałe rezultaty.

Marek

Prowadząc swój własny, klasyczny biznes, postrzegaliśmy ludzi jako swoich partnerów, ale wszyscy staliśmy pod dwóch stronach barykady. Ja, jako pracodawca, chcąc, by firma dobrze prosperowała, moim pracownikom płaciłem ustaloną pensję, by pracowali jak najlepiej. Oczywiście, moi pracownicy z zaangażowaniem wykonywali swoją pracę, ale liczyli na coraz wyższe wynagrodzenie, którego nie byłem w stanie im zapewnić, gdyż na to nie pozwalały realia. Był to, ewidentnie niezależny ode mnie,

Katarzyna i Marek Dziura

mieszkają w Krakowie. Katarzyna – Dyrektor Sieci Międzynarodowej i Marek – Dyrektor Sieci Regionalnej. W Akunie są od 2004 roku. Dzieci Magdalena (20 lat), w Akunie od 2008 roku, Karolina (17,5 lat). Hobby Katarzyny to jazda konna, podróże i narty, a Marka – sport.

konflikt interesów. System multi-level-marketingu na samym początku był dla nas czymś zupełnie nowym i niezrozumiałym. Czymś, czego musieliśmy się nauczyć. I zastosować.

Co znaczy multi-level-marketing? To partnerski układ współpracy ze współpracownikami, których zapraszasz do biznesu. To bycie z nimi w zdrowych, przyjacielskich, uczciwych relacjach. Żeby budować taki biznes, trzeba po prostu lubić innych ludzi. Trzeba stworzyć odpowiednią atmosferę, żeby ta współpraca dobrze funkcjonowała. Chodzi o zaufanie do siebie i o szacunek dla innych. To jest priorytet. Ale otwartości i tolerancji nie można się nauczyć, to trzeba przeżyć. Praca nad sobą, świadomość swoich cech, wzorce, z których się czerpie – one mogą zmienić nasze podejście do innych, także do nas samych.

Katarzyna

Działaniem w Akunie zauroczyły się też nasze córki. One – widząc różnicę stylu życia, który mają dzięki Akunie, widząc, jak praca w Akunie przekłada się na życie w domu: nie ma nerwów, stresu, jest za to wolność finansowa i uśmiechnięci, zadowoleni rodzice – same chciały spróbować swoich sił w tym biznesie i już działają, już na swój sukces pracują. Czują, że jest to biznes rodzinny.

MLM jest tak niesamowitą formą przedsiębiorczości, w której możemy osiągnąć sukces tylko dzięki temu, że nasi partnerzy osiągną sukces. Ale do tego potrzeba ludzi wyjątkowych i takich szukamy, by tworzyć naszą strukturę. Trzeba jednak rozmawiać czasem z setką ludzi, by tych dwóch wyjątkowych spotkać. Takich, którzy będą chcieli wykreować dobry zespół, zespół ludzi, którzy są radośni, kreatywni, którzy będą chcieli i potrafili dzielić się informacją. Naszą rolą jest, by ta informacja była jak najbardziej jasna, by przemawiała do człowieka, byniosła za sobą chęć zmiany stylu życia. Żeby ci, z którymi współpracujemy, zrozumieli, że świadomość profilaktyki zdrowia jest najistotniejsza. By mieli świadomość, że lepiej zapobiegać niż leczyć. By dla nich samych dbałość o zdrowie, o siebie była priorytetem. I by pamiętali o tym, że jeśli człowiek ma dużo pieniędzy, a nie ma zdrowia, to te pieniądze nic nie znaczą.

W Akunie, współpracując ze sponsorami, uczymy się, jak najlepiej kierować naszymi działaniami. I jeśli spotkamy ludzi, którzy nam uwierzą, jeśli będziemy mieli

przekonać ich, że to, co robimy, jest czymś fascynującym, to szybko odniesiemy sukces. A przecież nie każdy będzie chciał z nami ten biznes robić, dlatego wybór odpowiednich osób jest szalenie ważny. Trzeba tylko dać innym szansę.

MLM-u uczymy się całe życie, uczymy się rozmawiać z ludźmi, pokazujemy innym, jak mają ten biznes prowadzić, a że są to nasi przyjaciele, musimy mieć zawsze dla nich czas. Tego czasu nam najbardziej brakuje. Ale mądra przyjaźń to taka, by ci ludzie jak najszybciej się usamodzielnili i żeby sami byli autorytetami dla swoich przyjaciół. Najważniejsze to pokazać ludziom, z którymi współpracujemy, że muszą nauczyć się stawiać sobie cele, żeby nie bali się marzyć, ale jednocześnie uświadamiamy im, że Akuna to lojalność, zaufanie, odpowiedzialność za siebie i za tych, z którymi współpracujemy. Ta odpowiedzialność to uświadczenie im: „Spróbuj działać sam, ale pamiętaj, że zawsze jestem gotów ci pomóc. Zawsze możesz liczyć na moją pomoc i radę”.

Jedną z zasad tego biznesu jest, by po prostu uwierzyć w drugiego człowieka. Bo ta wiara czasem czyni cuda! Dzięki tej wierze nie pewność siebie nagle przeradza się w przekonanie o swoich możliwościach i sile. Akuna uczy też samodzielności, jest mądrym rodzicem, który daje zasady, byś mógł kierować się nimi samodzielnie, idąc własną drogą do sukcesu, własną drogą do realizacji swoich marzeń i celów

Akuna pokazała nam, co znaczy prawdziwe partnerstwo w biznesie obojga małżonków. W klasycznym biznesie to Marek był szefem, ja się czułam zależną od niego. Dziś MLM robimy naprawdę razem. Każdy z nas robi rzeczy, w których lepiej się czuje. Teraz dzielimy się rolami i w pracy, i w domu. W tym także uczestniczą nasze córki, które wiedzą, że ich wsparcie, ich pomoc jest dopełnieniem tego, co robimy.

Marek

Biznes małżeński to jest najlepsza opcja. W sensie podziału obowiązków, ale i wolnego czasu. Jesteśmy zależni jedynie od siebie, to my regulujemy nasz wspólny czas. To jest prawdziwy biznes rodzinny.

Katarzyna

Jedno jest pewne – współpracujemy z wyjątkową firmą. To jest partner, bez którego sukces nie byłby możliwy. Akuna mobilizuje nas do tego, że chcemy być coraz lepsi.

Ucz się, pracuj i ucz innych

Ryszard Eichler – Dyrektor Sieci Krajowej

W MLM w Akunie istnieje pojęcie górnej linii sponsorowania. To są osoby już z doświadczeniem i wiedzą. Aktywna górna linia kreuje rozwój struktury, przekazuje pozytywne emocje, wiedzę i informację ludziom, których wprowadzamy do biznesu. Jest to najistotniejszy element partnerstwa – bo Akuna to biznes relacji międzyludzkich.

Produkty są wspaniałe, ale to relacje kreują i rozwijają struktury i to przekłada się w konsekwencji na rezultaty.

Wygląda to tak, że dzielimy się swoim doświadczeniem, swoją wiedzą i to zarówno w sensie budowania strategii biznesu, jak i wiedzy na temat produktu i jego oddziaływania na organizm ludzki. Tę wiedzę trzeba podzielić na dwie grupy: pierwsza to wiedza techniczna, druga to zmiany mentalne i umiejętność budowania struktur. Podstawą jest charakterystyczna dla tego biznesu kwestia, że nie da się w nim osiągnąć sukcesu, nie pomagając innym ludziom. I to różni świat tego systemu pracy od tradycyjnych form generowania dochodu.

W Akunie mamy niejako system naczyń połączonych. Nie osiągnie sukcesu ten, kto nie potrafi wspomagać innych ludzi i budować swojego awansu na bazie ich sukcesu. Dlatego w pierwszej kolejności trzeba umocnić i poprzez inspirację rozniecić w innych wiarę w siebie, obudzić w nich marzenia, nauczyć wytyczać cele. „Nie martw się tak bardzo o siebie. Pomóż innym w drodze do sukcesu, a o siebie nie będziemy musieli się martwić.” Podstawową zasadą MLM-u jest: „Ucz się, pracuj i ucz innych”. To oddaje wszystko. Jak to wygląda w praktyce? Sponsorujemy daną osobę, która jest otwarta na współpracę, ustalamy z nią zasady tej współpracy, prowadzimy z nią spotkania. Od samego początku uczymy, pokazujemy poprzez pracę (nie można nauczyć się jeździć na rowerze, tylko i wyłącznie patrząc, jak inni to robią). Uczymy poprzez aktywne uczestnictwo, ale nie robimy tego za kogoś. Wykonywać pracę za kogoś, to w konsekwencji zabić aktywność po drugiej stronie. Najistotniejszy jest moment, kiedy trzeba kogoś puścić na głęboką wodę – tzn. usamodzielnic (o ile posiada wiedzę i ma umiejętności na wystarczającym poziomie). Edukacja oczywiście trwa dalej i jest to proces stale postępujący. Najwyższą formą podziękowania dla sponsora i górnej linii sponsorowania jest samodzielność biznesowa tej osoby.

Akuna to firma, która jest wspaniałym partnerem dla ludzi otwartych na zmiany, odczuwających wewnętrzną potrzebę samodoskonalenia, odważnych, z wizją, patrzących w przyszłość. Nie osiągnie tu sukcesu nikt, kto wyłącznie skupia się na efekcie finansowym. To system pracy dla ludzi pokornych, wrażliwych, otwartych na potrzeby innych, to również misja służenia ludziom. Akuna dla mnie to: zdrowie, edukacja i styl życia.

■ Zofia Rymszewicz

fot. Marcin Samborski / Fpress (str. 90), Michał Głuszak



Ryszard Eichler

mieszka w Gliwicach, Dyrektor Sieci Krajowej, w Akunie od 2004 r.

Żona – Elżbieta, w Akunie od 2004 roku. Dzieci – Rafał (30 lat), Tomasz (28 lat), Lider Dywizji, w Akunie od 2005 roku, Aleksandra (25 lat), Lider Dywizji, w Akunie od 2005 roku, Łukasz (20 lat).

Hobby – jazda konna, turystyka, wędkarstwo.

W grupie zawsze taniej

Akuna jest ważnym klientem dla wielu firm, takich jak JLR, Era, Shell czy Ford. Co to oznacza? Z jednej strony szereg ulg i rabatów, z drugiej – możliwość korzystania z wysokiej jakości markowego sprzętu, samochodów czy paliw.

Bogusław Głód, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu Ford Polska Sp. z o.o.



Z Firmą Akuna współpracujemy już od kilku lat. Efektem tego jest zakup ponad 500 aut przez partnerów firmy. Akuna jest zaliczana przez nas do grona naszych klientów strategicznych, a waga, jaką przywiązujemy do współpracy z tą firmą, ma swoje odzwierciedlenie w realnej obsłudze.

Każde nowe zamówienie samochodu dla firmy Akuna jest przez nas indywidualnie monitorowane, począwszy od jego wprowadzenia do systemu, poprzez etap produkcji, a skończywszy na dostawie do klienta.

Nie można też pominąć faktu aktywnego uczestnictwa firmy Akuna w programie opieki posprzedażnej. Chodzi o pakiet Business Service Club, który dedykowany jest naszym wybranym klientom flotowym, a którego celem jest zapewnienie najwyższej jakości usług świadczonych jego uczestnikom przez sieć Autoryzowanych Dealerów Forda.

Business Service Club zapewnia profesjonalną opiekę serwisową nad firmowymi samochodami i gwarantuje szybką pomoc w każdym miejscu na terenie Polski. Umożliwia też zoptymalizowanie kosztów użytkowania floty i ustalenie na stałym poziomie kosztów jej serwisowania.

Udział w Programie to pewność korzystania wyłącznie z oryginalnych części i technologii Forda. Business Service Club dotyczy zarówno nowych, jak i eksploatowanych samochodów.

Naszymi samochodami, oprócz Akuny, jeżdżą takie firmy, jak: IBM, Philip Morris, 3M, City Bank Handlowy. Najbardziej popularnymi modelami wśród klientów flotowych są: Ford Focus, Mondeo, Fiesta oraz Ford Transit.

Firma Ford powstała w 1903 roku i z założenia miała produkować samochody dostępne dla bardzo szerokiego grona klientów. Wizją Henry Forda, twórcy firmy, było stworzenie samochodu osiągalnego dla każdego i zmotoryzowanie Ameryki.

Pierwszy zastosował linię produkcyjną, dzięki czemu wielokrotnie zwiększono wydajność produkcji, obniżając koszty, co umożliwiło rozpoczęcie masowej produkcji samochodów.

To rozwiązanie zostało zastosowane we wszystkich gałęziach przemysłu.

Był to wielki wkład Forda w rozwój technologiczny i cywilizacyjny na świecie.

Ford zawsze był i jest ikoną motoryzacji.

Takie samochody, jak Ford Mustang, Scorpio, Escort czy Focus to flagowe produkty koncernu i jedne z najlepiej rozpoznawalnych marek w historii przemysłu samochodowego. Dostawczy Transit jest tak rozpowszechniony, że do tej pory często na auta tego typu, niezależnie od marki, mówi się właśnie „Transity”.

Pierwszym, chociaż niebezpośrednim, kontaktem Forda z Polską było rozpoczęcie 1952 roku produkcji samochodu Warszawa na licencji radzieckiej Pabiedy, która z kolei produkowana była na licencji Forda. Pod koniec lat siedemdziesiątych Ford zawarł umowy z kilkoma firmami na terenie Polski, dotyczące serwisowania swoich samochodów, wiele z nich do dziś współpracuje z Fordem, już jako Autoryzowani Dealerzy, tworząc jedną z najbardziej nowoczesnych sieci dealerskich w Polsce i w Europie. W 1993 roku Ford jako jedna z pierwszych firm w Polsce rozpoczął montaż samochodów w podwarszawskiej fabryce w Płońsku, gdzie produkowano Escorty i Transity do roku 2000.

Obecnie w Polsce w fabryce w Tychach produkowane jest najmłodsze dziecko w rodzinie modeli Forda, nowy Ford Ka.

W ofercie handlowej Ford Polska Sp. z o.o. znajdują się następujące modele samochodów osobowych: Ford Galaxy, Ford S-MAX, Ford Mondeo, Ford Kuga, Ford C-MAX, Ford Focus, Ford Fiesta, Ford Fusion oraz

Ford Ka. Z rodziny samochodów dostawczych dostępne są Ford Transit, Ford Ranger, Ford Fiesta Van oraz Ford Transit Connect. Pojazdy te dostępne są w wersjach uwzględniających specyfikę gustów i upodobań polskiego odbiorcy, dzięki zastosowaniu promocyjnych pakietów wyposażenia.

Najlepiej sprzedającym się modelem samochodów Ford w ub. roku był Ford Focus (10 750 sztuk), który w swoim segmencie od wielu lat zajmuje pierwsze miejsce.

Aldona Bober, Fleet Marketing Manager w Shell Polska

W efekcie podpisanej umowy współpracownicy firmy Akuna mogą korzystać z kart paliwowych euroShell. System płatniczych kart paliwowych euroShell dla samochodów osobowych jest jednym z najbardziej zaawansowanych na świecie. Umożliwia profesjonalne zarządzanie i kontrolowanie wszystkich wydatków. Aktualna oferta, w zależności od wytankowanego wolumenu, obejmuje między innymi: rabaty na paliwo nawet do kilkunastu groszy na litrze, rabaty dodatkowe, np. na oleje i środki eksploatacyjne oraz myjnię. Posiadacze karty euroShell mogą uczestniczyć w programie SMART, zbierając punkty i wymieniając je na atrakcyjne nagrody.

Naszemu klientom oferujemy również wzbogacone paliwa V-Power 95, Diesel Extra, Diesel V-Power oraz najlepsze paliwo wysokooktanowe na rynku polskim: V-Power Racing. W ramach oferty dwa razy w miesiącu wysyłane są zbiorcze faktury z 7-dniowym terminem płatności. Dodatkowo użytkownicy kart euroShell otrzymują darmowy dostęp do systemu, w którym przechowywane są faktury w formie elektronicznej, dzięki czemu możliwy jest pełny wgląd w historię przeprowadzonych transakcji, w ciągu kilku godzin od wystawienia faktury. Faktura wyszczególnia między innymi: datę, czas i stację paliw, na której została przeprowadzona transakcja, listę zakupionych produktów i ich ceny, zawiera dane kierowcy, a także numer rejestracyjny samochodu.

Oprócz wyżej wymienionych korzyści, które proponujemy wyłącznie swoim najlepszym klientom, współpracownicy Akuny mogą korzystać ze wszystkich pozostałych usług, oferowanych przez rozwinięty system, mający za sobą blisko 30-letni okres funkcjonowania w Europie. Podstawowym założeniem systemu euroShell jest zapewnienie maksymalnego bezpieczeństwa przeprowadzanych transakcji. Każdy pracownik stacji Shell zobowiązany jest do identyfikacji numeru



rejestracyjnego samochodu. Natomiast użytkownik karty euroShell podaje numer PIN oraz stan licznika, co bezpośrednio przekłada się na wyeliminowanie nieautoryzowanych transakcji i związane z tym duże oszczędności, sięgające nawet kilku procent, kredyt kupiecki, monitorowanie kosztów i bezpieczeństwo transakcji.

Wśród najważniejszych zalet, związanych ze stosowaniem kart, warto wspomnieć także o uproszczonej administracji. Koncern Shell jest obecny w 36 krajach Europy, oferując swoje usługi zarówno dla firm transportowych, jak i dla flot samochodów osobowych oraz prywatnych użytkowników. Karta paliwowa euroShell honorowana jest w 36 krajach Europy, co umożliwia korzystanie 4-milionowej grupie jej posiadaczy z największej, niezależnej sieci stacji w Europie. Po uwzględnieniu sieci naszych partnerów, liczba placówek, które honorują karty pali-

wowe, wzrasta do blisko 20 tysięcy w całej Europie, umożliwiając również korzystanie z dodatkowych usług.

Shell jest obecny w Polsce od 1920 roku. Przed wojną koncern zbudował w Polsce sieć firmowych stacji benzynowych oraz sprzedawał swoje produkty naftowe. Po wojnie Shell wrócił do Polski w latach 50. Otworzył wtedy ponownie swoje biuro przedstawicielskie w Warszawie i rozpoczął sprzedaż olejów smarnych oraz chemikaliów. Już wówczas zdobył ważne miejsce na polskim rynku. Jednak naprawdę dynamiczny rozwój firmy w Polsce rozpoczął się po 1989 roku. W 1992 roku powstała spółka Shell Polska, która zajmuje się budową sieci nowoczesnych stacji benzynowych oraz sprzedażą olejów smarnych i płynów eksploatacyjnych. Dzięki dynamicznemu rozwojowi, trwającemu od chwili uruchomienia pierwszej nowoczesnej stacji w Gdańsku (1994), dziś ▶

do dyspozycji klientów, w różnych regionach kraju, są 352 stacje. Uruchomienie 300. stacji zbiegło się z 15. rocznicą działalności Shell Polska. Ponadto jako jedyny zagraniczny koncern Shell będzie miał jeszcze w tym roku 6 stacji autostradowych.

Każda stacja benzynowa to nowoczesny obiekt, wybudowany według światowych standardów Shell, w pełni ekologiczny i oferujący klientom najwyższej jakości produkty oraz fachową obsługę.

Shell jest jedną z najbardziej rozpoznawalnych marek na świecie. O naszej jakości świadczą nasze paliwa, które są uznawane na całym świecie. Z tych samych paliw korzystają m.in. kierowcy teamu Ferrari startujący w zawodach Formuły 1.

Marcin Cassino, Dyrektor Marketingu i PR Jaguar i Land Rover w Polsce, Firma JLR Polska

Obie marki, Jaguar i Land Rover, są obecne na rynku polskim od sześciu lat. Firma JLR Polska zajmuje się importem tych aut od lat pięciu. W Polsce jest 12 punktów sprzedaży

Land Rovera i 6 punktów dilerskich sprzedaży Jaguara.

Jaguar i Land Rover to dwie zupełnie różne marki adresowane do dwóch zupełnie różnych odbiorców. Jaguar opiera swój wizerunek i swoją koncepcję na filozofii produkowania szybkich i pięknych samochodów. Jest to marka, która wywodzi swoje tradycje z wyścigów samochodowych z lat 50. i 60. Inżynierowie marki Jaguar byli fanatykami prędkości. Kolejne modele biły rekordy prędkości i tak jest do dziś – seryjny Jaguar XFR na dnie wyschniętego jeziora w Bonneville osiągnął prędkość 363,189 km/h! Jaguar jest samochodem głównie sportowym, ale jednocześnie synonimem auta luksusowego. Auto oferuje dobre osiągi, dobry moment przyspieszenia, jednocześnie nie rezygnując z elegancji i komfortu. Jest to samochód dla osób z charakterem, dla ludzi, którzy poszukują niezwykłych wrażeń z jazdy, potrafią docenić jakość materiałów, które zostały wykorzystane do produkcji tego auta, zastosowaną technologię i ponadczasowy design. W Polsce Jaguarami jeżdżą ludzie, którzy chcą się wyróżnić w tłumie, którzy

chcą mieć inny samochód niż większość rodaków. Ta marka auta mówi sama za siebie. Posiadając Jaguara – nic komu nie trzeba udowadniać.

W przypadku Land Rovera jest nieco inaczej. Samochód powstał z potrzeby zapewnienia pojazdu wszechstronnego. Są to samochody przygotowane do bardzo trudnych i ciężkich warunków eksploatacji. Wykorzystywane były i są m.in. przez wiele ekspedycji badawczych, wiele jednostek i armii świata, które doceniały walory tych aut; wszechstronnych i bardzo wytrzymałych.

O wytrzymałości Land Roverów niech świadczy chociażby fakt, że 70 procent samochodów wyprodukowanych przez koncern od początku jego istnienia jest nadal użytkowanych. To swoisty rekord! Można więc śmiało powiedzieć, że Land Rovera kupuje się na całe życie.

Są to jednocześnie auta luksusowe, o bardzo dobrym standardzie wykończenia, przy okazji nie tracące swoich właściwości terenowych.

Niech nie zmyli Państwa luksusowe wyposażenie flagowego modelu Range Rover.

Poza tym, że jest to luksusowa limuzyna, jest jednocześnie najbardziej luksusowym samochodem terenowym świata. Samochody te są również przeznaczone dla specyficznej grupy klientów, takich, którzy ceniąc nowoczesne rozwiązania technologiczne, są zbyt przywiązani do tradycji, aby zwracać szczególną wagę na modne i szybko przemijające sylwetki wielu pojawiających się na rynku SUV-ów. Land Rovery są nawet outsiderami w swoich klasach, gdyż nie zamierzają podążać specjalnie za modą, co z drugiej strony wielu klientów uznaje za walor tych aut. Coraz częściej Land Rovery wybierają kobiety. Te auta dają poczucie bezpieczeństwa i komfortu podróży, a z racji dużej ilości miejsca są samochodami rodzinnymi. Ja sam jeżdżę Land Rover Discovery 3 i moja rodzina bardzo sobie chwali to auto.

Obie marki – Jaguar i Land Rover pojawiają się w kontekście dóbr luksusowych. Są kojarzone z elegancją, szykiem i klasą. Ostatnio Land Rover był obecny na pokazie mody Ewy Minge, Jaguar na pokazie Macieja Zienia, czyli te auta są tam, gdzie mowa o rzeczach pięknych, ekskluzywnych i w towarzystwie osób, które potrafią docenić ich walory i jakość.

Obie marki są doskonale rozpoznawalne na rynku. My bardzo pilnujemy tego, aby były dobrze kojarzone i dlatego staramy się zapewnić naszym klientom przede wszystkim dobry serwis i ofertę, w tym ubezpieczeniową. Mamy świetnie funkcjonujący asystan-



ce. Staramy się również, aby nasz klient jak najmniej odczuł ewentualne problemy związane z naprawą auta. Czy boimy się kryzysu? Raczej nie. Nasze samochody bronią się doskonałą jakością. Klient za cenę, którą płaci, otrzymuje najwyższą jakość, najnowocześniejsze technologie, wygodę, bezpieczeństwo oraz prestiż i styl. Tym bronimy się na rynku.

Ofertę dla Akuny przygotowuje bezpośrednio nasz dealer katowicki. Jest to oferta flotowa, która znacznie różni się od oferty publicznej. Jest bardzo atrakcyjna pod względem finansowym. Dostosowaliśmy ją do potrzeb klienta. To oferta specjalna, na rzecz współpracy długoterminowej.

Oprócz Akuny współpracujemy z wieloma dużymi klientami, m.in. z Wartą, Nobel Bankiem i innymi uznanymi na rynku polskim partnerami.

Bogdan Mitera, Dyrektor Biura Regionalnego Sprzedaży – Rynek Biznesowy, Era

Nasza firma powstała w 1995 roku. Kilka miesięcy później otrzymała koncesję na proponowanie usług związanych z telefonią komórkową, opartą na technologii GSM. Pierwsza w Polsce uruchomiła sieć telefonii komórkowej GSM. Obecnie mamy niemal 13 mln klientów.

Z Akuną współpracujemy od 2005 roku. Oferta handlowa została stworzona w oparciu o potrzeby Partnerów Akuny. Jest ona niezwykle nowatorska – pozwala na traktowanie wszystkich współpracowników Akuny jako jednego wspólnego podmiotu. To umożliwia zaoferowanie niezwykle atrakcyjnych warunków, których żaden z partnerów i współpracowników Państwa firmy nie byłby w stanie uzyskać indywidualnie. Oferta oparta jest na pakiecie kwotowym, z którego rozliczane są wszystkie połączenia i usługi. Abonament objęty jest dodatkowo rabatem. Podkreślić należy niezwykle korzyści, wynikające z użytkowania usługi o nazwie „Darmowa Sieć Firmowa”. Pozwala ona na realizowanie bezpłatnych połączeń w ramach całej Akuny. Planujemy obecnie wprowadzić do oferty dla firmy Akuna zwiększone rabaty w zakresie usługi o nazwie blueconnect. Usługa polega na umożliwieniu klientowi mobilnego dostępu do Internetu. Dla Akuny będzie ona istotnie tańsza niż oferta rynkowa. Dzięki tej usłudze partnerzy Akuny będą mogli korzystać z dostępu do Internetu praktycznie w całym kraju.

Marka Era budowana jest od 1996 roku i jest bardzo dobrze rozpoznawalna na rynku. Firma



otrzymała wiele nagród, które potwierdzają zadowolenie klientów z korzystania z sieci Era. Naszym priorytetem jest satysfakcja klienta. W taki sposób staramy się budować markę i pozyskiwać nowych klientów, w taki sposób chcemy również pracować z Akuną. Zadowolony klient, który ma bardzo dobre warunki, obsługę oraz sieć – to podstawa budowania marki Era. Dbamy też bardzo o jakość i innowacyjność. Co roku mierzymy poziom satysfakcji naszych klientów. Badania te przeprowadzają niezależne instytucje. W oparciu o ich wyniki staramy się poprawiać obsługę klienta. W każdej sprawie, dotyczącej Ery partnerzy Akuny mogą kontaktować się z ich bezpośrednim konsultantem, czyli z Autoryzowa-

nym Doradcą Biznesowym firmy Euro-Phone – Agentem Ery. Dane kontaktowe umieszczone są na internetowej stronie Akuny. Kryzys gospodarczy ma również wpływ i na naszą branżę. Dotykają nas wahania kursów walut w zakresie sprzętu, który kupujemy. Robimy wszystko, aby nasi klienci nie odczuli skutków tych wahań. Z jednej strony patrzymy w tej sytuacji na nasze koszty wewnętrzne, a z drugiej staramy się nadal elastycznie dopasowywać do potrzeb naszych klientów.

■ Zebrała Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress,
arch. prywatne (str. 96)



Moją wizytówką był mój samochód i kiedy nim przyjeżdżałem – rozmowa była całkiem inna niż kiedy miałem mercedesa klasy A

**Grzegorz Kamiński,
Vicepresident**

Kiedy zacząłem pracować w Akunie, to Marek Wawrzeńczyk powiedział mi: „Rób to, co ci mówię, a za pół roku będziesz jeździł nowym samochodem”. Miałem wtedy mercedesa klasy A, którego spłacałem w ratach mojemu przyjacielowi. Ten przyjaciel bardzo mi wtedy pomógł. Miałem akurat problemy finansowe i z ich powodu musiałem pozbyć się poprzedniego samochodu. Nie stać mnie było na nic, ciągnęły się za mną długi. Co miesiąc musiałem spłacać ponad 300 złotych kredytu, co było dla mnie sporym obciążeniem finansowym. Zacząłem współpracować z Akuną, jeździłem na spotkania tym mercedesem i w szóstym miesiącu pracy rzeczywiście miałem obrót ponad 17 tys. punktów, a więc w starej Promocji Auto przysługiwało mi pełne dofinansowanie na poziomie 1000 złotych plus VAT. Był czerwiec 2005 roku. Mój sponsor Marek Wawrzeńczyk namawiał mnie bardzo, żebym wziął sobie auto z promocji. Nauczony jednak przykrym doświadczeniem z lat ubiegłych, bałem się brać jakiegokolwiek kredyt, żeby znowu nie wpaść w finansowe tarapaty. Nie wierzyłem jeszcze wtedy, że może być tak pięknie i obrót grupy będzie

Trabant tylko dla bogaczy

W marketingu sieciowym dobry długopis, zegarek, garnitur, porządne buty, a przede wszystkim samochód są wizytówką osoby reprezentującej daną firmę i jej narzędziem pracy. Dzięki tym narzędziom taka osoba staje się wiarygodna w biznesie, gdyż widać, że osiągnęła jakąś pozycję, czyli jest człowiekiem sukcesu. Ludzie nie wierzą w to, co słyszą, tylko w to, co widzą. Dlatego, jeśli tylko ktoś może sobie na to pozwolić, powinien skorzystać z Promocji Auto – radzą nasi rozmówcy.

co miesiąc rósł. Nie wziąłem więc tego auta z promocji. Potem przez kolejne miesiące mój obrót się powiększał, a ja wciąż się zastanawiałem, czy już stać mnie na nowy samochód. Jeździłem więc tym, który miałem.

Grzegorz Kamiński

urodził się 25 marca 1978 roku w Cieszynie. Z wykształcenia jest ekonomistą i nauczycielem wychowania muzycznego. Z Akuną rozpoczął współpracę w styczniu 2005 roku, a już w czerwcu 2006 r. odebrał nominację na pozycję Vicepresidenta. Ma żonę Beatę i dwoje dzieci – 4-letniego Krzysia i miesięcznego Kubusia. Jego pasje to windsurfing, muzyka i samodoskonalenie.

Sam się spalił

Niestety, muszę przyznać, że szczerze nienawidziłem mojego mercedesa. Poprzednie auto, które, jak już wspominałem, musiałem sprzedać, żeby pokryć część długów, a był to opel zafira, było bardzo komfortowe i przyzwyczało mnie do wygodnego podróżowania. Teraz, kiedy tak by mi się przydało, musiałem jeździć w trasy tym przeklętym mercedesem, który był o dwie klasy niższy, a co za tym idzie, o wiele mniejszy. Przy moim wzroście 190 cm, długich nogach podróże tym autkiem były koszmarem. A jak wiadomo, na początku w Akunie trzeba było być bardzo aktywnym i odbyć szereg spotkań. Przyszło mi więc budować organizację i musiałem nim jeździć od Cieszyna do Zakopanego, od Cieszyna do Poznania czy nawet do Gdańska. Strasznie długie trasy, a przyjemności jeżdżenia żadnej. Do tego auto było twarde i czuło się w nim każdą nierówność nawierzchni, a jak wiadomo, nasze drogi nie są najlepszej jakości. Nie jestem człowiekiem złośliwym, ale byłem złośliwy w stosunku do tego auta. Jeździłem dużo, bo strasznie chciałem osiągnąć sukces i byłem wszędzie, gdzie tylko mogłem coś dziać. Jadąc mówiłem mu o tym, jakie żywię do niego uczucia. Nie załowałem mu gorzkich słów. I ten mercedes odpłacił mi się w końcu pięknym za nadobne. Chyba nie mógł już mnie znieść, bo w sierpniu po prostu auto zapaliło się i doszczętnie spłonęło. Nie wiadomo, z jakich przyczyn! Po prostu był to samozapłon. W środku były moje rzeczy osobiste, przygotowane na drugi dzień na spotkanie w Tarnowskich Górach, wszelkie materiały, przewodniki, broszury, gazety „Zdrowie i Sukces”. To wszystko za ok. 2000

złoty. Oprócz tego w bagażniku znajdowało się 28 butelek Alveo. Wszystko doszczętnie spłonęło.

Na drugi dzień rano zadzwoniłem do Teodora Małka i obwieściłem mu tę smutną wiadomość. Teodor zareagował w ten sposób: „Świetnie. Wreszcie sobie kupisz samochód z Akuny!”

Jego optymizm powalił mnie na kolana, ale sprawił, że poczułem się od razu lepiej. Zwłaszcza, że Teodor, który posiadał dwa samochody firmowe, zaoferował się, że jeden mi chętnie pożyczyci i mogę sobie nim jeździć choćby od zaraz i dotąd, aż załatwię sobie swoje własne auto.

Luksus za premię

5 października odebrałem pierwszy samochód – srebrnego forda focusa. Powiem tak: byliśmy w salonie z rodzicami i z moją partnerką Beatą i zastanawialiśmy się wspólnie, jaki samochód wybrać. Marek Wawrzeńczyk, z którego zdaniem bardzo się zawsze liczyłem, radził mi, żebym wziął forda mondeo. Bo on kiedyś kupił w promocji słabsze auto i po pół roku tego żałował. Jednak ja ciągle się bałem wpaść w tarapaty finansowe, chociaż korciło mnie, żeby chociaż sprawdzić, ile takie mondeo mogłoby kosztować. Moja mama absolutnie mi to mondeo odradzała. Że niby 100 tys. za auto to za dużo. I co zrobić, jak ludzie przestaną pić Alveo? Radziła mi wziąć forda fiestę za 40 tys. Ja wybrałem pośrodku – czyli focusa. Jeździ już czwarty rok.

Pięć miesięcy później odebrałem drugi samochód z Akuny – forda fiestę do jeżdżenia po mieście. Po kolejnych sześciu miesiącach byłem już Viceprezydentem i zarabiałem przyzwoite pieniądze. Sprawdziły się słowa Marka Wawrzeńczyka, który namawiał mnie na mondeo. Ten focus to jednak nie było to. Zastanawiałem się, czy nie kupić jakiegoś samochodu lepszego, ale używanego, żeby tyle nie wydawać. Zwierzyłem się z tego pomysłu Tomaszowi Kwolkowi. On wtedy tak mi powiedział:

„Jak będziesz miał na koncie miliony złotych, to możesz sobie kupić różowego trabanta, nosić czerwone buty, jaskrawą koszulę, włosy pomalować na zielono i będziesz mógł mieć to wszystko gdzieś. Teraz jesteś Viceprezydentem, zaczynasz karierę, jesteś obserwowany, jesteś ikoną w swojej strukturze i musisz pamiętać, że w marketingu sieciowym dobry długopis, zegarek, garnitur, buty, a przede wszystkim samochód są twoją wizytówką. Są też przede wszystkim twoim narzędziem pracy. Ludzie nie przychodzą do twojego domu tak często,

jak widzą cię w twoim samochodzie, widzą, jakim długopisem piszesz, jaki zegarek nosisz. Dopóki jesteś jeszcze zależny finansowo i musisz zarabiać, to nie kupuj trabanta, tylko samochód reprezentacyjny. Po to jest właśnie premia menedżerska, aby pokryć twoje zapotrzebowanie na luksusy. Ta premia jest nagrodą za twoją pracowitość i wytrwałość. Więc użyj jej właściwie, a premię generacyjną przeznacz na życie”.

Pojeździłem sobie wtedy po salonach i spodobał mi się land rover discovery 3. Przeskok straszny. To nie było auto za kilkadziesiąt, tylko kilkaset tysięcy złotych. Pracowałem wtedy w Akunie już półtora roku. Miałem płynność finansową. Kupiłem to auto. To była chyba najlepsza decyzja w moim życiu. Co z pozostałymi autami? Fokusa oddałem ojcu, a fiesta stała się moim narzędziem motywacyjnym. Wymyśliłem program dla moich liderów. Powiedziałem, że jeżeli ktoś wykona plan, dostanie ode mnie samochód. Tak jak Teodor zrobił ze mną. Fiesta poszła więc w ręce moich dyrektorów i Liderów Dywizji.

Strzał w dziesiątkę

Ten land rover to był strzał w dziesiątkę. Ludzie zaczęli nagle jakoś inaczej na mnie patrzeć. Nie, żeby zazdrościli. Oni po prostu zaczęli bardziej mnie szanować! Byłem osobą godną zaufania, człowiekiem, który zarabia pieniądze. Niekiedy ludzie, poważni biznesmeni, dziwili się, że zarobiłem go na tych swoich ziółkach. Ale przy okazji zauważali, że skoro ja zarobiłem, to widać to dobry interes. Stałem się więc bardziej wiarygodny. Nie musiałem nic mówić. Moją wizytówką był mój samochód i kiedy nim przyjeżdżałem – rozmowa była całkiem inna niż kiedy miałem mercedesa klasy A. ▶



Bo ludzie nie wierzą w to, co słyszą, tylko w to, co widzą. Chciałem tu przestrzec przy okazji niektóre osoby, lekkomyślnie biorące auta na raty, że dobry samochód nie wykona za nich całej pracy. Nie mając płynności finansowej, pogrążają się w długach. Niektórzy z nich nawet mówią, że lubią taką negatywną motywację i zawiązując sobie pętlę wokół szyi, mobilizują się do pracy. Moim zdaniem wszyscy w ten sposób myślący wpadną w niezłe tarapaty. Najważniejsze to wykorzystać prawidłowo plan marketingowy, wybudować sieć, zdobyć odpowiednie zabezpieczenie finansowe i dopiero wówczas porywać się na nowe auta. Nie można tego procesu przyspieszyć. Kto myśli inaczej, źle zrozumiał Program Auto i będzie miał poważne kłopoty.

Uważam, że Program Auto to jedno z najlepszych narzędzi motywacyjnych

Czwarty samochód

W ubiegłym roku mój sponsor stwierdził, że najlepiej zmieniać auta co cztery lata. Popatrzyłem wtedy na jego siwe włosy i policzyłem sobie szybko w myślach, iloma autami zdążę jeszcze pojeździć, gdybym postępował w ten sposób? Dziesięcioma, dwunastoma czy piętnastoma? Mam dopiero 31 lat i chciałbym pojeździć sobie każdą marką, w każdym segmencie. Doszedłem do wniosku, że nie mogę zmieniać aut co cztery lata, muszę to robić mniej więcej co rok. Zorganizowałem się więc i sprzedałem mojego ukochanego land rovera jednemu ze swoich dyrektorów, motywując go tym samym do pracy. Auto zostało więc w mojej strukturze, a ja w lipcu 2008 roku odebrałem mercedesa klasy R. Oczywiście, jak każde z moich aut, ma wielkie logo Akuny. Jako Vicepresident, członek VIP Clubu mógłbym mieć mały listeczek na bocznych drzwiach, ale jestem maksymalistą i uważam, że jeśli mam się czym pochwalić i osiągnąłem sukces, to chcę o tym wszem i wobec powiedzieć. To logo to dla mnie powód do dumy, więc dlaczego miałoby być małe? Niebawem zamierzam znowu zmienić auto.

Jeśli ktoś z mojej organizacji zechce kupić mojego mercedesa, to ja chętnie go sprzedam i wezmę sobie inny samochód. Byłem już w salonie BMW, myślę, że to będzie jakaś limuzyna, bo lubię jeździć wygodnie.

Nowy samochód nie musi być „wypasiony”, byle był cichy. Jestem muzykiem i nie lubię, jak mi coś szumi albo głośno pracuje. Mam 31 lat i muszę pojeździć jeszcze 30–40 autami. To dla mnie motywacja do działania. Uważam, że Program Auto to jedno z najlepszych narzędzi motywacyjnych. Każdemu tłumaczę, że auto kupione w tym programie nie jest służbowym samochodem. To prywatny samochód, za który płaci Akuna. Jeżeli robię dobrą robotę, to mam samochód praktycznie spłacony. Ja pracuję cztery lata w Akunie i stać mnie było na kupno czterech aut. Czyli można powiedzieć, że dobrze wykonuję swoją pracę i jestem człowiekiem sukcesu. A o to w tym wszystkim chodzi.

Już przymierzam się do biznesu międzynarodowego i nie wyobrażam sobie, że bym miał pokonywać te kilometry samochodem. Tutaj wchodzi w grę jedynie własny samolot czy śmigłowiec. Zamierzam tak zrobić i to w niedalekiej przyszłości. Nie wiem tylko, czy Akuna mi to dofinansuje. A może w przyszłości firma stworzy program dla VIP-ów: POSZYBUJ Z ORŁAMI „AKUNA – TWOJE SKRZYDŁA”?

Elżbieta Jędrzejczyk, Vicepresident, Ekspert Rady VIP

W Akunie pracuję od czerwca 2004 roku. Już po siedmiu miesiącach spełniałam wszystkie warunki, żeby kupić sobie auto w promocji. Wybrałam wtedy pięknego, srebrnego forda focusa. Rata leasingowa wynosiła 1400 zł, a firma dopłacała mi 850 złotych. Pół roku później, kiedy awansowałam na Dyrektora Sieci Krajowej, zaproponowano mi, że bym sobie wzięła drugi samochód, a było to volvo S 40. Odbierałam ten samochód w Wiśle i pamiętam, że było to dla mnie ogromne przeżycie. Poza tym zauważyłam, że fakt, iż kupiłam sobie dobre auto, podziałał motywacyjnie na ludzi z mojej struktury, którzy uwierzyli wtedy, że w firmie naprawdę można dobrze zarabiać i osiągnąć sukces. Od tamtego czasu w mojej strukturze zaczęto także kupować samochody w Promocji Auto. Wiele osób mogło sobie na to pozwolić, gdyż pozycja ich własnych struktur już bardziej się ugruntowała. Kilka osób kupiło sobie wtedy również volvo. Pamiętam, że auta tej właśnie marki odebrali mi.in. Bogdan Grochowski, Alicja Olma i państwo Donat. Rata wraz ubezpieczeniem wynosiła wtedy 2400 zł, firma dofinansowywała to w kwocie 1220 zł. To volvo stało się moim jedynym autem, gdyż mój ford focus poszedł w tym czasie, niestety, do kasacji. Pożyczyłam go jednemu z kolegów, żeby mógł rozwijać swój biznes,



no i przydarzył mu się wypadek. Tak więc po focusie nie ma ani śladu. Dobrze, że koledze nic się nie stało. Jesienią tego samego 2005 roku kupiłam sobie jeszcze w promocji takiego małego forda fiestę do jeżdżenia po mieście. Spłacałam, jak dobrze pamiętam, chyba 1100 złotych raty, a dofinansowanie firmy było o 100 złotych wyższe. Mogłam więc sobie na to spokojnie pozwolić.

Kocham subaru

Po dwunastu miesiącach, czyli pod koniec 2006 roku, kupiłam w promocji kolejne auto – subaru tribecę. To była najnowsza wersja tego samochodu. Widziałam go wcześniej w salonie, bardzo mi się spodobał, a że akurat był koniec roku, to postanowiłam go sobie kupić. Tym bardziej, że awansowałam na wyższą pozycję, wzrósł mój prestiż w firmie i chciałam mieć lepsze auto. Dobre auto w pracy marketingowca jest bardzo ważne. Jeździłam nim na spotkania i widziałam, jakie wrażenie robi na ludziach. Wzrosła moja wiarygodność jako osoby reprezentującej pewien biznes, było widać, że mam pieniądze. Poza tym ten samochód był cudowny. Miał automatyczną skrzynię biegów, co przydawało się w długich trasach, a poza tym posiadał po prostu duszę. Ja uwielbiam markę Subaru. Uważam, że te auta są niepowtarzalne, inaczej jeżdżą, zachowują się na drodze. Nie umiem tego do końca wytłumaczyć, po prostu słysząc, jak pracuje silnik, a samochód nie jedzie, tylko płynie po drodze. Zaznaczam, że ja od dziecka jestem fanką motoryzacji, śledzę nowinki z tej branży, chodzę po salonach. Uwielbiam to. Pamiętam, że rata leasingowa wynosiła wówczas 5400 zł, to niemało, ale naprawdę warto. W lutym 2007 roku kupiłam sobie w promocji kolejny samochód – tym razem wspaniałe volvo XC90. Rata za volvo wyno-

Dobre auto w pracy marketingowca jest bardzo ważne

Obecnie w mojej strukturze w Akunie jeździ 150 samochodów

sila nieco mniej niż za subaru, bo 4,5 tys. złotych (nie wspominał o dofinansowaniu przez Akunę, bo ono kształtuje się na tym samym poziomie – 1200 zł). Jeżeli chodzi o kolory moich aut, to dwa pierwsze były srebrne, a dwa ostatnie – czarne.

Teraz będzie BMW

Kiedy skończę spłacać wszelkie raty leasingowe, to na pewno skorzystam z kolejnej Promocji Auto. Liczę, że będzie to pewnie gdzieś za około dwa lata. Nie wiem, jaki kupię samochód, ale po cichu marzę o BMW. Może ta nowa BMW X6? Jeszcze zobaczymy. Trudno mi powiedzieć, co będzie za dwa lata. Wyjdą przecież nowe modele, a może pod wpływem jakiegoś impulsu zmienię opcję i wybiorę sobie auto zupełnie innej marki? Nie wiem. Na razie chodzę po salonach i oglądam sobie te piękne BMW. I marzę, że takim właśnie autem będę sobie jeździła. Co zrobić, żeby przystąpić do promocji? Zasady są proste. Trzeba oczywiście spełniać

pewne warunki. Najpierw trzeba zbudować sobie strukturę aktywnych konsumentów i liderów. Potem osiągnąć odpowiedni obrót. Kiedy tak się stanie, trzeba zgłosić się do firmy, aby ta mogła zweryfikować, czy rzeczywiście auto nam przysługuje. Jeżeli tak jest, Akuna podpisuje z nami umowę. Ja często namawiam osoby, które pracują w mojej strukturze i jeżdżą starymi autami, aby wzięły udział w Promocji Auto. Powtarzam, że to bardzo ważne w naszym biznesie, to nasza wizytówka. Dlatego, jeśli ktoś może sobie na to pozwolić, gorąco go zachęcam. Obecnie w mojej strukturze w Akunie jeździ 150 samochodów.

Po co dobre auto?

Nigdy nie kupowałam auta z myślą, aby komuś zaimponować, żeby wzbudzić zazdrość. To po prostu narzędzie mojej pracy. Ma być luksusowe, bo wiele godzin w nim spędzam, pokonuję po 7–8 tys. km miesięcznie. Nie mogę sobie pozwolić na to, żeby jeździć niewygodnym autem. Poza tym jest jeszcze jedna ważna sprawa – auto musi być bezpieczne. Spędzamy za kółkiem tyle godzin, że jest duże prawdopodobieństwo, że ulegniemy jakiemuś wypadkowi. Im lepszy samochód, tym zazwyczaj bezpieczniejszy. Uważam, że jestem o wiele bezpieczniejsza

Elżbieta Jędrzejczyk

urodziła się 25 września 1965 roku w Rudkach, w woj. świętokrzyskim. Z wykształcenia jest kosmetyczką. W czerwcu 2004 roku rozpoczęła współpracę z Akuną, od dwóch lat pracuje na pozycji Vicepresidenta. W wolnych chwilach czyta, spaceruje i jeździ na rowerze. Obie córki również są związane z firmą. 22-letnia Marzena pracuje na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej, a 21-letnia Klaudia jest Liderem Dywizji.

w subaru, niż na przykład w fordzie fiesta. Dlatego to małe auto używam głównie na krótkie trasy, a przede wszystkim po mieście. Poza tym trzeba pamiętać o tzw. zużyciu materiału. Jeżeli mamy więcej niż jedno auto, to możemy nimi jeździć zamienne. Jest to ważne zwłaszcza w momencie, kiedy coś się zepsuje i samochód trzeba zawieźć do serwisu. W naszym biznesie nie możemy pozwolić sobie na to, żeby czekać na naprawę, kiedy mamy poumawiane spotkania. Taka praca.

■ Iwona Ciesielska

fot. Marcin Samborski / Fpress





Adrian Palka, specjalista ds. marketingu

Jaką rolę odgrywa ekologia w firmie? Od kiedy mówi się w Akunie o działaniach proekologicznych?

Ekologia to jeden z ważnych elementów firmy Akuna. Obok produktów stanowi kluczowy czynnik, wpływający na przekonanie ludzi związanych z firmą o ich trafnym wyborze. Tak naprawdę to wszystko zaczęło się z myślą o ekologii. Naturalne produkty, które wytwarzane są z najwyższej jakości roślin i ziół. Wieloletnie badania przeprowadzane przez wyjątkowych specjalistów, którzy mogą pochwalić się dużą wiedzą i doświadczeniem. Kontrole jakości, przeprowadzane podczas procesu produkcji to jeden z tych elementów, które pozwalają stworzyć wyjątkowy produkt. Dlatego ekologia jest bardzo ważną częścią firmy Akuna i stanowi jej ważny element.

W jaki sposób Akuna promuje te działania?

Ekologia jest obecna w Akunie od zawsze. To przynależność i obcowanie z naturą, które

Adrian Palka

skończył 23 lata, obecnie studiuje na kierunku Zarządzanie i Marketing w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach Piotrowicach. W Akunie pracuje od czerwca 2007 roku na stanowisku specjalista ds. marketingu. W lipcu 2009 zamierza wziąć ślub z ukochaną Dominiką. W ich najbliższych planach jest budowa własnego domu. Interesują go szybkie samochody, w szczególności amatorskie wyścigi samochodowe, sport i muzyka.

Zielone listki i błękitne krople wody

Drobne ekologiczne gesty jednego człowieka, powtórzone przez miliony ludzi odgrywają ogromną rolę dla otaczającego nas świata. Każdy z nas może mieć swój udział w jego ochronie. Ekologia jest bardzo ważną częścią firmy Akuna. Firma promuje działania proekologiczne, sport i zdrowy tryb życia.

objawia się w większości materiałów reklamowych. Począwszy od czasopism, a skończywszy na plakatach i ulotkach. Nie zapominajmy o działalności sponsorskiej firmy. Promujemy także sport, biegaczy, narciarzy, ludzi czynnie związanych z ruchem. Bo przecież sport to zdrowie. Każdy, kto uczestniczył w Your Akuna Medical Day w Mikołajkach, mógł zauważyć nasz proekologiczny nurt. Poprzez nawet najmniejsze szczegóły, takie jak opaski biodegradowalne na rękę, potrafiliśmy pokazać naszą przynależność do ekologii.

Czy jakieś efekty proekologicznej działalności firmy są już zauważalne? Można podać konkretne przykłady?

Zdecydowanie tak. Cały czas staramy się wdrażać w firmie elementy świadczące o proekologicznej działalności. Wprowadziliśmy przede wszystkim do użycia papier ekologiczny. Wykorzystując go, ograniczyliśmy zużycie papieru, który nie pochodzi z recyklingu. Mamy także w sprzedaży ekologiczne torby papierowe. Jesteśmy firmą, która dba o ekologię, co objawia się nie tylko w rzeczach materialnych, ale i duchowych.

Ekologia w produktach Akuny to odpowiednie składniki odżywcze, dowar-

tościowanie codziennej diety, kolor butelek, ale nie tylko. Co jeszcze?

Mamy naturalne produkty, wytwarzane z najwyższej jakości składników ziół, poddawane wielu badaniom. Opakowanie i paleta kolorów to sama natura. Na butelce widoczny jest symbol COR, który świadczy o tym, iż wszystkie produkty firmy otrzymały certyfikat KOSHER oraz znaczek Fundacji Rozwoju Kardiologii i informację, że kupując produkty firmy Akuna, wspomagasz Program Budowy Polskiego Sztucznego Serca. Alveo otrzymało także certyfikat Eko Laur Konsumenta za naturalny produkt.

Joanna Słodkowska, koordynator ds. marketingu

Akuna to przede wszystkim zdrowy styl życia. Ekologia jest jednym z jego elementów. Czy stąd bierze się zainteresowanie tym tematem?

Zacznijmy od zrozumienia, czym jest zdrowy styl życia. Dla nas to inspiracja naturą, korzystanie z oferowanych przez nią dóbr oraz dzięki nim kompleksowe dbanie o organizm i kondycję człowieka. Chcemy zwrócić uwagę na fakt, jak silne jest powiązanie człowieka z otaczającym światem. Podstawą egzystencji są dobre relacje –

zarówno z otoczeniem, jak i ze swoim własnym organizmem. Zachowanie równowagi jest tutaj podstawą. Filozofia i założenia Akuny nierozdzielnie wiążą ją z naturą. Dlatego też samo dbanie o środowisko jest dla nas tematem bardzo ważnym.

Joanna Słodkowska

ma 26 lat, w Akunie pracuje od sierpnia 2006 roku, najpierw w Dziale Obsługi Klienta, a od lipca 2008 jako koordynator ds. marketingu. Ukończyła studia magisterskie na Wydziale Nauk o Ziemi na Uniwersytecie Śląskim oraz podyplomowe na kierunku Zarządzanie i Marketing. Ma 3-letniego syna Konradka, któremu poświęca każdą wolną chwilę. Relaksuje się, czytając powieści, najchętniej thrillery medyczne i sensacyjne. Bardzo lubi rekreacyjną grę w siatkówkę organizowaną przez załogę biura.

Co takie firmy, jak Akuna, zajmujące się promowaniem zdrowego stylu życia, mogą zrobić dla ochrony środowiska, równowagi ekosystemu i kształtowania świadomości proekologicznej społeczeństwa?

Obecnie intensywny rozwój świadomości ekologicznej społeczeństwa znacznie powiększa wachlarz możliwości bycia proekologicznym. Począwszy od racjonalnego gospodarowania energią i bogactwami przyrody, poprzez odpowiedzialność za produkowane odpady, a kończąc na wykorzystywaniu i udostępnianiu wyłącznie produktów naturalnych i ekologicznych. Rola firmy mającej tak wielu współpracowników, jak Akuna jest tym większa. Szerząc myśl proekologiczną poprzez środki masowego przekazu, może trafić do ogromnej liczby odbiorców. Dlatego też powstał projekt „Akuna bliska Naturze”

Czy lekarze pracujący w Akunie wypowiadają się na tematy ekologii?

„Od tysięcy lat ludzie są tacy sami. Zmienia się jedynie otaczające nas środowisko. Jesteśmy zwierciadłem ziemi, na której żyjemy, wody, którą pijemy, powietrza, którym oddychamy czy tego, co znajduje się w glebie” – takimi słowami przemawiał Jerzy Maslanki podczas ostatniego Your Akuna Medical Day 2008. Lekarze współpracujący z Akuną szczególnie zwracają uwagę na skażenie środowiska, w którym żyjemy, dając jednocześnie wskazówki, jak możemy sobie z tym radzić. Jak funkcjonować w dzisiejszym świecie i jak mimo niekorzystnych warunków życia dbać o swój organizm.

Jak to jest z naszą ekologią w porównaniu do innych państw, w których działa Akuna?

Z pewnością w krajach UE, gdzie Akuna ma swoje siedziby, w Kanadzie czy w Stanach Zjednoczonych bycie proekologicznym jest o wiele prostsze, gdyż tam polityka państw od dawna kładzie większy niż w Polsce nacisk na ekologię. Dostęp do artykułów i usług ekologicznych jest większy oraz wiąże się z mniejszymi nakładami finansowymi. W Polsce niestety bycie ekologicznym jest nadal kosztowne i wymaga długich poszukiwań odpowiednich produktów. Jest tego jednak pozytywna strona, gdyż możemy mieć swój własny udział w kształtowaniu ekologicznej postawy Polaków.

W jaki sposób?

Każdy z nas musi uświadomić sobie, jak ważne są jego działania. Wydawać się one mogą nieistotne w skali globalnej, jednak to nieprawda! Siła ogółu tkwi w działaniach jednostek. Wierzę, że zaczynając od nas samych, od naszego codziennego życia, możemy zrobić naprawdę wiele.

Matylda Cerek, Dyrektor ds. marketingu i Dyrektor ds. administracji

Temat „ekologia” jest coraz częściej poruszany w Polsce. Mówi się o tym, czym jest ekologia i jaką rolę odgrywa w codziennym życiu człowieka, równocześnie budując świadomość konieczności dbania o ekologię naszego środowiska, której nieodzowną częścią jest trend wellness – ekologia człowieka, wyrażona w profilaktyce zdrowia psychicznego i fizycznego.

Pamiętajmy więc, że wellness jest konsekwentną kontynuacją procesu oczyszczania środowiska naturalnego. Pamiętajmy, że zanieczyszczenie środowiska ma bezpośredni wpływ na jego degradację, a co za tym idzie na nasze samopoczucie.

Znamy wroga

Nie bez powodu podczas Your Akuna Medical Day gościliśmy dr. Józefa Kropa i Jerzego Maslanki, nie bez powodu w bardzo wyrazisty sposób mówili o chorobach cywilizacyjnych i ich konsekwencjach. Wiedzieliśmy, że dziś, kiedy temat ten jest coraz bardziej bliski każdemu człowiekowi, my „Akunowicze” będziemy posiadali już wiedzę w tym zakresie. Teraz jesteśmy gotowi stawić mu czoła, bo jak wiemy dzięki książce dr. Jaromira Bertlika „Życie zdrowo...ale jak?”, „poznany nieprzyjaciel jest mniej niebezpieczny”. Już go znamy, więc zacznijmy dbać o siebie i otaczający nas świat.

Wellness jest konsekwentną kontynuacją procesu oczyszczania środowiska naturalnego. Wellness to harmonia pomiędzy ciałem i umysłem, to bardzo dobre relacje międzyludzkie, to aktywna chęć spełniania marzeń i realizacji celów, to nasze dobre samopoczucie zarówno fizyczne, jak i psychiczne. Akuna promuje ten styl życia, jest on niezbędny jeżeli chcesz żyć pełnią życia, a nie tylko swoje „przeżyć”.

Bądź wellness

Wzrost tempa naszego życia powoduje, że zaniedbujemy czynniki mające bezpośrednie przełożenie na nasze samopoczucie. Odżywiamy się zdrowo, uprawiamy sport i bądźmy aktywni fizycznie, walcz ze stresem, a realne spojrzenie na problem pozwoli Ci go znacznie efektywniej rozwiązać, utrzymuj dobre stosunki międzyludzkie, uśmiechaj się i bądź szczęśliwy – bądź wellness.

Akuna realizuje misję wellness, jesteśmy jej częścią. To oczywiste, mimo że do tej pory zapewne niewielu z nas zwróciło na to uwagę. Mamy przecież do dyspozycji świetnej jakości produkty. Produkty naturalne, uzupełniające braki w naszym organizmie, których nie pokrywa nasze codzienne pożywienie. Podstawą budowania naszego biznesu są relacje międzyludzkie, dobre relacje. Wsparcie ze strony Akuny i sponsorów dla poszczególnych menedżerów, którzy służą wiedzą, pomocną dłońią i potrafią pocieszyć w chwilach wątplenia to kolejny element, który pozwala mieć poczucie stabilności. Mamy czas dla rodziny, bo przecież wspólnie z nią możemy pracować z Akuną i decydować o czasie, jaki na tę współpracę poświęcimy. I wiele innych elementów, które pozwalają nam zmierzać do ideału bycia wellness.

■ Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Matylda Cerek

ma 29 lat. Skończyła studia na kierunku Zarządzanie i Marketing oraz studia podyplomowe na kierunku Controlling. Z Akuną związana jest od grudnia 2003 roku, obecnie na stanowisku Dyrektora ds. marketingu i Dyrektora ds. administracji. Jej praca w głównej mierze dotyczyła relacji z dystrybutorami, a jej poświęcenie i zaangażowanie spowodowało w 2007 roku wyodrębnienie się Działu Marketingu i Działu Administracyjnego. Czas wolny najchętniej spędza z rodziną, czyli najważniejszymi osobami w jej życiu – synkiem Marcelkiem i mężem Rafałem.



Kilka słów od Akuny – sponsora imprezy, powiedział podczas gali Marcin Maciąg, Country Manager Akuna Polska

Studenci obserwują – i nagradzają

Na początku na sali było zielono – od koszulek z logo Akuny, w które ubrane były hostessy, bowiem właśnie Akuna była wyłącznym sponsorem tej imprezy. Potem spod koszulek wyłoniły się efektowne, wieczorowe kreacje, a hostessy wtopiły się w liczący sobie około 1200 osób tłum widzów. I zaczęła się wielka gala o nazwie MediaTory 2008.

Trochę historii

Wszystko zaczęło się jesienią 2006 roku, na zebraniu Koła Naukowego Dziennikarstwa Uniwersytetu Jagiellońskiego. Dziennikarski narybek postanowił pokazać medialnym wydawcom, że młodzi bacznie ich obserwują i oceniają. Krakowianie zaprosili do współpracy kolegów z pięciu publicznych uczelni – z Warszawy, Gdańska, Lublina, Olsztyna i Wrocławia. Swoją akcję nazwali MediaTory. Nazwa mówi sama za siebie – „media”, bo dotyczy ludzi w tej dziedzinie pracujących, „tory” – bo chodzi o kierunek, w jakim chcą iść młodzi adepci dziennikarstwa. Jak sami mówią: „MediaTory to informacja, którzy dziennikarze – w naszej ocenie – prezentują najwyższe standardy w swojej pracy. To podziękowanie za to, że w dobie tak zróżnicowanego poziomu uprawiania dziennikarstwa wciąż mamy się od kogo uczyć. To nadzieja, że sami kiedyś będziemy prowadzić medialną lokomotywę po torach profesjonalizmu i rzetelności”.

W pierwszej edycji MediaTorów, zakończonej 25 listopada 2007 roku, pamiątkowe statuetki dla najlepszych dziennikarzy w różnych kategoriach trafiły do rąk postaci bardzo znanych, jak Kamil Durczok, Tomasz Sekielski, Andrzej Morozowski, Katarzyna Kolenda-Zaleska, Szymon Majewski – i nieco mniej popularnych, jak Marcin Kącki i Brygida Frosztęga. Wyróżnione zostały także redakcje: TVN24, „Wprost” i Fakty RMF FM.

Zachęceni sukcesem, jakim niewątpliwie była gala przyznania pierwszych statuetek, studenci pełną parą wzięli się za przygotowanie następnej. Organizacją zajęło się stworzone na początku 2008 roku Stowarzyszenie MediaTory,

a do wielotysięcznego jury dołączyli studenci z Łodzi i Bydgoszczy. W efekcie laureatów wybierało prawie sześć tysięcy osób!

MediaTory Główne...

29 listopada 2008 roku we wspaniałej sali Auditorium Maximum Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie odbyła się kilkugodzinna gala, w trakcie której ogłoszono zwycięzców tegorocznej edycji MediaTorów. Młodzi organizatorzy, zapewne z nadmiaru istniejących wzorów tego typu imprez, postanowili połączyć elementy gali oskarkowej, programów informacyjnych i rozrywkowych (np. typu: „Mam talent”) oraz publicystycznych. Dzięki temu swoje możliwości i talenty medialne mogli pokazać przyszli prezenterzy telewizyjni, dziennikarze śledczy i specjaliści od wywiadów, a także operatorzy obrazu i dźwięku. A wszystko to podziwiała publiczność, licząca sobie około 1200 osób!

Najważniejsi byli jednak ci, których wielotysięczne jury przyszłych dziennikarzy wybrało jako wzór do naśladowania. Do nagród nominowanych zostało blisko 50 dziennikarzy i 7 redakcji. Przyznawano je w 9 kategoriach – było więc 5 MediaTorów Głównych i 4 MediaTory Specjalne.

Przy dźwiękach orkiestry uczelnianej Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie na scenie pojawiali się kolejni laureaci. W kategorii Autorytet – którą studenci przyznają tym, od których mogą się uczyć rzetelności, profesjonalizmu i najwyższych standardów – największe uznanie studenckiej braci zdobył Bogdan Rymanowski z TVN, a w uzasadnieniu podkreślono zwłaszcza jego profesjonalizm w przygotowaniu programu „Szpieg”.

– Zostać autorytetem w wieku 41 lat? To znaczy, że pora umierać – żartował odbierając statuetkę. A już całkiem serio dziękował tymi słowami: – Studenci mają w sobie coś takiego,



Młodzi zadawali nietłatwe pytania...

Prócz statuetek laureaci otrzymali kwiaty i uśmiechy od pięknych studentek



więc w kategorii Promotor – „za pokazywanie, że Internet to coś więcej, niż e-mail i Google” – nagrodę otrzymał Kontakt TVN24 (TVN24.pl i TVN24), który stworzył platformę do nadsyłania zdjęć i filmów przez osoby z zewnątrz. Statuetkę Provokatora otrzymali Paweł Reszka i Michał Majewski („Dziennik”) za publikację „Wojna polsko-polska o tarczę antyrakietową”. Laureaci opowiedzieli o kulisach powstawania tego materiału, między innymi o tym, w jaki sposób zdobywali informacje. W kategorii Inicjator studenci docenili fakt, iż dwie stacje telewizyjne – publiczna TVP i komercyjna TVN – potrafiły się porozumieć w ważnej społecznie sprawie i przeprowadziły wspólną transmisję z finału Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy. Natomiast zwycięzcą w kategorii Reformator okazała się redakcja „Gazety Wyborczej” za akcję „Umierać po ludzku”.

Nie tylko dziennikarze otrzymali tego wieczoru wyróżnienia. Przewidziano także nagrodę dla osoby, która w głosowaniu poda typy najbardziej zbliżone do końcowych wyników. Taką osobą okazała się Iwona Krzywosińska z Wrocławia, która otrzymała aparat fotograficzny ufundowany przez firmę Akuna. Akuna była także wyłącznym sponsorem gali, zakończonej wspianiałym bankietem z udziałem zaproszonych gości.

Skąd to zaangażowanie w sprawy pozornie tak odległe od tego, czym Akuna zajmuje się na co dzień?

– Chcemy wesprzeć młodych ludzi, którzy wykazują się zapałem, przedsiębiorczością i chcą kreować przyszłość – powiedziała Matylda Cerek, Dyrektor ds. marketingu i Dyrektor ds. administracji. – Te ideały są nam bliskie.

że potrafią być szczerzy, aż do bólu. I jeżeli to była szczerza, aż do bólu nagroda, to tylko się mogą cieszyć.

– Postawię tę nagrodę na honorowym miejscu, bo przyznali ją nie wężsaci wyjadacze, nie kole-dzy, ale vox populi studentów – mówił wyraźnie poruszony Szymon Hołownia z tygodnika „Newsweek”, laureat w kategorii Nawigator – a więc ten, dzięki któremu ludzie uczą się kształtowania i wyrażania własnych poglądów. Wojciech Jagielski („Gazeta Wyborcza”), zdobywca statuetki w kategorii Torpeda, przyznawanej za udowodnienie, że szybkość i rzetelność nie muszą się wykluczać, otrzymał to wyróżnienie za korespondencje z terenów objętych działaniami wojennymi. Nagroda w kategorii Detonator przypadła dwóm paniom – Annie Ferens i Ewie Stankiewicz z TVN. Studenckie jury zdecydowało, że wśród publikacji, które „wybuchły” najgłośniej, nie tylko w świecie mediów, najważniejszy był ich film o trzech kumplach, z których jeden okazał się agentem SB. Przy okazji dziennikarki zdradziły, że z nakręconych do filmu materiałów powstanie wkrótce serial, w którym ujawnione zostaną nowe wątki tej sprawy.

Podczas gali zabrakło laureata nagrody w kategorii Akumulator. Ale nawet z nagrania, które puszczono na telebimie, Wojciech Cejrowski „ładował pozytywną energią”, czyli tym, za co nagradzani są dziennikarze w tej kategorii. Otrzymał tę nagrodę za przybliżanie egzotycznych części świata i poczucie humoru; tę ostatnią cechę ujawnił podając swój sposób na zdanie egzaminów w sesji.

...i Specjalne

Prócz MediaTorów Głównych rozdane zostały również MediaTory Specjalne. Tu także wyróżniono osoby i redakcje w kilku kategoriach. Tak



Pora umierać – żartował Bogdan Rymanowski na wieść, że w wieku 41 lat został „Autorytetem”

■ Barbara Matoga

fol. Anna Kaczmarz



Anna Ferens i Ewa Stankiewicz, laureatki tytułu „Detonator” opowiadały o kulisach powstania ich nagrodzonego filmu

Nasze biuro

Zarząd:

Tomasz Kwolek
Prezes Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: kwolek@akuna.pl

Bogusław Dudzik

Vice Prezes Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: dudzik@akuna.pl

Marcin Maciąg

Country Manager
tel. 032 608 55 32
tel. 668 029 329
marcin.maciag@akuna.pl

Kierownictwo Biura:

Dyrektor ds. marketingu
Dyrektor ds. administracji
Matylda Cerek
tel. 668 163 263
matylda.cerek@akuna.pl

Kierownik Biura

Aneta Gawrońska
tel. 694 475 675
biuro@akuna.pl

Dział logistyki:

Kierownik działu logistyki
Aleksandra Komanda
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 677
zamowienia@akuna.pl
aleksandra.komanda@akuna.pl

Specjalista ds. sprzedaży

Wioletta Kowalska
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 677
wiola@akuna.pl

Specjalista ds. reklamacji

Krzysztof Dudek
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 677
reklamacje@akuna.pl

Specjalista ds. logistyki

Łukasz Wojtas
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 677
zamowienia@akuna.pl

Specjalista ds. rozliczeń

Marlena Borysiewicz
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 677
rozliczenia@akuna.pl

Dział finansowy:

Kierownik działu finansowego

Magdalena Tabor
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 678
finance@akuna.pl
magda.tabor@akuna.pl

Specjalista ds. księgowości

Agnieszka Roman
tel. 032 608 55 32
tel. 602 129 629
prawizje@akuna.pl

Specjalista ds. księgowo-płacowych

Anna Janulewicz
tel. 032 608 55 32
anna.janulewicz@akuna.pl

Specjalista ds. księgowości

Anna Skupień
tel. 032 608 55 32
tel. 602 129 529
anna.skupien@akuna.pl

Specjalista ds. plac

Patrycja Skapska
tel. 032 608 55 32
patrycja.skapska@akuna.pl

Dział obsługi klienta:

Specjalista ds. sprzedaży
Danuta Marczak
tel. 032 608 55 32
tel. 664 135 302
zamowienia.biuro@akuna.pl

Specjalista ds. sprzedaży

Ewelina Straszak
tel. 032 608 55 32
tel. 664 135 302
zamowienia.biuro@akuna.pl

Specjalista ds. administracji

Monika Gawron
tel. 032 608 55 32
tel. 602 126 526
umowy@akuna.pl

Pracownik administracyjny

Katarzyna Balicka
tel. 032 608 55 32
katarzyna.balicka@akuna.pl

Dział administracji:

Koordynator ds. regulaminu
Paweł Kalinowski
tel. 032 608 55 32
tel. 664 135 302
kalinowski@akuna.pl

Dział marketingu:

Specjalista ds. marketingu
Adrian Palka
tel. 032 608 55 32
tel. 664 452 557
adrian.palka@akuna.pl

Koordynator ds. marketingu

Joanna Słodkowska
tel. 032 608 55 32
tel. 694 475 676
joanna.slodkowska@akuna.pl

Grafik komputerowy

Natasza Nosal
tel. 032 608 55 32
natasza.nosal@akuna.pl

Magazyn:

Rafał Szafraniec
Ireneusz Margas
tel. 032 608 55 32

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: Joanna Baranowska; Opracowanie graficzne: Marcin

Rokosz; Zespół redakcyjny: Katarzyna Mazur, Grażyna Michalik, Zofia

Rymszewicz, Ewa Bukowska, Iwona Ciesielska, Beata Rayzacher, Anna

Baranowska; Współpracownicy: Barbara Matoga, Hanna Żurawska, Karolina

Lewandowska; Tłumaczenie z języka angielskiego: Hanna Żurawska;

Korekta: Nina Nowakowska; Korekta z ramienia firmy Akuna: Adrian Palka;

Makijaż i stylizacja: Agnieszka Stoch; Zdjęcia: Anna Kaczmarz, BDH/

Katarzyna Piotrowska, Bartłomiej Osiński, Adam Słowikowski, Paweł

Traczyk, Marcin Samborski / Fpress;

Nakład 10 tys. egzemplarzy

Dziękujemy za pomoc w przygotowaniu sesji zdjęciowej:

Expo Silesia przy sesjach z: Mirosławem Horodeckim s. 30,

Alicją Olma s. 45, Bogdanem Grochowskim s. 85

Centrum Silesia przy sesji z: Elżbietą Jędrzejczyk

– zdjęcia z samochodem s. 101

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
Adlergestell 129
12439 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 - domande

ordini@akuna.net - ordini

contratti@akuna.net - registrazione

contratti e promozioni leader

W ramach sieci korporacyjnej Akuna – Era uruchomiliśmy następujące numery telefonów komórkowych:

Biurowo – centrala:

0 602 126 326

0 602 126 726

032 608 55 32

Dział finansowy:

0 694 475 678

0 602 129 629

Dział umowy – nominacje:

0 602 126 526

Rozliczanie wpłat:

0 602 129 529

Zamówienia wysyłkowe:

0 694 475 677

0 694 135 301

Zamówienia w biurze:

0 664 135 302

Kierownik Biura

– Aneta Gawrońska:

0 694 475 675

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.

Redakcja przyjmuje zgłoszenia o przypadkach zdrowotnych, którymi Państwo mieliby ochotę się podzielić na łamach czasopisma.
Kontakt do redakcji: mailowy.redakcja@akuna.pl
lub telefonicznie – **0 660 737 893**, biuro 9.00–16.00 **058 623 02 57**

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom informacyjnym uruchomiona została infolinia „Akuna dowiedz się więcej”. Dzięki niej nasi Partnerzy będą mogli uzyskać odpowiedzi na nurtujące pytania w zakresie praktycznego zastosowania naszych produktów.

Kontakt:

lek. med. Iwona Jakubczak

Telefon (ERA): 606 476 076

Infolinia jest czynna:

Poniedziałek, godz. 11.00–12.30

Czwartek, godz. 10.00–12.30

Cena za połączenie, ponieważ numer infolinii jest numerem korporacyjnym sieci Era, uzależniony jest od posiadanych przez Państwa taryf z wybranej sieci.

UWAGA: Infolinia służy pomocą wyłącznie w zakresie praktycznego zastosowania naszych produktów. Czas trwania rozmowy nie może przekroczyć 10 minut.

Kwartalnik Akuna „Zdrowie i Sukces” towarzyszy nam już od 2004 r. Do tej pory ukazało się 21 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. Ponadto w tematycznym dodatku „Odporność” dołączonym do trzeciego numeru „Wydania Specjalnego” znajdziemy ważne i potrzebne informacje na temat funkcjonowania układu odpornościowego, czyli wszystko to, co powinniśmy wiedzieć, żeby zachować zdrowie przez cały rok! W dodatku do czwartego numeru „Wydania Specjalnego” – „Minerały” odnajdziemy informacje na temat wpływu minerałów na nasz organizm i o skutkach ich niedoborów. Dodatek do wydania piątego – „Jesień życia” zawiera porady, jak być zdrowym, szczęśliwym i młodym, nawet wtedy, gdy ma się 80 lat. W dodatku do wydania szóstego – „Jak urodzić zdrowe dziecko?” umieściliśmy porady na temat tego, jak przygotować się do ciąży, by urodzić zdrowe dziecko.

Organizm

To wydawnictwa dla tych, którzy chcą poszerzyć wiadomości na temat funkcjonowania ludzkiego organizmu. „Organizm” nr 1 dostarcza nam fachowej wiedzy o układzie pokarmowym, jego budowie i funkcjonowaniu oraz o odżywianiu. Dzięki zawartym w wydaniu praktycznym wskazówkom specjalistów 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.

„Organizm” nr 2 to sto stron fachowej wiedzy na temat układu krążenia, okraszanej poradami, interesującymi nowinkami ze świata nauki oraz ciekawostkami. Specjaliści radzą, jak zapobiegać chorobom serca, z którymi boryka się tak wielu naszych rodaków. Znajdziemy tam m.in. teksty o wpływie diety i ruchu fizycznego na układ krążenia, na temat sensu choroby oraz o roli, jaką spełnia krew w pracy naszego organizmu.

„Organizm” nr 3 poświęcony jest sportowi i aktywności fizycznej. Przygotowany został przez sztab ludzi, zarówno specjalistów z Polskiego Towarzystwa Medycyny Sportowej, wielu lekarzy współpracujących stale z Akuną, jak i samych sportowców. To wydanie w obrazowy sposób podkreśla rolę i potrzebę profilaktyki jako możliwości zachowania dobrej kondycji oraz wsparcia dla procesu powrotu do zdrowia.

