



Akuna®

ZDROWY BIZNES

nr 4 czerwiec 2010
ISSN 1896-3331
Cena 19,90 zł



W NUMERZE



6 Wszystko, co najważniejsze, czyli wiara w człowieka
rozmowa z Tomaszem Kwołkiem i Bogusławem Dudzikim, Prezesami firmy Akuna Polska



48 Wiele mamy do zrobienia
rozmowa z Maciejem Maciejewskim, znawcą branży MLM, redaktorem naczelnym miesięcznika „Network Magazyn”

62 Oby Moc była z wami
porady Izabelli Piekarskiej-Zawalskiej, psycholog



8 Akuna dojrzeła
rozmowa z Marcinem Maciągiem, Country Managerem Akuna Polska



52 Nowe media, nowe możliwości
rozmowa z Marcinem Pytlem, wiceprezesem firmy TransmisjeOnline, z którą współpracuje Akuna



72 Jestem wymagający i tolerancyjny
wywiad z Markiem Kamińskim, słynnym polarnikiem



90 Filozofia sukcesu według Jerzego Engela
wykład byłego trenera reprezentacji polskich piłkarzy



100 Trzeba kochać ludzi
wywiad z Beatą Tyszkiewicz,
aktorką, Przewodniczącą Rady
Fundacji Dzieciom „Zdążyć
z pomocą”



Szanowni Państwo

Do Państwa rąk trafia kolejne, czwarte już wydanie „Zdrowy Biznes”. Ukazuje się w czasie dla Akuny bardzo ważnym. Rok 2010 to Rok Jubileuszowy naszej firmy. A mamy co świętować! Dziękuję wszystkim zaangażowanym w życie firmy, wszystkim bez wyjątku, bo wszyscy wszakże ją współtworzymy. Każde jej najmniejsze ogniwo składa się na łańcuch zdarzeń, które sprawiają, że z dnia na dzień stajemy się coraz lepsi.

Kłaniam się konsumentom Alveo, to dzięki Wam wciąż podnosimy jakość naszego produktu. Dziękuję menedżerom, którzy wnoszą w to, co robimy, swoją osobowość, a własnym przykładem pokazują, jak pracujemy i jak ważna jest ta praca nie tylko dla ich życia, ale i życia naszych rodzin, wszystkich, dla których zdrowie to podstawa. Ta świadomość, takie myślenie i takie działanie to jest nasze wielkie zwycięstwo i sukces. Mamy też wspaniałych pracowników firmy, którzy dbają o komfort pracy w całej dystrybucji. Podziękowania dla wszystkich firm partnerskich, które zdecydowały się podjąć z nami współpracę. Sprzyjają nam, wspierają nas także ludzie ze świata kultury, artyści. Zawsze pamiętajmy, że w Akunie jest miejsce dla każdego, dla ludzi, którzy piją nasze zioła, ale także dla tych, dla których preparat ten jest ważnym elementem pracy zawodowej, spełnienia i rozwoju. W Akunie ostatnio dużo się dzieje, stworzyliśmy system szkoleń i aktywności, mamy wspaniałą Akademię Przywództwa Akuny – ALeA, która pomaga ludziom pracować nad swoim rozwojem, nad sobą. Wprowadzamy też nowe narzędzia internetowe. Mamy dzięki nim możliwość lepszej komunikacji, rozwoju, dzięki nim wzmacniamy się. Chcemy, by Akuna była firmą nowoczesną, widoczną na rynku, chcemy pomagać w pracy wszystkim, którzy z nami związali swoją przyszłość. Akuna to nie tylko promocja zdrowia, to też styl życia. Szerzymy edukację zdrowotną wśród swoich struktur, ale też w społeczeństwie, rozwijamy się, szkolimy, podróżujemy, tworzymy wspólne interesy, spędzamy wspólnie piękny czas. Zdrowy styl życia i aktywność – na to stawiamy. To jest nasz priorytet. Warto wspomnieć o naszych działaniach prozdrowotnych: promujemy Pinky w przedszkolu, tworzymy Zielone Przedszkole, wspieramy fundację Beaty Tyszkiewicz czy Marka Kamińskiego, którzy byli gośćmi naszej ostatniej Gali. Stawiamy na jakość, przedsiębiorczość, optymizm. Akuna – to pozytywne podejście do życia szczęśliwych, spełnionych ludzi.

Tomasz Kwolek
Prezes Akuna Polska

Na okładce: Tomasz Kwolek i Bogusław Dudzik – Prezesi Akuna Polska, Marcin Maciąg – Country Manager Akuna Polska oraz Eksperti Rady VIP: Janusz Gabryniowski, Marek Wawrzęńczyk, Paweł Borecki, Leokadia Gabryniowska, Jan Szynczewski, Anna Rutkowska i Grzegorz Rutkowski
fot. Katarzyna Piotrowska, Marcin Samborski / Fpress

- 14** Sukces = sprecyzowany cel
warsztat na Teneryfie
prowadzony przez Marka
Wawrzeńczyka, Vicepresidenta



- 18** Dodatkowe korzyści
warsztat na Teneryfie
prowadzony przez Janusza
Gabrynińskiego,
Vicepresidenta



- 24** Pokaż mi, kim jesteś, a szybko osiągniemy sukces
warsztat na Teneryfie prowadzony przez Pawła Boreckiego, Vicepresidenta

- 28** Złota godzina
warsztat na Teneryfie
prowadzony przez Annę
i Grzegorza Rutkowskich,
Ekspertów Rady VIP



- 3** Słowo wstępne
- 6** Wszystko, co najważniejsze, czyli wiara w człowieka
rozmowa z Tomaszem Kwołkiem i Bogusławem Dudzikim, Prezesami
firmy Akuna Polska
- 8** Akuna dojrzeła
rozmowa z Marcinem Maciągiem, Country Managerem Akuna Polska
- 10** Nowatorskie rozwiązanie
Akuna Leadership Academy
- 12** Nowa jakość na Teneryfie
Akuna Leadership Academy wyjazdowa
- 13** Unikalne narzędzie
mówi Paweł Borecki, Vicepresident
- 14** Sukces = sprecyzowany cel
warsztat na Teneryfie prowadzony przez Marka Wawrzeńczyka,
Vicepresidenta
- 17** Od celów po narzędzia
mówi Jan Karpacki, Dyrektor Sieci Krajowej
- 18** Dodatkowe korzyści
warsztat na Teneryfie prowadzony przez Janusza Gabrynińskiego,
Vicepresidenta
- 22** To był sprawdzian
mówi Mirosław Horodecki, Vicepresident
- 24** Pokaż mi, kim jesteś, a szybko osiągniemy sukces
warsztat na Teneryfie prowadzony przez Pawła Boreckiego, Vicepresidenta
- 28** Złota godzina
warsztat na Teneryfie prowadzony przez Annę i Grzegorza Rutkowskich,
Ekspertów Rady VIP
- 30** Bardzo cenne czytanie
mówi Halina Czerniakowska, Dyrektor Sieci Krajowej
- 34** Program Benefit
Kariera dobrze zaplanowana
mówi Bogdan Gałwa, Dyrektor Sieci Regionalnej
Program dodatkowych korzyści
mówi Joanna Mizerska-Fiedosiejew, Dyrektor Sieci Regionalnej
- 38** Niespodzianki od nas dla was
10 lat Akuny
o wygranych w promocji jubileuszowej mówią: Anna Tubicz, Dyrektor
Sieci Regionalnej, Kazimierz Henke, Lider Dywizji i Brygida Wienczek,
Lider Dywizji
- 40** Sukces na miarę Dubaju
wyprawa dla najlepszych
Zupełnie inny świat
mówi Leokadia Gabrynińska, Vicepresident
To także wyzwanie
mówi Dorota Stasicka, Vicepresident
Wyprawa miała swój cel
mówi Marek Wawrzeńczyk, Vicepresident
- 44** Wyróżnieni na dwóch płaszczyznach
nominacje dla najlepszych
- 48** Wiele mamy do zrobienia
rozmowa z Maciejem Maciejewskim, znawcą branży MLM, redaktorem
naczelnym miesięcznika „Network Magazyn”
- 52** Nowe media, nowe możliwości
rozmowa z Marcinem Pytlem, wiceprezesem firmy TransmisjeOnline,
z którą współpracuje Akuna
- 56** Dystans już się nie liczy
nowe narzędzia Akuny
Głos i obraz bez opóźnienia
mówi Janusz Bujnowski, Lider Dywizji
Jest to wygodne
mówi Jakub Ledwoń, Dyrektor Sieci Krajowej
Informacja to podstawa
mówi Marek Dziura, Dyrektor Sieci Krajowej
Dostępne dla wszystkich
mówi Paweł Kalinowski, koordynator ds. regulaminu w firmie Akuna Polska
- 60** Czego uczy nas współpraca z Akuną?

Nauczyłam się żyć
mówi Teresa Holtra, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Otworzyłam się na ludzi
mówi Halina Tabaka, Dyrektor Sieci Regionalnej

Łatwiej nawiązuję kontakty
mówi Roman Dudziński, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

62 Oby Moc była z wami
porady Izabelli Piekarskiej-Zawalskiej, psycholog

66 Alveo najlepszym polskim produktem
nagrody dla Akuny

68 Młodzi garną się do MLM
targi „Dni Kariery”

Mówiliśmy o MLM
wypowiedź Anny i Grzegorza Rutkowskich, Ekspertów Rady VIP

To szansa dla młodych
mówi Adrian Palka, koordynator ds. marketingu w firmie Akuna Polska

70 Liczę, że spokój Was opuści
wykład Pawła Boreckiego, Vicepresidenta, na Politechnice Warszawskiej

72 Jestem wymagający i tolerancyjny
wywiad z Markiem Kamińskim, słynnym polarnikiem

76 Relacja na dobre i na złe?
wywiad z Janem Brykczyńskim, Vicepresidentem

80 Kanadyjski Świat Akuny
laureat konkursu

84 Dlaczego warto współpracować z Akuną?
Zawsze chciałem być wolny
mówi Julian Kowalski, Vicepresident

86 Moje mocne strony
Každy może być biznesmenem
mówią Iwona Jakubczak, Dyrektor Sieci Regionalnej i Radosław Jakubczak, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Sukces sprawdzianem przyjaźni
mówi Danuta Wachowiak, Dyrektor Sieci Regionalnej

90 Filozofia sukcesu według Jerzego Engela
wykład byłego trenera reprezentacji polskich piłkarzy

94 Mocne strony mężczyzn w biznesie MLM
Biznes pełen wyzwań
mówi Jan Szynczewski, Ekspert Rady VIP

Trzy razy konsekwencja
mówi Tadeusz Basiński, Dyrektor Sieci Regionalnej

Biznes dla wszystkich
mówi Marek Dudzik, Prokurent w firmie Akuna Polska

96 Gdy biznes ma twarz kobiety
Kobieta zawsze sobie poradzi
mówi Bogumiła Cichocka, Dyrektor Sieci Regionalnej

MLM to biznes relacji
mówi Małgorzata Krzysztofik, Dyrektor Sieci Krajowej

Wiedza to podstawa
mówi Anna Łosik, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Najważniejsze to uwierzyć w siebie
mówią Katarzyna i Marek Dziura, członkowie Akuna Power Team

Trzeba kochać ludzi
wywiad z Beatą Tyszkiewicz, aktorką, Przewodniczącą Rady Fundacji Dzieciom „Zdążyć z pomocą”

102 Sposoby na odmianę życia
porady Petera Lorenza, brytyjskiego terapeuty

cz. I Praca i finanse
cz. II Szanuj samego siebie

106 Nasze biuro



38 Niespodzianki od nas
dla was
10 lat Akuny



40 Sukces na miarę Dubaju
wyprawa dla najlepszych

44 Wyróżnieni na dwóch
płaszczyznach
nominacje dla najlepszych
podczas Gali Your Akuna Day



68 Młodzi garną się
do MLM
targi „Dni Kariery”



Wszystko, co najważniejsze, czyli wiara w człowieka

O zmianach, które zaszły w Akunie na przestrzeni minionych 10 lat, o ideach i priorytetach firmy oraz o wprowadzaniu zmian mówią Tomasz Kwolek i Bogusław Dudzik, Prezesi firmy Akuna Polska

Czy Akuna idzie z duchem czasu? Czy jest firmą nowoczesną?

Tomasz Kwolek: Akuna zawsze stawiała na nowoczesność. Od początku mieliśmy ambitne wyzwania, proponowaliśmy nowe kierunki i nowe technologie. Od początku tworzyliśmy firmę oryginalną i postępową w swych założeniach. Nic dziwnego, że dziś często jesteśmy wzorem dla innych. Akuna to firma nowatorska, a jej produkt Alveo jest, mogą to powiedzieć z pełną odpowiedzialnością i dumą, produktem XXI wieku.

Mamy za sobą dziesięć wspólnych dla Akuny lat. Jak przez ten czas zmieniła się firma i co przez ten czas zmieniło się na rynku?

Bogusław Dudzik: To był dla nas czas rozwoju, dekada, w której przygotowaliśmy się do wprowadzenia w życie najnowszych rozwiązań. Z sukcesem wdrażamy je dziś. Stworzyliśmy bazę do kreowania nowych projektów. Wiele z nich staje się dziś inspiracją dla firm konkurencyjnych, to o czymś świadczy. Dziś jesteśmy już jednak



na innym etapie – budowania, odnawiania i pogłębiania relacji międzyludzkich. Otwartości naszych współpracowników, ich determinacji, często poświęcenia, ale zawsze chęci do zmian. I my nie pozostajemy w tych relacjach dłużni. Docenić takie postawy to nasz priorytet. Ideą przewodnią firmy jest rozumienie i otwartość, wstąpienie się w potrzeby tych, którzy nam zaufali, ludzi, z którymi związaliśmy się

tworząc tę firmę. Oni są naszymi najważniejszymi klientami.

Co jest ważne dla tych, którzy wciąż przyłączają się do Akuny? Czego ludzie oczekiwali przed 10 laty, a czego oczekują dziś, powierzając swój los Akunie?

Bogusław Dudzik: Pod względem oczekiwań nic się nie zmieniło. Po pierwsze, każdy szuka w naszych produktach zdrowia, po drugie, wchodząc w system MLM, chce osiągnąć spodziewany zysk finansowy. Najważniejsze to trzymanie się zasad MLM, czyli priorytetów. W tym biznesie liczy się człowiek, firma, dobry produkt i dobry plan marketingowy.

Więcej czy mniej osób interesuje się dziś Akuną? Od czasu, gdy zaistnieliśmy na rynku powstało wiele nowych firm, wiele też upadło, czy Akuna swą pozycję wzmocniła i czy jest rozpoznawalna jej marka?

Bogusław Dudzik: Jesteśmy firmą rozpoznawalną, ważną i uznaną tak na rynku polskim, jak i europejskim. Nic dziwnego, Akunę tworzą wciąż ci sami ludzie, profesjonaliści i pasjonaci. Dziś funkcjonowanie firmy jest o wiele łatwiejsze niż kiedyś, myślę tu o narzędziach, jakimi możemy się od niedawna posługiwać. Przy takim poziomie organizacyjnym, jaki firma reprezentuje dziś, tylko od ludzi zależy, jak się tu odnajdą i jak wiele zechcą dać z siebie, byśmy za dziesięć lat mogli świętować takie sukcesy, jakimi szcycimy się dziś.

Teraz jest łatwiej zacząć w Akunie czy 10 lat temu?

Bogusław Dudzik: Jest dokładnie tak samo. Codzienne na rynku powstają nowe firmy z branży MLM, następuje rotacja ludzi. Niektórzy opuszczają stare firmy, bo chcą przeżyć coś nowego, uczestniczyć w tworzeniu czegoś od początku, poszukując

Bogusław Dudzik

mieszka w Karwinie w Czechach. Ukończył uniwersytet – Technická Univerzita Ostrava. Początkowo pracował jako kierownik działu ekonomiczno-finansowego w kopalni. Następnie był dyrektorem firmy MLM w Brnie w Czechach. Od 2000 roku współpracuje z firmą Akuna Polska Sp. z o.o. – jest Wiceprezesem. Żona – Ewa. Synowie: Stanisław i Michał. Pasjonuje go tenis ziemny i golf.

nowych emocji, nowych szans, nowych możliwości finansowych. Z doświadczenia mogą powiedzieć jednak, że aby osiągnąć sukces, najważniejszy jest constans w oczekiwaniach i działaniu. Tylko gradacja osiągnięć pozwala wypracować najlepszą markę. Nie da się przeskoczyć od razu kilku poziomów. Potrzebna jest baza, ciągłość, tradycja. Niezbędne jest zaufanie i wierność zasadom, ważny cel, świadomość swojej drogi, pewność, czego się pragnie i konsekwencja w dążeniu do tego.

Tomasz Kwolek: Kiedy wchodziliśmy na rynek, utworzyły się dwie grupy obserwatorów. Jedni mówili, że boją się zaczynać z nami ten biznes, bo nie znają firmy, inni odwrotnie – chętnie wejdą w ten projekt właśnie dlatego, że firma jest nieznana. Dziś mają szansę dołączyć do nas ci, którzy nie chcieli wtedy ryzykować. Dziś już wiedzą, że Akuna jest rzetelna, że produkty są skuteczne, że wypłacamy premie, że dochód jest odnawialny.

A czy to, że powstaje równolegle wiele firm, które wchodzą w system dystrybucji marketingu sieciowego, wymusza na nas jakieś zmiany czy wzmacnia branżę? Czy Akuna to firma zagrożona, czy rozwijająca się?

Tomasz Kwolek: To, co wyróżniało Akunę od początku jej istnienia, to otwartość na ludzi. Pod tym względem nic się nie zmieniło. Wiele firm, które teraz wchodzą na rynek, nie oferuje tego, co my, wprowadzając Alveo, proponowaliśmy dziesięć lat temu. Akuna, co jeszcze raz chcę podkreślić, jest kreatorem branży MLM, przynajmniej w Polsce. Co jest dla nas pozytywne, to to, że w ostatnim czasie na Akunę postawiło wiele osób, które przeszły do nas z innych, niedawno powstałych firm i ci ludzie przejawiają niezwykłą aktywność. My przede wszystkim stawiamy na tych, którzy związali się z Akuną i chcą być jej wierni. Jesteśmy dumni, że jest wśród nas wielu takich ludzi.

Firma podąża z duchem czasu i proponuje nowe rozwiązania: Akademię Przywództwa Akuny, Program Auto itd. Jak ludzie reagują na te zmiany? Czekają na nie czy się ich boją? Trudno je wprowadzać?

Bogusław Dudzik: Nowoczesne rozwiązania – Internet, subdomeny nie zawsze wszystkim przychodzą łatwo, bardziej trafiają do młodych. Ludzie przyzwyczajają się do dawnych metod, wolą pracować według stereotypów. Tym bardziej cieszę, że dystrybutorzy, którzy przez ostatni czas (z racji wieku czy przyzwyczajień) nie korzystali z komputera, Internetu, dziś sami prowadzą telekonferencje w systemie Akuna Inside. To pokazuje, że ludzie, jeżeli chcą coś zmienić, jeśli widzą, że to nowe przyniesie lepsze rozwiązania, to wprowadzają te zmiany i cieszą się nimi.

Ważne jest, że ludzie uwierzyli w ten program.

Czego Was nauczyła Akuna? Dla wielu z nas to nie tylko biznes, to przede wszystkim szkoła życia.

Bogusław Dudzik: Akuna nauczyła mnie pozytywnie myśleć o sobie, o swoim organizmie. Uświadomiła, co to znaczy dbać o siebie, zdrowo się odżywiać i że to zawsze ma sens, zawsze daje wymierne efekty w postaci zdrowia i być może dłuższego życia, a przynajmniej życia w dobrej formie przez wiele lat. Dzięki Akunie i ludziom, których tu poznałem, wiem, co to znaczy smak prawdziwej przyjaźni.

Tomasz Kwolek: To tu narodziło się moje zainteresowanie wiedzą na temat zdrowego stylu życia. Gdybym nie spotkał Akuny na swojej drodze, żyłbym dziś w inny sposób, byłbym kimś innym. Profilaktyka zdrowia, zarządzanie firmą i coś najważniejszego, niemal bezcenne – moja wiara w człowieka jest dziś mocniejsza niż dziesięć lat temu. W Akunie spotkaliśmy ludzi, dla których warto było robić ten biznes w Polsce. No i w końcu to tutaj pokonałem nałóg palenia.

Jacy ludzie zostają w Akunie na dłużej?

Tomasz Kwolek: Dobrzy przyjaciele, ludzie odpowiedzialni, konsekwentni marzyciele, twardzi zawodnicy, ci, którzy nie boją się marzyć i marzeń realizować. Myślę, że prawdziwa wielka przyszłość jest tylko dla nich. Tylko oni osiągną prawdziwy sukces.

Akuna teraz – jaka jest?

Bogusław Dudzik: Przyłączyło się do nas wielu młodych. My dzielimy się z nimi naszym doświadczeniem, oni



swoim entuzjazmem i nowym spojrzeniem na biznes.

Wciąż z dystansem reagujecie na problemy, a z euforyczną radością na sukcesy?

Tomasz Kwolek: Niezmiennie cieszy nas zachwyt ludzi, gdy zmienia się ich tryb życia, gdy odzyskują siły i sprawność, zdrowie, witalność, ale i wiarę w siebie, w swoje możliwości albo gdy odnoszą sukcesy zawodowe, co jest uhonorowane certyfikatem na Gali Akuny w Warszawie – takie chwile i nam dają siłę. Na wszystko inne, co dzieje się w firmie, reagujemy dziś z większym spokojem niż kiedyś, co nie znaczy, że zamierzamy spocząć na laurach. Konsekwentnie realizujemy to, co zaplanowaliśmy. Co do niepowodzeń, bo przecież są nieodłącznym elementem każdego działania, powiem tylko tyle: co cię nie zabije, to wzmocni. Dziesięć lat temu obraliśmy kierunek i dla nas nie ma już innej drogi.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Tomasz Kwolek

mieszka w Orłowej (Czechy). Ukończył studia na uniwersytecie w Ostravie (Technická Univerzita Ostrava).

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

Żona Halka pracuje jako nauczycielka, dzieci Dominik i Dominika.

Pasjonuje się golfem, yachtingiem i wyścigami samochodowymi.

Akuna dojrzewa

O zmianach w „organizmie” Akuny, nowych narzędziach w firmie, ich roli oraz planach na przyszłość mówi Marcin Maciąg, Country Manager Akuna Polska

Ostatnio często mówi się, że mamy teraz nową, inną Akunę. Na czym polegają te zmiany i kiedy się zaczęły?

Czy Akuna jest inna? Nie, raczej nie. Akuna przeżywa obecnie zmiany, jakie dokonują się w każdym organizmie. Dojrzewa. Z młodej firmy staje się potężnym i bardzo poważnym biznesem, głównym graczem na rynku MLM. To wymaga wdrożenia nowych narzędzi. Zmiana w Akunie to procesy, które powodują jej otwarcie się na zupełnie nowe grupy ludzi. W tej chwili w orbitcie zainteresowań Akuny są nie tylko osoby związane z branżą MLM, ale również osoby spoza niej. Dzięki naszej pozycji do biznesu MLM udaje się nam zaprosić osoby, które nigdy o takiej współpracy nie myślały. Dzięki temu Akuna jeszcze bardziej umacnia swoją pozycję na rynku. Te wszystkie zmiany, które dokonały się w naszej firmie w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy, mają jeszcze jeden ważny, a w zasadzie najważniejszy cel. Dzięki nim osiągniemy wyniki i rezultaty, których Akuna ani żadna firma MLM w Polsce jeszcze nie miała. Najbliższy cel to 120 000 000 punktów w 2012 roku.

Dynamiczne zmiany w firmie zaczęły się tak naprawdę w ubiegłym roku. Proszę powiedzieć, co takiego się wydarzyło i co spowodowało, że te zmiany musiały nastąpić?

To, o czym przed chwilą powiedziałem. Wspólnie z Zarządem i czołowymi menedżerami firmy określiliśmy cel na najbliższe lata. Jego realizacja wymagała odpowiednich przygotowań, wdrożenia nowych narzędzi. Te wszystkie zmiany to właśnie to przygotowanie. To bardzo podobne do pracy naszego menedżera. Jeżeli obiera sobie za cel zostanie Viceprezidentem w okresie najbliższych 3–4 lat, to musi się do tego stosownie przygotować. Dobrać właściwe narzędzia, sposób działania, a potem konsekwentnie działać, aż postawiony cel zostanie osiągnięty.

Czym były poprzedzone zmiany?

Przed każdą zmianą prowadzona winna być analiza potrzeb i celu. Tak było w naszym przypadku. Przed przystąpieniem do prac nad projektem i jego wdrożeniem. Zawsze przeprowadzamy dokładną analizę celu, czyli tego, jak wypracowane narzędzia mają funkcjonować. Punktem wyjścia jest funkcjonalność i efektywność dla naszych współpracowników.

Czy te zmiany już są widoczne?

Jak najbardziej. Najlepszym przykładem są subdomeny, Akuna Inside, Akuna Leadership Academy, telekonferencje czy w końcu system pracy, jaki mamy w ramach Akuna Power Team czy Akuna VIP Club. To wszystko już

funkcjonuje i przynosi wymierne korzyści w postaci wzrostu efektywności pracy menedżerów, a tym samym wyników, jakie osiągają, a więc generowanych przychodów.

Jaką rolę w tym wszystkim spełniają nowe narzędzia Akuny?

To te właśnie narzędzia są zmianą. Wiem, że dzisiaj odczuwalne jest wrażenie, że tych zmian, nowych narzędzi jest bardzo dużo, że trudno się w tym znaleźć. Co wybrać? Z czym pracować? Założeniem w tworzeniu nowych projektów i ich wdrażaniu było stworzenie palety narzędzi, z której każdy menedżer wybierze sobie ten element, który najbardziej mu odpowiada. I to udało się zrobić. Dzisiaj największym wyzwaniem, przed jakim stoimy, jest usystematyzowanie tej wiedzy, uporządkowanie i pokazanie naszym współpracownikom, jak łatwo i efektywnie mogą skorzystać z tego, co jest dzisiaj dostępne.

Czym kierowaliście się Państwo, tworząc projekty tych narzędzi?

Jak już wspominałem – ich efektywnością i funkcjonalnością. Każdy projekt, czy to ALeA, czy Akuna Inside powinien być prosty i „intuicyjny” w użyciu. Obecnie wszystkie nasze wysiłki koncentrujemy właśnie na tym. Aby uczynić każdy z nowych projektów łatwo przyswajalnym. Dzięki temu każdy menedżer będzie mógł dostrzec zawartą w nim wartość dodaną.

Czy te narzędzia rzeczywiście spełniają swoją rolę i motywują ludzi do pracy? Co jest dla ludzi najbardziej motywujące – kariera, benefity czy możliwość zarabiania dużych pieniędzy?

To, co najbardziej ludzi motywuje, to oczywiście możliwość zarabiania pieniędzy. Szybko. I temu właśnie służą te narzędzia. Dzięki nim zarabianie pieniędzy w Akunie ma być szybkie.

Jak ważny dla firmy i menedżerów z nią związanych jest Program Benefit?

Program Benefit ma charakter rozwiązania systemowego. Wskazuje on z jednej strony



System pracy w ramach VIP Clubu oraz Akuna Power Team, a także inne działania Akuny przynoszą wymierne korzyści w postaci wzrostu efektywności pracy menedżerów

Marcin Maciąg

z Akuną związany od 2006 roku, najpierw jako główny księgowy, a następnie jako dyrektor finansowy. Od października 2008 roku – Country Manager Akuna Polska. Od 7 lat żonaty z kobietą swojego życia – Anią. Mają córeczkę Emilię. Hobby – historia starożytna, głównie jej aspekty militarne i strategiczne.

na sposób budowania swojej kariery w Akunie, przez co czyni ten proces łatwiejszym. Z drugiej zaś strony wskazuje na bardzo istotny element w pracy każdego menedżera – możliwość ciągłej rozbudowy własnej struktury.

Na czym polega ten program i jakie jest jego zadanie?

Jak powiedziałem, Program Benefit ma dwa głównie zadania. Po pierwsze wskazanie na sposób budowania swojej kariery w Akunie. Tutaj decydującą rolę odgrywa moduł Builder. Poprzez warunki określone dla poziomów Junior Builder, Senior Builder czy Power Builder wskazujemy na systematyczność i kierunek budowania struktury. Drugie zadanie, jakie realizuje Program Benefit, to podkreślanie ciągłej aktywności menedżerskiej. Tutaj istotną rolę pełni moduł Prestige. Nie ma znaczenia, że osiągnąłeś już pozycję Vicepresidenta w firmie Akuna. Wciąż możesz rozbudowywać swoją strukturę i osiągać kolejne cele. To moduł dla aktywnych menedżerów, ciągle szukających wyzwań.

Czy zyskał akceptację menedżerów? Jak im się pracuje z tym programem? Czy nie jest zbyt trudny?

Powiem więcej. Cały program był szeroko konsultowany. Dzięki temu jest on wspólnym dziełem firmy i działu dystrybucji. Czy jest trudny? Na pewno wymaga znajomości podstawowych pojęć, obowiązujących w nomenklaturze Akuny. Ilość osób spełniających warunki w Programie Benefit wskazuje jednak na to, że program nie jest trudny, a jego realizacja pozwala na osiągnięcie ciekawych benefitów.

Na czym polega i jaką rolę spełnia Akademia Przywództwa Akuny?

Akademia Przywództwa Akuny to przede wszystkim kuźnia menedżerów naszej firmy. Najlepsi menedżerowie naszej firmy w oparciu o swoje doświadczenia i praktykę tworzą rozwiązania, którymi dzielą się ze wszystkimi współpracownikami firmy. Dzięki temu wielu



foto: Marcin Samborski / Fpress

początkujących menedżerów może skorzystać z rozwiązań gwarantujących 100-procentowy sukces w branży MLM. Konieczna jest tylko wytrwałość i działanie.

Czy projekt cieszy się wciąż tak wielkim zainteresowaniem? Na czym polega jego fenomen?

Jak najbardziej. Szacujemy, że trzecie spotkanie cyklu będzie miało rekordową frekwencję, to znaczy ponad 1500 uczestników. Fenomen tego spotkania to przede wszystkim jego wysoki poziom, standard i jakość. Jak potrzebne i ważne jest to spotkanie, świadczy fakt, że wiele konkurencyjnych firm wzoruje się na tym projekcie i tworzy własne akademie.

Czy myślicie Państwo już o jakichś nowych rozwiązaniach, nowych narzędziach, które jeszcze ułatwią pracę menedżerom?

Oczywiście jest kilka projektów. Obecnie są one we wstępnej fazie przygotowania czy nawet w fazie testów. Nie będę teraz o nich mówił, bo to jeszcze za wcześnie. Mogę powiedzieć tyle, że są to narzędzia i projekty, dzięki którym menedżerowie naszej firmy będą mogli w jeszcze łatwiejszy sposób pozyskiwać swoich współpracowników, a z drugiej strony wzajemna komunikacja stanie się jeszcze bardziej efektywna.

Jakie plany macie na przyszłość?

To praca nad jakością. Jakością naszych projektów, naszej pracy i całej naszej aktywności. Stajemy się firmą nr 1 polskiego MLM. To zobowiązuje. Mamy bardzo duże aspiracje, wyznaczamy standardy rynkowe. Tutaj nie ma taryfy ulgowej.

■ Rozmawiała Katarzyna Piotrowska

Nowatorskie rozwiązanie

Akuna Leadership Academy to projekt skierowany do menedżerów, którzy chcą osiągnąć sukces



Jedną z zalet projektu jest to, że można uczyć się od najlepszych

Jest zupełnie nowatorskim rozwiązaniem, zwanym inaczej ścieżką 100-procentowego sukcesu, które firma wprowadziła w maju ubiegłego roku i które zyskało już wielu zwolenników.

Projekt stworzony przez czołowych menedżerów firmy polega na tym, że wiedza pogrupowana w odpowiednie segmenty, czyli na wzór akademicki – w sesje, przekazywana jest kaskadowo na niższe szczeble. Tym samym wszystkie osoby, współpracujące z Akuną korzystają z jednakowych standardów szkoleń. Wszyscy uczą się od najlepszych, bo wykładowcami są top menedżerowie, którzy dokładnie wiedzą, co robić, żeby osiągnąć cel, bo im się to już udało. Jest to więc proste, sprawdzone i jak się okazuje, bardzo skuteczne. O tym, że projekt cieszy się dużym zainteresowaniem, świadczy fakt, iż wciąż się rozrasta. ALeA początkowo miała się składać tylko z trzech sesji: Białej, Zielonej i Srebrnej,



Wszystko przygotowane jest i opracowane przez czołowych menedżerów Akuny



Uczestnicy poszczególnych sesji dostają profesjonalnie przygotowane materiały promocyjne

ALeA – to możliwość integracji wszystkich jej uczestników



Przy stoliku współpracują ze sobą ludzie z różnych struktur. Dzięki temu lepiej się poznają i mogą wymienić doświadczenia.



Wszystko jest dokładnie pokazane i wytłumaczone



przeznaczonych dla najlepszych współpracowników firmy – osób z Programu Benefit, czyli dla Senior Builderów i Power Builderów. Jednak chętnych było tak dużo, że firma musiała pomyśleć o dodatkowych sesjach sezonowych. Jakie są tematy poszczególnych sesji? Sesja Biała dotyczy przygotowania do pierwszego spotkania, a głównie umawiania spotkania przez telefon i sporządzania listy 100. Tematem Sesji Zielonej jest „Pierwsze spotkanie”. Sesja Srebrna zorganizowana jest w kontekście konkretnych umiejętności menedżerskich, które poprawią

Zajęcia prowadzone są w taki sposób, że nie można się na nich nudzić



efektywność zarządzania strukturami przez Power Builderów. Sesje są od siebie niezależne. Chodzi o to, że gdy np. ktoś nie był na Sesji Białej czy Zielonej, to może przyjechać na Sesję Srebrną i zacząć swoją edukację od tego właśnie momentu, by potem uzupełnić swoją wiedzę o sesje, w których nie uczestniczył. Wszyscy menedżerowie danej edycji ALeA otrzymują specjalne certyfikaty. Niektórzy dostają je osobiście, innym przysyłane są do domu pocztą. W związku z tym, że ALeA składa się z trzech sesji, to posiadacze trzech certyfikatów otrzymają dyplom ukończenia Akuna Leadership Academy. Najbliższa sesja – Srebrna – odbędzie się 12 czerwca.

■ Anna Lewandowska

fot Katarzyna Piotrowska

Na każdej płycie treść profesjonalnie nagranych wykładów, które odbyły się podczas poszczególnych sesji Akuna Leadership Academy. Płyty do nabycia drogą internetową. Więcej szczegółów na stronie www.partnerakuna.pl



Nowa jakość na Teneryfie

Dzięki umiejętności budowania dobrych relacji menedżerowie nauczyli się jeszcze lepiej planować swoje rezultaty z wykorzystaniem nowych narzędzi, według Programu Benefit. A wszystko dzięki specjalnej Sesji Zielonej w ramach Akuna Leadership Academy, która odbyła się podczas wyjazdu na Teneryfę zorganizowanego dla najlepszych. Wyjazd był połączeniem wypoczynku z rozwojem osobistym i nauką tańca. Pomysł okazał się strzałem w dziesiątkę.

Wyjazd na Teneryfę był wyjątkowy. Po raz pierwszy firma zdecydowała się na połączenie wypoczynku z rozwojem osobistym. Co drugi dzień przed południem odbywały się warsztaty, które były specjalną edycją Sesji Zielonej w ramach Akuna Leadership Academy. Sesja Zielona jest kontynuacją Sesji Białej, która dotyczy skutecznego umawiania i organizowania spotkań biznesowych. Dzięki informacjom zawartym w obu sesjach menedżerowie dostają gotowy przepis na sukces. I stają się profesjonalistami. Chodzi o to, żeby wykluczyć amatorszczyznę na rzecz profesjonalnego podejścia. Związane jest to z tym, że Akuna zyskuje nową jakość.

Nieco inaczej

Z założenia tematem Sesji Zielonej jest „Pierwsze spotkanie”, które składa się z siedmiu zagadnień: „Przygotowania spotkania”, „Pierwszego wrażenia”, „Budowania relacji”, „Identyfikacji potrzeb”, „Właściwej prezentacji”, „Zamknięcia spotkania” i „Utrzymania relacji”. Tym razem Sesja Zielona wyglądała nieco inaczej.

Wszystkie zagadnienia zostały zebrane w cztery bloki tematyczne i tworzyły całość, której celem były: REZULTATY, czyli skuteczność, a więc właśnie zrozumienie nowej Akuny, tego, co się w niej w tej chwili dzieje.

Można to podsumować w ten sposób, że menedżerowie dzięki umiejętności budowania dobrych relacji nauczyli się jeszcze lepiej planować swoje rezultaty z wykorzystaniem narzędzi, m.in. Programu Benefit. Wszystko to więc było bardzo spójne.

Cztery grupy

Wszyscy członkowie wyprawy zostali podzieleni na cztery grupy, a każda z grup kolejno uczestniczyła w czterech różnych zajęciach warsztatowych, prowadzonych przez najlepszych menedżerów Akuny: Marka Wawrzeńczyka, Pawła Boreckiego, Janusza i Leokadię Gabryniewskich oraz Annę i Grzegorza Rutkowskich. Wykłady

przygotowane były w oparciu o książkę Briana Tracy „Osobowość lidera” i odbywały się pod hasłem „Wzrost – chcę go mieć”. Pierwszy z warsztatów prowadził Marek Wawrzeńczyk, który mówił na temat osiągnięcia sukcesu, czyli o ustaleniu celów, misji życiowej. Uczestnicy warsztatu stwierdzili, że pomógł im ustalić właściwe priorytety w życiu i w pracy zawodowej, co do tej pory nastęrczało nieraz wielu problemów, zwłaszcza wytyczenie celu i rozłożenie jego realizacji w czasie.

Wiele osób przyznało, że dzięki warsztatom tanecznym przełamało swoją barierę wstydu, oporu i zmęczenia fizycznego, a także doceniło wagę systematycznej pracy i nabrało przeświadczenia, iż wszystko jest możliwe.

Kolejny wykładowca – Paweł Borecki mówił na temat relacji i typów osobowości, czyli jak najlepiej pokazać swoje mocne strony i pozyskać partnerów biznesowych oraz jak najbar-



Połączenie wypoczynku z rozwojem osobistym na Teneryfie okazało się znakomitym pomysłem

dziej efektywnie zbudować zespół, wykorzystując potencjał nie tylko swój, ale całej grupy. Anna i Grzegorz Rutkowsky prowadzili warsztat poświęcony narzędziom w Akunie. Tu elementem, który wzbudził najwięcej emocji, była efektywna praca nad rozwojem osobistym, czyli „Złota godzina” i aktywne czytanie. Janusz i Leokadia Gabryniwscy dokładnie omówili Program Benefit i Benefit Extra.

Jakie to dało rezultaty?

Uczestnicy spotkania mówią, że zdobyte informacje zaraz po przyjeździe zaczęli wdrażać w swoich strukturach. Bo jak podkreślają, wiedza jest wdrażana wtedy, kiedy staje się zrozumiała. I tak było właśnie na Teneryfie. Było to widoczne przede wszystkim na przykładzie Programu Benefit. Po wykładzie Janusza Gabryniwskiego menedżerowie zaczęli nie tylko rozumieć, ale także „czuć” benefity. A jak zaczęli je „czuć” – to zaczęli także je stosować. Wiadomo, że stosowanie benefitów przynosi rezultaty, gdyż nigdy się ich nie osiągnie, jeśli nie będzie określonych wyników. A więc cel, czyli REZULTAT został osiągnięty!

Podczas wyjazdu na Teneryfę wiele osób zanotowało też sukcesy w innej dziedzinie. Akuna przygotowała bowiem wszystkim uczestnikom wyprawy niespodziankę. Były to wyjątkowe warsztaty taneczne oraz turniej tańca. Dzięki nim ludzie nauczyli się nie tylko nowych kroków, ale przede wszystkim budowania zgranego zespołu, w którym każdy uczestnik jest równie ważny.

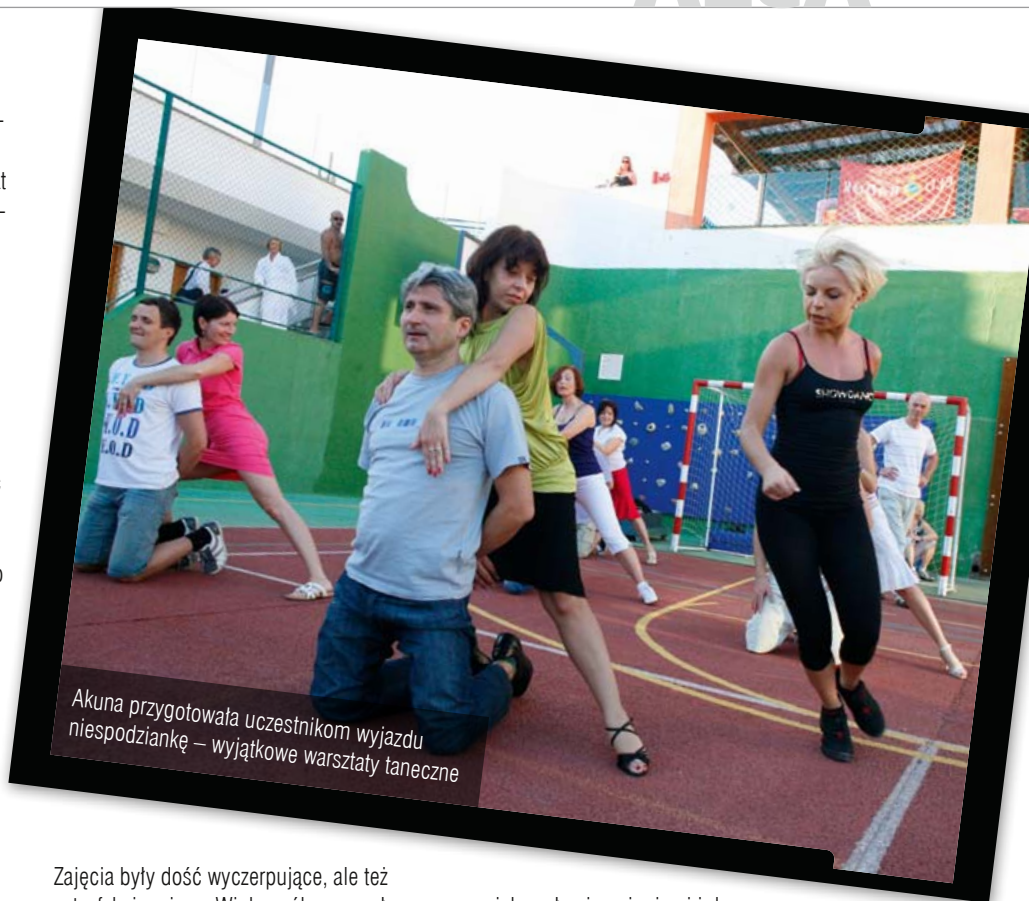
Zajęcia były dość wyczerpujące, ale też satysfakcjonujące. Wiele osób przyznało, że dzięki warsztatom tanecznym przełamało swoją barierę wstydu, oporu i zmęczenia fizycznego, a także doceniło wagę systematycznej pracy i nabrało przeświadczenia, iż wszystko jest możliwe.

A więc te kilka słonecznych dni zaowocowało

niebywałymi wrażeniami i dokonaniem. I to jest wielki sukces wyjazdu na Teneryfę.

■ Anna Lewandowska

fol. Katarzyna Piotrowska



Akuna przygotowała uczestnikom wyjazdu niespodziankę – wyjątkowe warsztaty taneczne

Unikalne narzędzie

Paweł Borecki, współpracujący z Akuną na pozycji Vicepresidenta, członek Akuna VIP Clubu, jeden z wykładowców

Wobec ogólnoswiatowego kryzysu, podczas którego wiele firm marketingowych notuje mniejsze rezultaty, Akuna sięgnęła po unikalne narzędzie, jakim jest aktywny wypoczynek. Dlaczego? Chodzi o to, że Akuna nie chce przeczekać kryzysu. Wychodzi więc przed ludzi i organizuje im oprócz tańców, zwiedzania, opalania się i basenów, zajęcia rozwojowe. Uświadamia im, że trzeba się zmieniać, nastawiać na nowe rozwiązania, które pozwolą firmie w tym trudnym okresie nie tylko przetrwać, ale świetnie się rozwinąć.

W obliczu nowej jakości – nowa Akuna stawia na Internet, czyli Inside, benefity, nowe rodzaje komunikacji z drugim człowiekiem, lepsze budowanie relacji, Akademię Przywództwa Akuny i właśnie aktywny wypoczynek. Te cztery wykłady, w których uczestniczyli menedżerowie podczas wyprawy na Teneryfę, sprawiły, że wydarzyła się wspaniała rzecz: ludzie po tych zajęciach zaczęli ze sobą rozmawiać. Wypoczywając na leżakach, nie mówili tylko o pogodzie, słońcu i relaksie, ale z przyjemnością i na luzie dyskutowali także o tym, jak planować swoją karierę, jak wprowadzać w życie nowe narzędzia, tak, aby każdy mógł osiągać naprawdę dobre rezultaty. Okazało się, że zajęcia rozwojowe właśnie w trakcie wypoczynku mają dużo większą wartość, niż te, organizowane głównie w celach szkoleniowych.

Jakie były z tego korzyści?

Do tej pory przedstawiane benefity często były po prostu niezrozumiałe. Po spotkaniu z Januszem Gabryniwskim ludzie otwierali szeroko oczy. Mówili, że szkoda, iż tak późno się o nich dowiedzieli. I bardzo dobrze, że dowiedzieli się tego teraz, na Teneryfie. Zagadnienia zostały naprawdę dobrze wytłumaczone, a wiedza rozłożona „na czynniki pierwsze”. Menedżerowie nie tylko zrozumieli program, ale dowiedzieli się, jak go przedstawiać dalej. Słyszałem też inne dobre opinie. Niektórzy menedżerowie nie zdawali sobie sprawy, jak szeroki wachlarz narzędzi mają do dyspozycji w Akunie i jak z nich korzystać. I wiem, że odkąd zaczęli wykorzystywać tę wiedzę według sposobów, które przedstawiła Ania z Grzegorzem – to rezultaty ich pracy znacznie wzrosły. Dzięki wykładowi Marka Wawrzczyka wiele osób przekonało się, jak ważne jest planowanie. Jeżeli chodzi o mój wykład, dotyczący osobowości, to także wydarzyła się niesamowita rzecz. Zaczęły docierać do mnie sygnały od ludzi, którzy postanowili wykorzystywać wiadomości, które im przekazałem i dzięki temu udało im się poprawić relacje nie tylko ze swoimi współpracownikami, ale także współmałżonkami czy dziećmi. Bo było im łatwiej ich zrozumieć. Czy mogłem marzyć o lepszych rezultatach?



foto. Katarzyna Piotrowska

Warunkiem osiągnięcia sukcesu jest wyznaczenie celu – mówił podczas warsztatu na Teneryfie Marek Warzeńczyk, Vicepresident

W 1953 roku przeprowadzono ankietę wśród absolwentów słynnego uniwersytetu w Yale. Zapytano, ilu z nich ma jasno sprecyzowane i zapisane cele na przyszłość. Tylko 3% dysponowało zapisanymi celami, 13% nie utrzymało swoich celów w formie pisemnej, 84% natomiast nie miało w ogóle żadnych celów. 20 lat później zbadano sytuację życiową wszystkich ankietowanych. Ci, którzy na starcie spisali cele, osiągnęli znacznie więcej i ich sytuacja finansowa była o wiele lepsza niż reszty osób.

W 1979 roku ponownie przeprowadzono eksperyment. Tym razem z absolwentami Harvard Business School. Sytuacja się powtórzyła. 3% indagowanych spisało cele, 13% miało cele sprecyzowane, chociaż ich nie zapisali, 84% nie miało celów. Przeprowadzone 10 lat później ponowne badania tej samej grupy ujawniły zadziwiającą zbieżność wyników z rezultatami eksperymentu z 1953 roku. W naszych głowach znajduje się rodzaj samosteregującej rakiety, wyposażonej w cybernetyczny mechanizm poszukiwania celu. Poruszamy

się w kierunku naszego celu i modyfikujemy kurs stosownie do okoliczności. Istnieją tylko dwa gatunki na świecie, wyposażone w coś takiego: ludzie i gołębie pocztowe. Te ostatnie można przetransportować w szczelnie zamkniętej skrzynce tysiące kilometrów od rodzinnego gniazda. Wypuszczone w powietrze ptaki przez chwilę krążą, a potem nieomylnie kierują się w stronę domu. Ludzie dysponują identycznym mechanizmem. Jeżeli tylko precyzyjnie sformułujesz swoje cele, one zbliżają się do ciebie, a ty do nich.

Sukces = sprecyzowany cel

Elementarnym warunkiem osiągnięcia sukcesu jest umiejętność wyznaczania celu i pisemne zaplanowanie drogi do niego prowadzącej. Sukces to sprecyzowany cel. O tym, dlaczego nie wyznaczamy celów, jak je wyznaczać i skąd dowiedzieć się, jakie są najważniejsze cele w naszym życiu, podczas warsztatów Akuna Leadership Academy na Teneryfie mówił Marek Wawrzeńczyk, w Akunie na pozycji Vicepresidenta.

DLACZEGO NIE WYZNACZAMY SOBIE CEŁÓW – PRZYCZYNY:

Nie potrafimy przeprowadzić gradacji poszczególnych celów

Ważne jest środowisko, z którego wyrosłeś (nigdy nie widziałeś, w jaki sposób wytycza się cele i nigdy nie byłeś świadkiem ich realizacji).

Przeważnie nie wiemy, jak to funkcjonuje

Można spędzić wiele lat w najlepszych szkołach, mieć dobre oceny, ale nigdy nie uczestniczyć w lekcji dotyczącej realizacji swoich marzeń.

Obawiamy się odrzucenia i śmieszności

Dzieci mówią otwarcie i bez oporów o swoich celach: „chcę to zrobić lub chcę zostać tym czy tym”, szybko jednak zaczynają się orientować, że nie traktuje się ich poważnie.

Odczuwamy strach przed porażką

Jest to powód większości ponoszonych klęsk w wieku dorosłym. Klęski nie zabijają, przeciwnie, nawet mogą wzmocnić, ale strach przed klęską hamuje cię i powstrzymuje przed wytyczeniem sobie celów. Strach przed klęską sprawia, że ludzie zapominają, że jest ona nieodzownym elementem sukcesu. Nie odniesiesz go bez niepowodzenia. Klęska jest jedynie okazją do inteligentniejszego początku. Przegrana to po prostu doświadczenie, z którego należy wyciągnąć wnioski i mądrzej zacząć od nowa.

PODCZAS WYZNACZANIA CELU POWINIENES PAMIĘTAĆ O NASTĘPUJĄCYCH RZECZACH:

Ludzie boją się zmian

Odczuwają strach na myśl, że nowa sytuacja może być gorsza od dotychczasowej (fenomen przemiany). Mając wytyczone cele, możesz nadać zmianom w swoim życiu pozytywny kierunek, dokładnie taki, jaki sobie wymarzysz. To właśnie cele dadzą ci kontrolę i siłę.

Twoje specyficzne uzdolnienia

Nosisz w sobie olbrzymi potencjał talentów i możliwości, które musisz doprowadzić do rozkwitu. Zastanów się, jakie umiejętności przyniosły ci wcześniej sukcesy, co przyciągało twoją uwagę, wzbudzało zainteresowanie? Zapytaj własnej mamy, co najchętniej robiłaś, kiedy byłaś małym dzieckiem? Podczas jakiej czynności traciłaś poczucie czasu? To mógłby być twój specyficzny potencjał.

Szukaj diamentów

Największe szanse, choć nie zdajesz sobie z tego sprawy, znajdują się w zasięgu ręki,

czyli obecnie wykonywany zawód, branża, w której już pracujesz.

Cele muszą tworzyć harmonijną całość. Nie mogą się wzajemnie wykluczać

- oglądając codziennie kilka seriali w telewizji, nie możesz jednocześnie pracować
- cele powinny być twoim wyzwaniem, ale realistycznym, wiarygodnym.

Terminy

- potrzebujesz celów krótkoterminowych na 30, 60 lub 90 dni
- dopiero gdy nauczysz się myśleć i planować terminowo, możesz wyznaczyć sobie cele bardziej odległe na 18 miesięcy, 2–3, a nawet 5 lub 10 lat.

Konieczność wyznaczania rozmaitych celów, które powinny pozostawać w równowadze

Trzy rodzaje celów:

- rodzinne i osobiste (dlaczego coś robisz?),
 - kariera, cele materialne i finansowe (co robisz?),
 - cele osobistego rozwoju (jak robisz?).
- Dlaczego ważna jest równowaga pomiędzy tymi celami? Przykład: jeśli ktoś będzie przeznaczał większość swojego czasu na pracę, to zaniedba rodzinę, straci kontrolę nad wychowaniem dzieci, a jego partner życiowy prędzej czy później będzie miał dosyć życia w samotności. Jeżeli nie będziemy przeznaczać czasu na rozwój osobisty (udział w szkoleniach, czytanie książek), to nie będziemy wiedzieć, jak skutecznie pracować.

Powyższe reguły prowadzą do nadrzędnego, najważniejszego celu w twoim życiu. Najpierw musisz go znaleźć, a kiedy już to zrobisz, możesz postawić przed sobą pomniejsze cele. Główny cel nadaje sens twojemu życiu. Dążąc do niego, realizujesz przy okazji pomniejsze cele.

CO JEST WIĘC GŁÓWNYM CELEM TWOJEGO ŻYCIA?

Odpowiedz pisemnie na poniższe pytania:

- Jakie są podstawowe wartości (wymień 5), którym hołdujesz w życiu?
- Na czym ci najbardziej zależy?
- W co wierzysz przede wszystkim? Np. w uczciwość, miłość, współczucie, wytrwałość, harmonię, odwagę – nie sugeruj się podpowiedziami, podaj własne wartości.
- Wypisz 3 najważniejsze cele (czas 30 s – w tym czasie twoja podświadomość odfiltruje wszystko to, co nieistotne i pozostawi jedynie to, co rzeczywiście ma znaczenie).

Marek Wawrzeńczyk

mieszka w Podkowie Leśnej. W Akunie od 2003 roku, obecnie na pozycji Viceprezidenta. Żona – Danuta również związana z Akuną, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Z Akuną związane są też ich dzieci – Lidia, która zajmuje pozycję Dyrektora Sieci Krajowej i Bartosz – zajmujący pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej.

- Co byś zrobił, gdybyś dowiedział się, że pozostało ci tylko pół roku życia? 6 miesięcy w pełnym zdrowiu zanim umrzesz! Jak chciałbyś spędzić ostatnie pół roku życia?
- Co byś zmienił, gdybyś jutro wygrał milion w totolotka? Mając czas i pieniądze, możesz ułożyć sobie życie tak, jak chcesz, co wówczas byś zmienił?
- Co zawsze chciałeś robić w swoim życiu, ale nigdy się nie odważyłeś? Co zawsze chciałeś robić, ale bałeś się spróbować? Cokolwiek to jest – może być owym diamentem, obszarem twoich indywidualnych uzdolnień.
- Jaki rodzaj aktywności ma dla ciebie szczególne znaczenie?
- Co sprawia, że czujesz się ważny i potrzebny, jesteś pewny siebie i dumny z własnych osiągnięć? W tym pytaniu powinieneś znaleźć wskazówkę ułatwiającą zdefiniowanie celu twojego życia.
- O czym odważyłbyś się marzyć, gdybyś wiedział, że na pewno nie poniesiesz klęski?
- Jakie wielkie cele postawiłbyś przed sobą, krótko lub długoterminowe, gdybyś miał zagwarantowany sukces?

Jeżeli zidentyfikujesz te cele i zapiszesz, możesz





© Tatiana - Fotolia.com

Jeśli chcesz osiągnąć pod pewnym warunkiem: musisz pragnąć tego z całego serca i wytrwale pracować nad ich realizacją.

Nauczyłeś się stawiać przed sobą cele prowadzące do sukcesu, dotrzesz do nich jedynie pod warunkiem ułożenia dobrze przemyślanego planu. Brak planowania jest planowaniem

porażki. Od początku twój cel musi być obiektem ogromnego pożądanego. Im bardziej go pragniesz, tym większe prawdopodobieństwo jego osiągnięcia.

Wyznaczanie celów dzieli się na osiem etapów:

- Zdecyduj, co chciałbyś osiągnąć w życiu, czego naprawdę chcesz, czego byś chciał, gdybyś miał nieograniczone możliwości, zapisz to, przelej swoje myśli na papier. Sformułuj swój cel jasno, precyzyjnie i w najdrobniejszych szczegółach. Uczyń swój cel wymiernym i obiektywnym. Sformułuj swoje dążenia w sposób interesujący i pasjonujący. Decydując i zapisując, co chcesz robić, zastanów się, dlaczego tego chcesz, co takiego cię w tym celu pociąga, jakie dostrzegasz korzyści i zalety, np.: „Chciałbym zarobić dużo pieniędzy. Dlaczego?”
- Wyznaczanie sobie terminu. Jeżeli realizacja twojego celu wymaga czasu, np. 3 lata, wtedy powinieneś wytyczyć cele krótko lub średnioterminowe, czyli mie-

sięczne, półroczne, roczne. Podziel więc urzeczywistnienie celu na etapy. Cel bez precyzyjnego terminu realizacji jest próżnym życzeniem, mrzonką. Po wyznaczeniu dokładnego terminu przeanalizuj swoją

Brak planowania jest planowaniem porażki

obecną sytuację. Gdzie znajdujesz się w tej chwili? Np. jeżeli dążysz do niezależności finansowej, musisz ustalić najpierw swoje dochody bieżące, ile zarabiasz, ile wydajesz, ile możesz zaoszczędzić itd.

- Trzecim etapem jest identyfikacja przeszkód na drodze do celu.
- Tam gdzie możliwe są wielkie sukcesy, piętrzą się również wielkie przeszkody. Zastanów się więc, dlaczego dotąd nie dotarłeś do celu, co ci w tym przeszkadza, co blokuje twoje działania, co cię ogranicza. W 80% wszystkie przeszkody powstrzymujące cię przed osiągnięciem

Mamy poważne problemy z wyznaczaniem celów – przyznawali uczestnicy warsztatu



foto: Katarzyna Piotrowska

celu pochodzą z twojego wnętrza, pozostałe 20% to trudności obiektywne.

- Czwartym etapem jest określenie wiedzy i umiejętności niezbędnych do osiągnięcia celu. Przyszłość należy do tych, którzy są kompetentni w wielu dziedzinach, posiadają uniwersalną wiedzę i umieją z niej korzystać. To jest klucz do sukcesu w erze informacji. Nie zyskasz wiele, pracując dłużej i ciężiej, natomiast masz szansę, jeżeli będziesz to robił inteligentnie. Oznacza to ciągłe pogłębianie wiedzy i stosowanie jej w praktyce.
- Piątym etapem jest identyfikowanie ludzi, ugrupowań i organizacji, których pomocy i współpracy będziesz potrzebował. Tutaj zadziała prawo kompensacji. Musisz nadawać na tych samych falach, co twój klient, współpracownik lub szef. Np. sprzedawca powinien zawsze myśleć o tym, co jest ważne dla klienta, co musisz rzucić na szalę, żeby pozyskać innych do współdziałania. Ludzie sukcesu to ci, którzy szczególnie troszczą się o potrzeby innych. Są gotowi robić więcej niż to, czego się od nich oczekuje (dla rodziny, szefa, firmy, klientów). Rób więc znacznie więcej niż od ciebie oczekują.
- Szóstym etapem twojej drogi do celu jest bardzo dokładne spisanie planu, krok po kroku, z uwzględnieniem nazwisk ludzi, których współpracy potrzebujesz, listą umiejętności, które musisz rozwinąć oraz przeszkód, które przyjdzie ci przezwyciężyć. Do osiągnięcia celu potrzebujesz w przybliżeniu od 20 do 40 etapów. Uszereguj swoje zamierzenia zgodnie z priorytetami i terminami. Dokładnie ustal etapy wraz z terminami ostatecznymi. Pamiętaj o tym, że nie ma nierealnych celów, są tylko nierealne terminy ich realizacji.
- Siódmym etapem procesu osiągania celu to AKCJA. Od razu zrób coś, co przybliży cię do celu. Ludzie sukcesu nastawieni są na działanie, na akcję. Wytrwałość jest samodyscypliną w akcji, a samodyscyplina jest żelaznym warunkiem sukcesu. Wytrwałość jest miarą twojej wiary w siebie.
- Ósmy etap – wyobraź sobie, że już osiągnąłeś swoje cele. Zadaj sobie pytanie, czy w czasie realizacji tych celów nie skrzywdziłeś kogoś. Jeśli tak jest i czujesz się z tym źle, to zmodyfikuj swoje cele.

■ Marek Wawrzeńczyk

fot. Katarzyna Piotrowska



fot. Katarzyna Piotrowska

Od celów po narzędzia

Jan Karpacki, współpracujący z Akuną od 6 lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej

Te warsztaty były świetnie pomyślane i ze wszech miar udane. Wiele się nauczyliśmy. Dla mnie ważne były przede wszystkim informacje na temat stawiania sobie celów. Marek Wawrzeńczyk, który prowadził warsztat na ten temat, uczył nas, jak to robić i jakich błędów się wystrzegać. Jest to istotna sprawa, a w zasadzie jedna z podstawowych w tym biznesie, a z tego, co wiem, wiele osób, zwłaszcza młodszych stażem, ma z tym poważne problemy, co może skutkować brakiem perspektyw w Akunie. I my musimy im w tym pomóc.

Kolejne ważne informacje przedstawili nam Leokadia i Janusz Gabryniwscy, którzy mówili przede wszystkim o Programach Benefit i Benefit Extra. Przyjeżdżając na Teneryfę, znałem w zasadzie główne założenia Programu Benefit. Jednak nie wiedziałem niemal nic o Beneficie Extra i tam dowiedziałem się wszystkiego praktycznie od podstaw. I to nie tylko ja. Wiele osób nie miało na ten temat zbyt dużej wiedzy, a niektórzy mieli wręcz nieprawidłowe wyobrażenia. Jak się okazuje, to ważne narzędzie, gdyż Benefit Extra to tak naprawdę plan, który można wykorzystać w ciągu 27 miesięcy, pracując z nową osobą, czy osobą, która od niedawna współpracuje z firmą i zaczyna np. od pozycji Lidera. Czyli jest to bardzo poważny przedział czasowy i świetna organizacja pracy. Dzięki wyprawie na Teneryfę dowiedzieliśmy się, czym jest ten program i co niego wynika. I tę wiedzę mogliśmy potem wprowadzać praktycznie do naszych grup, co zresztą wiele osób natychmiast po przyjeździe uczyniło.

Ania i Grzegorz Rutkowscy dorzucili do tego garść informacji o narzędziach, jakimi dysponujemy w firmie i jakich oni używają w swojej pracy. Czyli podzielili się swoją praktyką, powiedzieli, co robią i w jaki sposób, i to było niezwykle cenne, gdyż to osoby, które w Akunie osiągnęły sukces, czyli są jak najbardziej wiarygodne, a ich rady – bardzo przydatne. Ja sam po raz pierwszy miałem okazję posłuchać o ich pracy.

Uważam, że równie przydatną wiedzę przekazał Paweł Borecki. Pod kierownictwem Pawła rozważaliśmy różnego rodzaju typy osobowości, które spotykamy w życiu. Często się nad tym nie zastanawiamy, że charakter nowo poznanego człowieka, z którym mamy podjąć współpracę, jest niezwykle ważny nie tylko dla biznesu, także dla naszego komfortu psychicznego. Jeśli bowiem mamy różne osobowości, inaczej postrzegamy rzeczywistość, to może się okazać, że nasza współpraca będzie bardzo trudna. A ona może być bardzo owocna pod warunkiem, że weźmiemy pod uwagę fakt, że taka osoba może zupełnie inaczej reagować niż my sami.

Ale nie tylko wykłady były inspirujące i interesujące. Wiele korzyści wynieść można było także z dyskusji, które toczyły się w trakcie i po wykładach. Ludzie żywo reagowali na informacje, które otrzymali i chętnie się dzielili swoimi spostrzeżeniami. Było to więc nie tylko inspirujące, ale także integrujące. I o to przecież chodziło na takim wyjeździe.

Dodatkowe korzyści

„Nazywam się Janusz Gabryniowski. Z firmą Akuna współpracuję już 8 lat – związałem się całą rodziną, całym sercem, całą aktywnością i wierzę, że wielu z Państwa przy takim samym zaangażowaniu i postawie również osiągnie sukces. Bo sukces to realizacja celów, o których za chwilę sobie powiemy”. Tak Janusz Gabryniowski, Vicepresident w firmie Akuna zaczął swój warsztat Akuna Leadership Academy na Teneryfie, dotyczący modułu Start, Programu Benefit Extra, promocji kwartalnych oraz modułu Builder.

Moduł Start

Benefit, a więc profit, dodatkowa korzyść w module Start przeznaczona jest dla wszystkich nowych Liderów. Nowy Lider to osoba, która osiągnęła tę pozycję na jeden z czterech sposobów. Dokładne informacje o tych sposobach awansu dostępne są w naszym przewodniku, zakładka Kariera, str. 7.

Osiągając tę pierwszą pozycję marketingową – Lider, mamy do dyspozycji w ramach Programu Benefit w module Start wirtualną książeczkę czekową, która uruchamia się nam w momencie składania pierwszego zamówienia po osiągnięciu pozycji Lidera.

Sukces to cele, a benefity to dodatkowe motywatory, żebyśmy sobie te cele wyznaczali i osiągnęli je – mówił podczas warsztatu na Teneryfie Janusz Gabryniowski, Vicepresident



foto. Katarzyna Piotrowska

Od tej chwili mamy 3 miesiące na zrealizowanie, „skonsumowanie” tej książeczki. W skład jej wchodzi 2 czeki na transport gratis, 2 czeki na zakup materiałów reklamowych z 50% zniżką oraz 1 czek na 2 przewodniki zupełnie gratis. A więc przeliczając to na pieniądze – jest to co najmniej kwota 198 zł, a jeżeli menedżer robi większe obroty, większe zamówienia – otrzymuje większy profit. Może to być nawet 300 zł oszczędności tylko i wyłącznie z modułu Start.

Telefon gratis

W ramach Programu Benefit Extra dla wszystkich Liderów, a więc nie tylko tych nowo nominowanych, dla których otwierała się ta książeczka wirtualna, aktywna przez 3 miesiące od złożenia pierwszego zamówienia, ale dla wszystkich Liderów (nawet z ubiegłych lat) – mamy benefit ekstra w postaci telefonu komórkowego z opłaconą kartą SIM na rok. A więc rozmawiamy ze sponsorem, z dystrybutorem, z firmą Akuna, nie ponosząc żadnych kosztów. Trudno jest to przeliczyć na pieniądze, ale jest to kwota rzędu nawet kilkuset złotych, zwłaszcza na początku, kiedy informacje są nam bardzo potrzebne, chłoniemy wiedzę, a rozmowy telefoniczne, jak wiemy, kosztują. W Beneficie Extra dla Liderów wystarczy, że mają przez 3 kolejne miesiące spełnić kwalifikację, a więc obrót na poziomie 700 pkt. i otrzymują wówczas telefon z kartą SIM na rok – gratis. Nowo nominowani Liderzy mają na zrealizowanie tego benefitu ekstra 9 miesięcy od miesiąca swojej nominacji. Wszyscy Liderzy z ubiegłych lat na zrealizowanie tego benefitu mają czas od marca do listopada 2010 roku. Wystarczy, że w ciągu tych 9 miesięcy znajdą się 3 miesiące pod rząd, podczas których będą spełniali kwalifikacje – otrzymają telefon na rok gratis.

Jeżeli będę przez wszystkie 9 miesięcy spełniał kwalifikację, dostanę 3 telefony? Nie. Jest to promocja na 1 telefon dla 1 osoby, ale każdy następny Lider w strukturze z tej promocji może skorzystać. W tym okresie dziewięć miesięcy wystarczy, że znajdą się trzy miesiące pod rząd z kwalifikacją i otrzymasz telefon na rok gratis. Firmie Akuna zostały już dostarczone te telefony, a więc już czekają na tych, co w 3 miesiące zrealizują kwalifikację i odbiorą telefon z kartą SIM na rok gratis.

Wynagrodzenie Lidera

Jakie jest wynagrodzenie z obrotu towarowego takiego Lidera? Lider, który robi obrót na poziomie 700 pkt., a więc podstawową kwalifikację, przy minimalnej różnicy marży

W ramach Programu Benefit Extra możemy otrzymać telefon komórkowy z opłaconą kartą SIM na rok



© Mikael Damkier - Fotolia.com

10% – ma co najmniej 21 zł razy 20 sztuk, tj. 420 zł. Zaś menedżer, który generuje większe obroty, na poziomie 2100 pkt., zarabia na różnicy marży – 60 sztuk x 10%, a więc 1260 zł, dodatkowo otrzymuje jeszcze 490 zł z premii menedżerskiej, a więc aktywny menedżer na pozycji Lidera może mieć nawet 1750 zł wynagrodzenia.

Podsumowując: moduł Start i korzyść dla Liderów – z książeczki czekowej mają od 190 do 300 złotych; z aktywności od 420 do 1750 zł; a więc jest to od 600 nawet do 2000 zł; telefon z kartą SIM (tu każdy musi sam ocenić, ile to jest oszczędności, ale to jest dodatkowa gratyfikacja) oraz bieżące promocje kwartalne.

Promocja dla Liderów

W I kwartale była to promocja skierowana do Liderów. Mieli możliwość przy swojej aktywności wygenerować dodatkowo dochód na poziomie 400 zł, dopisując dodatkowo 4 nowe rejestracje. Promocje II kwartału skierowane są do dystrybutorów i do naszych konsumentów. Dystrybutor to jest nasz partner, który podpisał deklarację w programie zniżek, a konsument, to osoba, która jest zainteresowana, korzysta z produktów, ale nie przystąpiła jeszcze do programu zniżek. Promocje II kwartału przeznaczone są więc dla klientów i dla naszych zarejestrowanych partnerów biznesowych. Kto je organizuje?

Każdy aktywny menedżer. Aktywny, tzn. taki, który ma uaktywnioną opłatę menedżerską i wtedy może na swojej subdomenie uaktywnić promocje dla wszystkich swoich klientów i dla swoich dystrybutorów.

Szczegóły promocji

Promocja dla klientów – klient, który korzysta z programu „Mój Klient, Akuna i Ja”, a więc kupuje przez sklep internetowy Akuna, mógł kupować ze zniżką 20%, nie mając wypełnionej rejestracji w systemie, a dodatkowo w tej chwili może otrzymać bon o wartości 30 zł. Nie jest to tylko bon na paliwo, ale bon do zrealizowania w różnych innych miejscach, a więc bon do ogólnego zastosowania. Można powiedzieć 30 zł na dowolne cele.

Janusz Gabryniowski

mieszka w Gorzowie Wielkopolskim. Z wykształcenia jest mechanikiem urządzeń chłodniczych. Razem z żoną Leokadią związali się z Akuną od 2001 roku, oboje są Viceprezidentami. Mają troje dzieci: Ireneusza, Sławomira i Elżbietę, która również jest Viceprezidentem w Akunie. Dużo czyta, wiele czasu poświęca na samokształcenie.

Kupując drugi i trzeci preparat, ma bono o wartości 30 zł ponownie. Kupując czwartą sztukę, otrzymuje bono o wartości 50 zł i możliwość zarejestrowania się w systemie firmy Akuna zupełnie gratis. Co jest bardzo istotne w tej promocji? Klient może łączyć te zakupy, a więc przykładowo może na początek kupić 2 sztuki, dostanie 2 bony po 30 zł, następnym razem kupi kolejne 2 sztuki, dostanie 1 bono za 30 zł, drugie bono za 50 zł, a mając 4 zakupione preparaty, może zarejestrować się gratis i korzystać z kolejnej promocji, przeznaczonej dla dystrybutorów; dla naszych partnerów biznesowych.

Promocja dla dystrybutorów – to jest promocja ogłoszona przez każdego menedżera. Kupując w sklepie internetowym Akuny, a więc rejestrując się na www.partnerakuna.pl, klikając na e-shop, mamy jako dystrybutor możliwość dokonania pierwszego zakupu przez Internet. Do tej pory przez wiele lat, jeżeli nasz dystrybutor, nasz konsument, był zainteresowany produktem, musieliśmy mu go fizycznie dostarczyć. W tej chwili każdy dystrybutor, każdy partner biznesowy może zamawiać bezpośrednio przez e-sklep i dodatkowo przy takim pierwszym zakupie, kupując 5 kartonów, zgodnie z systemem zniżek dostanie bono o wartości 400 zł, kupując 4 kartony jednorazowo – bono o wartości 300 zł, przy 3 kartonach – 250 zł, przy 2 kartonach – 200 zł, a kupując 1 karton w programie zniżek, otrzymuje 20% zniżkę i dodatkowo bono o wartości 150 zł. W efekcie cena pojedynczego produktu znacznie spadnie, a więc korzyść dla każdego dystrybutora jest ewidentna. Korzyści

dla dystrybutorów, dla naszych partnerów są tylko przy pierwszym zakupie, a więc każdy kolejny zakup będzie się odbywał już zgodnie z programem zniżek.

Osoby korzystające z rejestracji gratis (w dalszej części będziemy mówić o benefitach dla Junior, Senior i Power Builderów – w tych programach rejestracje gratis nie będą obowiązywały) w momencie, kiedy osiągną pozycję menedżerską Lider, będą niejako zobligowane do tego, żeby nabyły przewodnik, bo trudno być menedżerem firmy Akuna, nie znając zasad; nie mając przewodnika.

Jako konsument zarejestrowany w programie zniżek nie mamy obowiązku kupienia przewodnika, a więc placenia za rejestrację 60 zł. Wartość tych promocji, zarówno dla konsumenta, jak i dla partnerów zarejestrowanych w systemie Akuny pokrywana jest z różnicy marży, która występuje w programie zniżek; to jest z marży menedżera. Menedżer niejako dzieli się swoją marżą ze swoimi konsumentami, dystrybutorami, umożliwiając im tańszą konsumpcję i tańsze funkcjonowanie w ramach biznesu firmy Akuna. Każdy menedżer będzie mógł na swojej stronie internetowej, na subdomenie zaznaczyć, że chce lub nie, żeby jego klienci, jego dystrybutorzy korzystali z tej promocji.

Aukcje internetowe

Pojawiają się pytania: „Co z Allegro? Co z tymi, którzy nie trzymają się zasad, sprzedają po różnych cenach?” Firma Akuna w trosce o każdego klienta umożliwi skorzystanie z aukcji certyfikowanej, szczegóły na www.partnerakuna.pl. Od 1 kwietnia, korzystając z szablonu takiej certyfikowanej aukcji, można wystawiać produkty właśnie w ramach promocji II kwartału. A więc klient, który będzie chciał kupić poprzez Allegro, będzie miał gwarancję, że kupując na takiej certyfikowanej aukcji, ma cenę

identyczną jak na Allegro (bo pomniejszoną o bony o wartości 30 zł, 50 zł), ale jednocześnie będzie miał gwarancję, że jest to produkt jakościowy, bezpośrednio z Akuny, z gwarancją satysfakcji, z wszelkimi certyfikatami i w każdej chwili będzie mógł z tego produktu również zrezygnować, a więc skorzystać z dobrodziejstw, jakie na dzień dzisiejszy dawało nam uczestnictwo w programie zniżek. Klient kupując na certyfikowanej aukcji, będzie miał już zbliżoną cenę. Jednocześnie ci, którzy nieuczciwie wystawiają na Allegro towar niewiadomego pochodzenia i bez widocznej daty produkcji, muszą się liczyć z karnymi konsekwencjami.

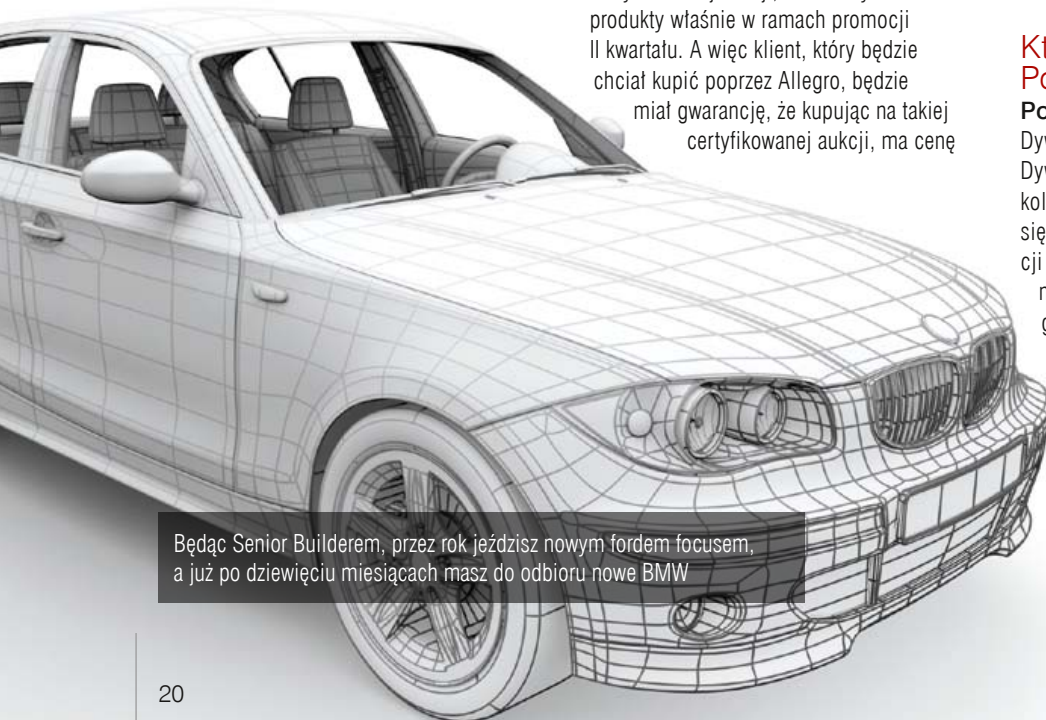
Moduł Builder (Moduł Budowniczy)

Moduł Builder powstał z myślą o ułatwieniu awansu z Dyrektora Sieci Regionalnej na Dyrektora Sieci Krajowej. Gdy spojrzymy w Plan Marketingowy, to zobaczymy, że do pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej można dojść dzięki praktycznie własnej aktywności i własnemu zaangażowaniu. Aby przejść z pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej na pozycję Dyrektora Sieci Krajowej, należy osiągnąć co najmniej dwie Power Dywizje, a więc dwie grupy, które generują co najmniej po 25 tysięcy punktów, podczas gdy Dyrektorem Sieci Regionalnej często zostawało się, mając niespełna 5,5 tys. punktów. Była to bardzo duża różnica, jeśli chodzi o awanse. Moduł Builder to nic innego, jak ułatwienie wspinania się krok po kroku po stopniach tej kariery, żeby w konsekwencji zostać Junior, Senior, Power Builderem, a za chwilę Dyrektorem Sieci Krajowej.

Kto to jest Junior, Senior, Power Builder?

Power Builder to budowniczy Power Dywizji. Osoba, która osiągnęła Power Dywizję ma obrót 25 tys. punktów w trzech kolejnych miesiącach. Na ten obrót składa się jego zakup i zakup całej jego organizacji menedżerskiej i dystrybucyjnej. Jeżeli menedżer ma jedną organizację, która generuje dużo większą ilość punktów, to z tej jednej organizacji maksymalnie będzie mu naliczone 16700 punktów, pozostałe 8300 musi pochodzić z kolejnych organizacji i zakupów własnych. Ponadto Power Builder to osoba, która ma organizację zbudowaną na co najmniej trzech dywizjach.

Będąc Senior Builderem, przez rok jeździsz nowym fordem focusem, a już po dziewięciu miesiącach masz do odbioru nowe BMW



Senior Builder to menedżer, którego organizacja osiąga obroty na poziomie 12500 punktów w trzech kolejnych miesiącach (połowa punktów, jakie osiąga Power Builder). Jeżeli ma jedną dużą organizację, wówczas z tej dużej organizacji będzie mu zaliczane 8400 punktów, a pozostałe 4100 musi pochodzić z kolejnych organizacji i zakupów własnych.

Senior Builder to osoba, która ma co najmniej dwie organizacje.

Junior Builder to osoba, która ma obrót 6250 punktów w każdym z trzech kolejnych miesięcy, na który składa się jego własny zakup i zakup co najmniej dwóch jego organizacji, przy czym z najmocniejszej organizacji zaliczane jest 4200 punktów.

A więc żeby osiągnąć poziom Junior Builder, przez 3 kolejne miesiące twoja organizacja generuje obrót 6250 punktów. Senior Builder przez 3 kolejne miesiące 12500 punktów i Power Builder odpowiednio przez 3 kolejne miesiące 25 tys. punktów.

Ile zarabia Junior Builder?

Minimalny jego obrót to 6250 punktów, a więc minimalny jego zarobek wynosi:

– z premii menedżerskiej $6250 - 700 = 5550 \times 12\% \times 1,68 \text{ zł/punkt} = 1118 \text{ zł}$
 – z własnej aktywności 700 punktów, np. 20 szt. x minimum 10% marży (21 zł) = 420 zł

– w sumie co najmniej 1530 zł.

Senior Builder – obrót 12500 punktów, minimalny zarobek przy tym obrocie to jest co najmniej 2800 zł.

Power Builder, a więc osoba, która ma zbudowaną organizację na poziomie obrotu punkowego 25 tysięcy punktów, z tego obrotu musi zarabiać co najmniej 5300 zł.

Jakie benefity ekstra zostały dla tych poziomów przewidziane?

Etap 1 – „Zostań Junior Builderem” skierowany jest do wszystkich osób, które jeszcze nie osiągnęły zarówno w tym, jak i w zeszłym roku poziomu Junior Builder. A więc jest do dla wszystkich menedżerów, którzy jeszcze nie są Junior Builderami.

Osiągając poziom Junior Builder, możesz otrzymać bon paliwowy o wartości 4500 zł. Przy minimalnym zarobku JB 1530 zł bon paliwowy o wartości 4500 zł to jest naprawdę ekstra premia.



Senior Builder to menedżer, którego organizacja osiąga obroty na poziomie 12500 punktów w trzech kolejnych miesiącach – tłumaczył Janusz Gabryniowski, Vicepresident

Co należy zrobić, żeby go otrzymać?

- I Osiągnąć poziom JB (wg powyżej omawianych warunków).
- II Zarejestrować 18 umów dystrybutorskich (liczą się twoje bezpośrednie rejestracje i rejestracje twoich bezpośrednich dystrybutorów).
- III Mieć w sumie 15 kwalifikacji u nowych menedżerów (nowy menedżer to osoba, która osiągnęła pozycję Lider w okresie realizacji Etapu 1 – „Zostań JB”).

Na spełnienie powyższych warunków nowo nominowany Lider ma 9 miesięcy, licząc od następnego miesiąca po nominacji, a menedżerowie z ubiegłych lat mają 9 miesięcy, licząc od marca do listopada 2010 roku. Jak liczyć te 15 kwalifikacji u nowych menedżerów? Czy ma to być 15 nowych menedżerów?

Zdecydowanie nie. Jeżeli w pierwszym miesiącu sponsorujesz osoby (masz nowe

rejestracje), to nie masz jeszcze kwalifikującego nowego menedżera. Kolejny miesiąc pracujesz, a więc 8 tygodni jesteś aktywny, sponsorujesz, pomagasz innym zostać Liderem, po to, aby w trzecim miesiącu pojawił się pierwszy Lider i zaczął spełniać kwalifikację. Ten nowo nominowany Lider w trzecim miesiącu robi kwalifikację i zaczyna działalność w Programie Benefit Extra moduł Start (przez 3 kolejne miesiące kwalifikacja i telefon komórkowy na rok gratis). Ma więc motywację, by robić przez kolejne miesiące kwalifikacje, a ty w tych kolejnych miesiącach sponsorujesz kolejne osoby po to, aby w piątym miesiącu pojawił się nam nowy Lider, a w siódmym miesiącu trzeci Lider. Tych trzech Liderów spełnia kwalifikacje w poszczególnych miesiącach, a ich kwalifikacje sumują się, dając 15; masz wypracowany benefit na poziomie 4,5 tys. zł w bonach paliwowych.

Spełniając w krótszym okresie niż 9 miesięcy powyższe warunki, wcześniej odbieramy bon o wartości 4,5 tys. zł.

Etap 2 – „Osiągnij poziom Senior Builder”

Mając obrót na poziomie 6250 punktów, a więc będąc JB, spełniając warunki i odbierając bon o wartości 4500 zł, od następnego miesiąca możemy realizować program przeznaczony dla poziomu Senior Builder. Przez kolejne 9 miesięcy spełniając poniższe warunki:

- osiągnięcie poziomu Senior Builder,
 - 20 nowych rejestracji,
 - 18 kwalifikacji pod nowymi menedżerami,
- otrzymasz nagrodę – nowego forda focusa na rok gratis. Firma Akuna opłaca raty leasingowe, ubezpieczenie, przeglądy. Po roku Akuna zaproponuje tobie przejęcie na własność tego auta na korzystnych warunkach. Promowanie tych benefitów, dodatkowych korzyści, powoduje, że na bieżąco możemy realizować własne cele i pomagać realizować cele naszym partnerom biznesowym.

Etap 3 – Nowe BMW

Osoba, która w okresie 9 miesięcy zostaje Senior Builderem, czyli ma 3 miesią-

ce z obrotem po 12500 punktów, ma zarejestrowane 20 umów, ma w sumie 18 kwalifikacji pod nowymi menedżerami, odbiera nowy samochód (forda focusa) na rok gratis i od następnego miesiąca wchodzi w program „Osiągnij poziom Power Builder” i odbierz nowe BMW.

36 rejestracji na przestrzeni 9 miesięcy nie stanowi większego problemu (liczą się przecież własne rejestracje i rejestracje bezpośrednich dystrybutorów), a 20 kwalifikacji u nowych menedżerów to w sumie kwalifikacje np. 5 Liderów.

Cofnijmy się do Etapu 1. Jeśli menedżer pracował systematycznie, żeby rozbudować organizację, a więc górny rząd sponsorował, aby mieć 18 kwalifikacji; drugi rząd, żeby mieć nowych Liderów; to pierwsze 2 miesiące pracował po to, aby pojawił się drugi Lider, a piąty i szósty miesiąc, aby pojawił się trzeci Lider. Siódmy, ósmy i dziewiąty miesiąc sponsoruje ludzi po to, aby już w dziesiątym miesiącu (a więc w pierwszym miesiącu programu „Osiągnij poziom Senior Builder”) mieć pierwszego kwalifikującego menedżera. Tak więc menedżerowi, który osiągnie ten

podstawowy poziom Junior Builder, o wiele łatwiej będzie zrealizować poziom Senior Builder. Już 3 miesiące wcześniej przygotowywał się, rozbudowywał organizację, żeby w pierwszym miesiącu programu „Osiągnij poziom Senior Builder” mieć pierwszego kwalifikującego menedżera, a więc dużo szybciej zrealizuje te 18 kwalifikacji.

W tym samym tempie, odbierając forda focusa, w ósmym i dziewiątym miesiącu sponsoruje kolejne osoby, aby w dziesiątym miesiącu (w pierwszym miesiącu Etapu 3) już mieć pierwszego kwalifikującego menedżera. Ta systematyczna praca powoduje, że każdy aktywny menedżer może po kolei skorzystać z tych dodatkowych profitów, którymi są benefity ekstra.

Będąc więc Senior Builderem, przez rok jeździsz nowym fordem focusem, a już po dziewięciu miesiącach masz do odbioru nowe BMW.

Sukces to cele, a benefity to dodatkowe motywatory, żebyśmy sobie te cele wyznaczali i osiągnęli je. Systematyczna praca na przestrzeni 27 miesięcy daje dochód na poziomie JB, czyli minimalnie 1500 zł, plus 4500 zł premii; SB to dochód co najmniej 2800 zł z nowym fordem focusem na rok gratis, a Power Builder to dochód ponad 5300 zł i nowe BMW Serii 1.



To był sprawdzian

Mirosław Horodecki, współpracujący z Akuną na pozycji Vicepresidenta, członek VIP Clubu

Celem wyjazdu na Teneryfę było zintegrowanie grupy, wyróżnienie tych, którzy sobie na ten wyjazd zapracowali oraz zapoznanie uczestników wyprawy z nowościami i informacjami specjalnie w tym celu przygotowanymi (m.in. poprzez warsztaty, które się na Teneryfie odbyły). Poza tym w wyniku eksperymentu po raz pierwszy zostały połączone dwie grupy wyróżnione przez Akunę: Akuna VIP Club i Akuna Power Team. Obie grupy brały udział w różnego rodzaju zajęciach, np. właśnie w warsztatach.

Te warsztaty przygotowane przez członków i Ekspertów Rady VIP przybliżyły nam oraz rozszerzyły wiedzę w zakresie różnego rodzaju zagadnień. Tematy były różne. Mnie osobiście najbardziej utkwił w pamięci wykład Pawła Boreckiego. Celem jego wykładu było poruszenie szarych komórek uczestników

spotkania i zamysłowanie im, kim są ludzie, z którymi mają do czynienia w biznesie. Podobało mi się to na tyle, że nawet sięgnąłem po literaturę, aby przeanalizować osoby z mojego otoczenia i inaczej na nie spojrzeć. Uzmysłowiłem sobie też, że umiejętność oceny człowieka, zwłaszcza takiego, z którym będzie się współpracowało, jest niezwykle ważna, gdyż dobieranie sobie ludzi do współpracy musi mieć pewien aspekt, który potocznie można określić jako „nadawanie na tych samych falach”. Paweł uzmysłowił nam, kim jesteśmy, czyli jaki mamy typ charakteru, co w sposób zasadniczy ma wpływ na dobór partnera i współpracę z nim. Często ludzie przekonują się wzajemnie do słuszności swoich działań czy przemyśleń, a chyba nie o to chodzi. Zawsze się mówi o sile argumentów i o tym, że człowiek albo je akceptuje i chce coś zrobić, albo odrzuca i nie chce. Korzyści z tego wykładu były dla mnie ogromne. Jestem pod wrażeniem podobnego wykładu, prowadzonego przez Roberta Kroola. Paweł w znakomity sposób pokazał, jak można kontynuować to, o czym już na swoim pierwszym wykładzie dla członków Rady VIP powiedział

Korzyści i dochody

Podsumowując, jakie dochody i korzyści czekają na nas w Roku Jubileuszowym?

- Lider** dochody od 420 do 1750 zł i dodatkowo telefon na rok gratis;
- JB** co najmniej 1530 zł plus premia w bonach na paliwo 4500 zł;
- SB** dochód co najmniej 2800 zł plus ford focus na rok;
- PB** dochód minimum 5300 zł i nowe BMW na rok.

Zachęcam do przeanalizowania benefitów ekstra i zapoznania się z nimi, przedyskutowania ze sponsorem, do zaplanowania. Cele tym się różnią od marzeń, że cele się realizuje. Najpierw się planuje, zapisuje, a potem realizuje. Marzenia mamy, a cele realizujemy!

Mówimy o benefitach na 2010 rok, a mamy tu plan na 27 miesięcy; a więc osoba, która zrealizuje podstawowy benefit JB w ramach roku 2010, wchodzi automatycznie w Benefit Extra dla poziomu Senior Builder i mimo że rok 2010 się skończy, to promocja ta będzie trwać przez kolejne dziewięć



foto. Katarzyna Piotrowska

Dzięki warsztatowi Janusza Gabrynińskiego, Vicepresidenta uczestnicy dowiedzieli się, na czym dokładnie polegają Programy Benefit i Benefit Extra

i kolejne dziewięć miesięcy, jeśli realizować będziemy benefit ford focus i BMW. A więc: 27 miesięcy planów, dochodów i na bieżąco czerpania z tego korzyści.

■ Opracowała Anna Szulc

właśnie Robert Krool. To bardzo pomocne, mnie osobiście otworzyło to troszeczkę inne furtki w głowie.

Następne wykłady również były w dużym stopniu inspirujące. Anna i Grzegorz Rutkowscy prowadzili wykład w oparciu o książkę Briana Tracy „Osobowość lidera”. Wprowadzili element „złotej godziny” i pokazali, co właściwie należy robić i jak należy wykorzystać ten czas poświęcony na czytanie, co jest bardzo pomocne w codziennej pracy. Wykład, w którym uczestniczyłem, był w zasadzie dyskusją na różne tematy w oparciu o tę książkę. Dyskusja była niezwykle dynamiczna i ciekawa. Każdy miał prawo do zabrania głosu i wypowiedzenia własnej opinii. Wykład pokazał rzecz bardzo ważną – jak można wykorzystać wiedzę zawartą w książkach.

Warsztat prowadzony przez Marka Wawrzeniaka miał nieco inną specyfikę. Polegał na komentowaniu różnego rodzaju zagadnień, które Marek przygotował wcześniej w formie notatek. Uczestnicy mieli możliwość sprecyzowania dzięki niemu swoich celów, marzeń. Marek pokazał celowość planowania, aby nasze marzenia zamieniły się w cele. Dzięki warsztatowi można było dowiedzieć się wielu ciekawych rzeczy albo uszeregować wcześniej zdobytą już wiedzę. Mam tę świadomość, że gdyby nie planowanie, to pewne cele, marzenia nie byłyby możliwe do zrealizowania. A ta wizja przyszłych dokonań i osiągnięć ma ogromny wpływ na nasz rozwój osobisty i biznesowy. Było to pozytywne, gdyż pokazało nam, jak ważne jest właściwe podejście do naszej kariery i do osób, z którymi współpracujemy. To był taki sprawdzian, zobaczenie, jak ludzie podchodzą do swojej przyszłości i do tzw. celów biznesowo-osobistych. Wykład Leokadii i Janusza Gabrynińskiego był przede wszystkim „matematyką”, czyli sposobem pokazania korzyści w oparciu o Programy Benefit i Benefit Extra. Dzięki temu ludzie otrzymali informacje, nowe spojrzenie na efekty współdziałania i działania nie tylko jednostki. Pokazane było bowiem także, w jaki sposób osoby uczestniczące w warsztacie powinny przedstawiać te programy w swoich strukturach i dla swoich partnerów. Dzięki temu ludzie mogli zrozumieć, o co tak naprawdę w tym Beneficie i Beneficie Extra chodzi i dowiedzieć się o korzyściach, jakie te programy ze sobą niosą w praktyce.

W przypadku tego warsztatu korzyść była taka, że zdobyta wiedza została przeze mnie wdrożona w życie zaraz po przyjeździe z Teneryfy, następnie korygowana w pewien sposób z uwagi na wejście w życie tzw. promocji kwartalnych. Na Teneryfie pokazano cały wymiar Benefit Extra, a to było bardzo pomocne przed spotkaniami w ramach Akuna Introduction.

Wykład Ani i Grzegorza pokazał potrzebę nie tylko czytania książek, ale również umiejętność zastosowania tej wiedzy w praktyce. Bo oczywiście uznaję zasadę czytania książek i ich recenzowania. Polega to na tym, że nie tylko trzeba przeczytać książkę, ale czytając ją, trzeba podkreślać zawsze najważniejsze jej akapity, a po przeczytaniu należy wrócić jeszcze raz do tej samej książki, jednak koncentrując się na elementach zaznaczonych.

Akuna na Teneryfie pokazała nam inne swoje oblicze. Ten wyjazd pozwolił bowiem nie tylko na bezpośredni kontakt z wieloma menedżerami, ale także był okazją do tego, abyśmy umyślowili sobie, ile jest jeszcze rzeczy do zrobienia, ile jeszcze czasu musimy poświęcić na rozwój osobisty i zawodowy, aby osiągnąć właściwy poziom tzw. menedżera zawodowego. Myślę, że każdy z uczestników oprócz oczywistych korzyści i informacji wyniósł z tych warsztatów coś szczególnego dla siebie. I to jest bardzo cenne.

...A SZYBKO OSIĄGNIEMY SUKCES

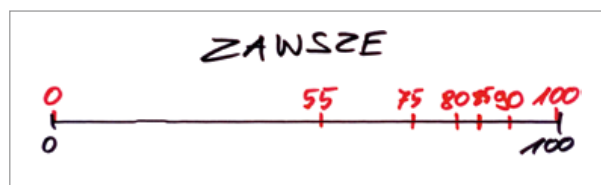
Jak osiągnąć sukces, o tym, że na sukces w Akunie składają się relacje z ludźmi, jacy są ludzie i jakie są typy osobowości, mówił podczas warsztatów Akuna Leadership Academy na Teneryfie Paweł Borecki, w Akunie na pozycji Vicepresidenta



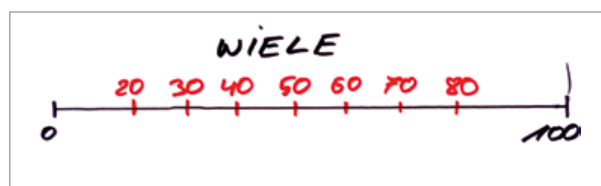
Na sukces w Akunie składają się relacje z ludźmi – mówił podczas warsztatu na Teneryfie Paweł Borecki, Vicepresident

O! To jeszcze ciekawsze. A ci, którzy palą papierosy, nie chcą być zdrowi? A czy oni nie wiedzą, że palenie papierosów zabija? Gdyby ludzie chcieli pieniędzy, to by je tylko składali na kupki albo pod łóżko. Okazuje się, że ludzie i to wszyscy bez wyjątku chcą jednej tylko rzeczy. Chcą się czuć dobrze. Oni nie chcą wcale być zdrowi. Oni chcą się dobrze czuć. „Palę, bo się z tym dobrze czuję” – ktoś powie. I powie prawdę. A jakie myślenie charakteryzuje wszystkich ludzi? Tak! Myślenie o sobie. Gdybyśmy mogli to głęboko poczuć i uznać, że ludzkim postępowaniem zawiaduje myślenie o sobie, to nasza skuteczność wzrosłaby nagle o kilkadziesiąt procent. W tej samej sekundzie stalibyśmy się zwycięzcami. No to jacy ludzie w końcu są? Podobni czy różni? Proszę, abyście teraz narysowali prostą, zaznaczcie na niej skalę od 0 do 100. Zaznaczcie teraz na tej skali, ile dla was

oznacza słowo: „zawsze”.



O! To bardzo ciekawe, że dla ciebie „zawsze” oznacza na skali 90, dla ciebie 100, dla ciebie 0, dla ciebie 75, dla ciebie 80, a dla ciebie 55. Teraz na drugim odcinku określcie proszę, ile dla was oznacza słowo: „wiele”.



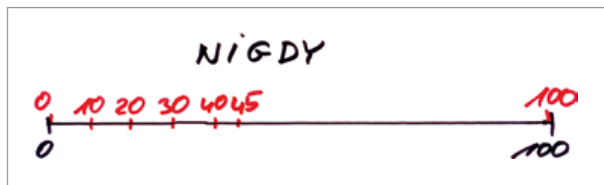
Witam serdecznie żywych zwycięzców! Dlaczego „zwycięzców”? Pozwólcie, że nie będę tego tłumaczył. Nie byłoby was tu, na tak prestiżowym wyjeździe, gdybyście nimi nie byli. A „żywych” jako tych, którzy mają nieograniczony potencjał. „Żywych” jako wpływowych. Tych, którzy robią różnicę w świecie.

Akuna to ludzie. Akuna to relacje. Ten osiąga najlepsze wyniki, kto buduje najwięcej dobrych relacji. Kluczem do lepszych rezultatów i do lepszego życia jest umiejętność postępowania z innymi ludźmi. A jacy ludzie są? Na ile pytanie o to, kto jaki jest, pozwoli nam lepiej z nim postępować? W jak dużym stopniu nasza skuteczność zależeć będzie od rozpoznania ludzi? Na ile wiedza o tym, dlaczego ludzie tak, a nie inaczej postępują, pozwoli nam szybciej osiągnąć sukces? O tym właśnie pragnę dzisiaj z wami porozmawiać.

Zatem, jacy ludzie są?

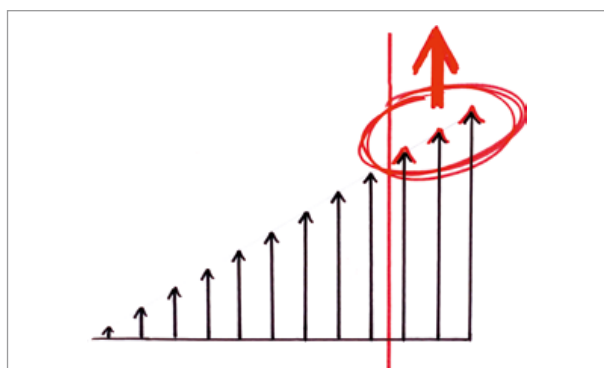
Tak? Czy naprawdę różni? Wiadomo, że jedni są biali, drudzy czarni, jedni niscy, inni wysocy. Jednak gdybyśmy zadali pytanie, czego ludzie chcą, to okaże się, że wszyscy ludzie chcą tego samego. Zdrowia? A to ciekawe. Czego jeszcze? Pieniądzy!

Tutaj rozbieżność jest naprawdę imponująca. Przejdźmy zatem do liczbowego określenia słowa: „nigdy”



Widzę uśmiechy na waszych twarzach. Kręcicie z niedowierzaniem głowami. Zobaczcie, to samo słowo, a tak różna interpretacja. A my dziwimy się, że ludzie nie rozumieją rzeczy tak, jak my. Czy to nie uczy nas pokory i tolerancji?

Każdy z nas jest oddzielną jednostką. Każdy ma jakieś swoje słabe i mocne strony. Z pewnością są rzeczy, w których czujesz się dobrze, a w innych nie najlepiej. Jeden będzie świetnie odnajdywał się w papierach, w których inny się będzie gubił, prawda? Ten wykres, to ty.



Mocne strony?

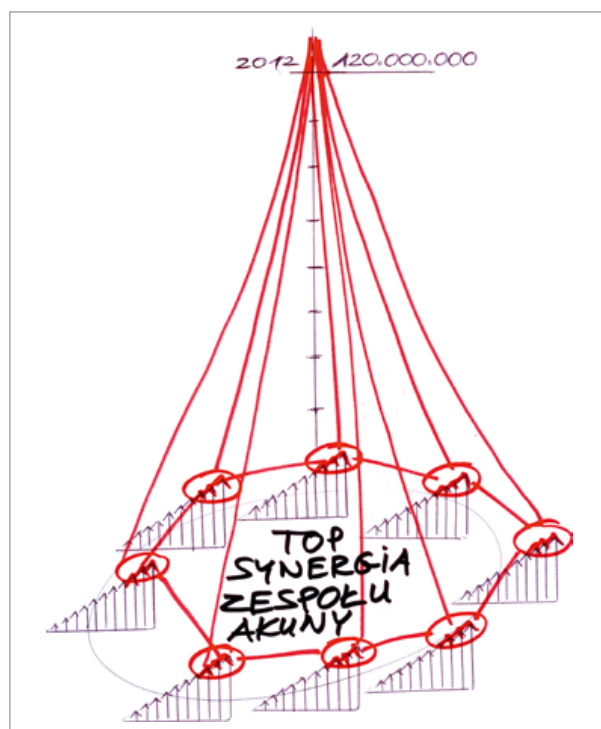
Patrząc od lewej – coś robisz słabo, coś lepiej, coś jeszcze lepiej, coś innego czujesz dobrze, inną rzecz jeszcze bardziej, w czymś jesteś naprawdę dobry, w czymś jeszcze lepszy. Są jednak takie rzeczy, w których osiągasz poziom bardzo wysoki, a może nawet mistrzowski. Okazuje się, że zwycięzcy tym się charakteryzują, że rozpoznają, w czym są naprawdę dobrzy i tylko to rozwijają, tylko nad tym pracują i tylko na mocnych swoich stronach budują. Oddzielają grubą krechę to, czego nie czują i w ogóle się tym nie zajmują. Zlecają to innym. A ty? Na jakich swoich stronach grasz? Na tych silnych czy tych słabych? Czego więcej używasz? Mocnych swoich stron czy słabych? A w ciągu dnia? Przez ile godzin rozwijasz to, co w tobie najlepsze, a przez ile używasz tego, co wciąż musisz poprawiać?

Proszę was teraz o to, abyście napisali dla siebie w waszych notatkach trzy rzeczy, w których uważacie, że jesteście dobrzy. Napiszcie proszę trzy rzeczy, które uważacie, że robicie naprawdę dobrze. Co to jest? Dziękuję. Nie musicie tego pokazywać innym. Zastanówcie się, na jakich stronach waszych partnerów biznesowych chcecie grać? Tych mocnych czy tych słabych? Chcecie budować na ich talentach, uzdolnieniach, doskonałościach czy wciąż poprawiać ich niedociągnięcia?

Akuna to ludzie, to zespoły ludzi. Wyobraźcie sobie synergii mocnych stron ludzi. Czy pomyślałeś kiedyś, żebyś łączył ze sobą tylko mocne strony różnych ludzi? Taka TOP SYNERGIA, to przecież istna trampolina do sukcesu twojego i Akuny. Synergia mocnych stron ludzi w zespole daje po sto razy lepsze rezultaty niż połączenie słabości.



Uczestnicy warsztatu pilnie słuchali i robili dokładne notatki

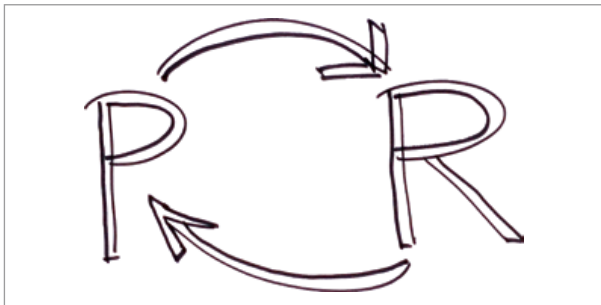


Wydaje się zatem, że prawdziwym kluczem do sukcesu jest rozpoznanie ludzi i połączenie ich mocnych stron. Ale jak właściwie rozpoznać ludzi? Czy są na to jakieś metody? Czy ludzi da się podzielić na tych i na innych?

Jak poznać ludzi?

Rzeczywiście, różnych podziałów jest wiele. Jedni są słuchowcami, inni wzrokowcami, jeszcze inni kinestetykami. Istnieje podział na intro i ekstrawertyków. Sami z pewnością słyszeliście o różnych paradygmatach, skłonnościach czy wzorcach osobowości. Poznaliście różne

podziały ludzi. Istnieje jednak jeden pryncypialny podział, determinujący, czy z kimś warto w ogóle współpracować, czy nie. Każdy, kto żyje, ma problemy (P). Jedni nazywają je wyzwaniem, inni może nawet okazjami, możesz je nazywać, jak chcesz. Są na szczęście również rozwiązania (R). A ludzie dzielą się na dwie podstawowe grupy. Jedni ludzie w każdym problemie znajdują rozwiązanie, inni zaś w każdym rozwiązaniu znajdują problem.



Poza w/w podziałem, wskazującym nam, czy w ogóle warto z kimś rozpoczynać współpracę, istnieje jeszcze jeden bardzo praktyczny podział, odpowiadający nam na pytanie: jak budować relacje? Jest on najbardziej uznanym od lat podziałem i określa temperamyty ludzkie. Podział ze względu na osobowości pomaga nam lepiej rozpoznać ludzi i lepiej dzięki temu się z nimi komunikować. Wszystko to, aby nasze działania stawały się coraz bardziej skuteczne.

Wyróżniamy cztery podstawowe typy osobowości:

- energiczny choleryk – kolor czerwony,
- towarzyski sangwinik – kolor żółty,
- spokojny flegmatyk – kolor zielony,
- perfekcyjny melancholik – kolor niebieski.

Zanim omówimy poszczególne temperamyty, pozwólcie, że opowiem wam pewną historię. Rzecz dzieje się na dworze Króla Artura. Czterech rycerzy za zdradę zostało skazanych na gilotynę. Na oczach zebranego tłumu gilotyna unosi się do góry, aby za chwilę spaść, ucinając głowy wszystkim czterem rycerzom jednocześnie. Kat zwalnia zabezpieczenie, gilotyna spada w dół i... zaczyna się. Zapada kompletna cisza. Wobec tak niezwykłej sytuacji Król Artur postanawia skorzystać z prawa łaski i daruje publicznie życie wszystkim czterem swoim rycerzom. Reakcja na odzyskane życie dobrze pokazuje różne temperamyty. Rycerz choleryk wyskoczył energicznie spod gilotyny i zaczął zdecydowanym głosem wołać: „Mówiłem, że jesteście niewinni. Ta egzekucja w ogóle nie powinna mieć miejsca!!” Rycerz towarzyski sangwinik uniósł się szybko, rozejrzał dookoła i zawołał: „Jesteśmy wolni, wolni, wolni, uczcijmy to, urządzmy ucztę, bawmy się! To wspaniale! Świat jest piękny!” Rycerz spokojny flegmatyk powoli podszedł do kata i zaczął go pocieszać, mówiąc: „Spokojnie... Nie martw się. To nie twoja wina. Wszystko będzie dobrze. Każdemu mogło się to zdarzyć”. Rycerz perfekcyjny melancholik wpatrywał się tymczasem w mechanizm gilotyny i ze skupioną miną stwierdził: „Już wiem, jaki tu wystąpił błąd i jak można to naprawić”.

Jaki jest energiczny choleryk?

Tak, oczywiście. Jest właśnie energiczny. Jaki jeszcze? Porywczy, nerwowy, zdecydowany, ruchliwy, praktyczny. A na co ten typ temperamentu jest zorientowany? Tak, oczywiście. Zorientowany jest na działanie. Co jest jego domeną? Konkret. Bardzo konkretna odpowiedź. Musiał jej udzielić z pewnością energiczny choleryk. Jaka jest jego silna strona? Działanie, akcja. I oczywiście nastawienie na cel. Co jest jego słabą stroną? Właśnie. Nieliczenie się z innymi ludźmi. To, co inni myślą, czy mówią – to go w ogóle nie interesuje, jego interesuje jego własny cel i on sam.

A jaki jest towarzyski sangwinik?

Rozrywkowy, wesoły, niepokładany, niepunktualny, często głośny, dusza towarzystwa, z nim nie ma nudy. Jego domena, to? Intuicja. Silne strony? Radość życia tu i teraz. On naprawdę cieszy się, że żyje i że inni żyją. Słabości? Jest zmienny. Żyje ponadto jakby poza czasem, poza zegarkiem. Zegarek to bardziej biżuteria – tam nie muszą być widoczne cyferki, a jeśli je widać, to i tak nie ma znaczenia. Przychodzi spóźniony i dziwi się szczerze, że inni są źli. Najlepiej odnajduje się w towarzystwie i na zakupach.

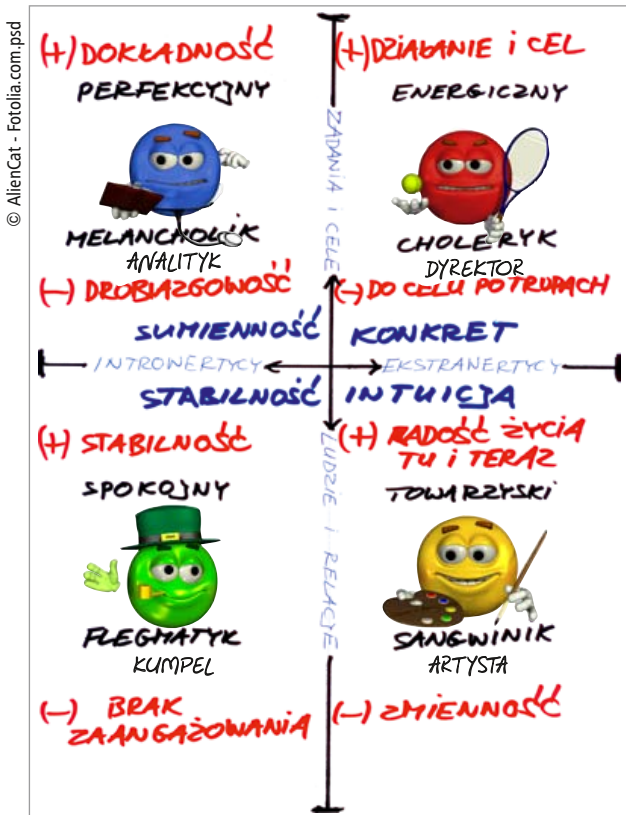
Spokojny flegmatyk jest?

Oczywiście, spokojny. Jaki jeszcze? Ułożony, wyciszony, bierny, konsekwentny, długodystansowiec, wytrwały. Zorientowany jest na: spokój. Najlepiej, aby mu inni dali: „Święty spokój”. Jego silna strona to: stabilność. Słaba? Brak zaangażowania.

A jaki jest perfekcyjny melancholik?

Oprócz tego, co wynika z nazwy, jest pedantyczny, dokładny, skrupulatny, proceduralny, czyta instrukcje i robi rzeczy w prawidłowy sposób. Jego domeną jest? Sumiennosc. Zorientowany na? Dokładność. To jest też jego silna strona. A słaba? Drobiazgowość. Dla niego święte są zasady. Tak, jak perfekcyjny melancholik kocha procedury, tak towarzyski sangwinik nie zna nawet takiego słowa.

Dwa pierwsze typy osobowości, to typowi ekstrawertycy, wynoszący swoje emocje na zewnątrz. Łatwo jest z nimi postępować, bo przy-



© AlienCat - Fotolia.com.psd

najmniej wiadomo, co im leży na sercu. Flegmatyk z melancholikiem natomiast należą do grupy introwertyków. Nie rozpoznamy zbyt szybko, co się w ich wnętrzu kryje.

Dwa dolne typy, to jest sangwinik z flegmatykiem nastawieni są na ludzi. Dla nich ważne są relacje. Na przeciwległym biegunie znajdują się dwa górne typy. Energiczny choleryk i perfekcyjny melancholik skupieni są raczej na celu i na zadaniu. Są to mniej relacyjne, a bardziej zadaniowe typy. Dla tych liczy się racja, dla tamtych relacja.

A który z temperamentów jest najsilniejszym?

O, nie! To nie jest choleryk. Choleryk reaguje żywo, zapala się, rusza do akcji, szybko działa, ale nie jest stabilny. Tak, o dziwo, najsilniejszą osobowością jest flegmatyk. Dlaczego? Bo go nie ruszysz. Ani w drogę, ani z drogi. Jeżeli on sam podejmie decyzję i się ruszy, to nie przestawisz go. Z kim się najlepiej zabawisz? Wiadomo. A kto cię najszybciej uratuje? Choleryk. Kto ci najlepiej wytłumaczy drogę? Melancholik. Kogo nigdy o to nie proś? Nigdy nie proś o wytłumaczenie drogi i nie dawaj mapy sangwinikowi. Instrukcje i mapy są poza jego... Chciałem powiedzieć: „percepcją”, ale on nie zna znaczenia tego słowa. Bazuj śmiało natomiast na jego intuicji. A przedstawiciel którego temperamentu jest najbardziej elastyczny? Nie. To nie jest choleryk. Nie. Sangwinik też nie. Tak. Tylko perfekcyjny melancholik może być tym, kim chce. Ten wspaniały typ może sobie perfekcyjnie postanowić, że od godziny 16.15 do 18.45 będzie entuzjastyczny i zabawny, a po 21.00 będzie, jak przystało na porządnego flegmatyka – do rany przyłóż.

Ciekawą rzeczą jest zjawisko polaryzacji. W obliczu stresu, zagrożenia, cierpienia czy innych wyzwań temperamyenty się krystalizują i można łatwo rozpoznać, kto kim jest. Kiedy takie wyzwania się przedłużają i nie widać ich końca, to sangwinik nabywa cech perfekcyjnych, a choleryk zamienia się we flegmatyka.

Wczoraj w naszym hotelu zacięła się winda. Wsiadło do niej zbyt dużo osób i stanęła między piętrami. Pech chciał, że przycisk alarmu był zepsuty. Na Teneryfie jest ciepło, ale w tej zatłoczonej windzie temperatura i wilgotność powietrza szybko rosły. Atmosfera robiła się nie tylko gorąca, ale i naprawdę niebezpieczna. Reakcje na zaistniałą sytuację pokazują dokładnie ludzi ze względu na ich temperamyenty. Zgadnijcie, czyje walenie w ścianę windy usłyszałem? Oczywiście, choleryka. A kto krzyczał? To była sangwiniczka. Pomagał jej inny choleryk. W windzie znajdowały się osoby, które chciały zidentyfikować przyczynę unieruchomienia windy i usunąć defekt. Przy przyciskach majstrował perfekcyjny melancholik. Dobierał się również do sufitu. Pewien flegmatyk uspokajał towarzystwo mówiąc: „Tylko spokojnie, bez paniki”. Podchwycił to inny melancholik, który szybko policzył, o ile więcej powietrza zużyje się, gdy ludzie będą niespokojni. W tym czasie pewien towarzyski sangwinik, dla którego stres i sytuacja bez wyjścia się przedłużały, zaczął nad wyraz trzeźwo myśleć, obliczając, na ile jeszcze starczy powietrza. Pewien znany ze swego choleryzmu pan wycofał się w końcu i czekał w kącie nieruchomo.

Jak się ubierają poszczególne typy?

Choleryk jest po prostu praktyczny. Nosi stroje praktyczne. Jemu musi być wygodnie. On jest zawsze gotowy do akcji. Więcej – on wciąż jest w akcji. Ponieważ warunki się zmieniają, on często się przebiera, dopasowując się praktycznie do sytuacji. Sangwinika poznasz po kolorach. Kiedy patrzysz na tłum, to bez trudu wychycisz sangwiników. Tam, gdzie jest najbardziej kolorowo, tam są oni. Prawie nie dostrzeżesz flegmatyków, bo oni się nie angażują, poruszają



Pomocne w zrozumieniu wykładu były rysunki, które prelegent – Vice-president Paweł Borecki przygotował własnoręcznie

spokojnie, jak drzewa, a ubrani są dostojnie w kolorach stonowanych. Jeżeli zobaczysz kogoś o nienagannym ubiorze, w dobrze skrojonym garniturze, czystych i dokładnie wypastowanych butach, to będzie to z pewnością perfekcyjny melancholik. Włosy będą uczesane, a odległość między nimi nie będzie przypadkowa. Orientacja na dokładność w zderzeniu z bałaganem tego świata sprawia, że perfekcyjni melancholicy często wpadają w depresję. W konfrontacji z towarzyskim sangwinikiem, dla którego zasady nie istnieją, melancholik potrafi się nieźle rozchorować.

Czy istnieją czyste typy? Nie. Każdy z nas jest mieszaniną temperamyentną, jednak z reguły mamy mocne dominanty. Na ogół przejawiamy w 60% cechy pewnego temperamentu, w 30% innego i resztę w pozostałych. To rozważanie miało na celu inspirację Państwa do zainteresowania się tematem typologii. Z jedną rzeczą na pewno nie walczy. Nie starajmy się zmieniać ludzi. Ludzie są tacy, jacy są i reagują na rzeczy według tego, jakimi są. Umiejętność rozpoznania, dlaczego tak, a nie inaczej reagują i się zachowują, pozwoli nam lepiej się z nimi komunikować i budować lepsze relacje. Ta umiejętność bardzo poprawi nam skuteczność naszych działań. W ten sposób dużo szybciej osiągniemy nasze zakładane cele życiowe. Budujmy najlepsze i najsukcesywniejsze zespoły ludzkie w Akunie. Powodzenia.

■ Paweł Borecki

Paweł Borecki

mieszka w Warszawie. Jest absolwentem AWF oraz Podyplomowego Studium Fotografii i Informatyki Obrazowej na UW. Skończył też Pomaturalne Studium Ekonomiczne Handlu Zagranicznego. W Akunie od 2004 roku. Po dwóch latach osiągnął pozycję Vicepresidenta. Jego największą pasją jest budowanie relacji.

Złota godzina

Aby osiągnąć wzrost sprzedaży, potrzebne jest kompleksowe działanie: m.in. uczestnictwo w szkoleniach, samodzielne organizowanie szkoleń, zadbanie o własny rozwój, wykorzystanie promocji, które stosuje Akuna, przygotowanie Planu Pracy. O tym podczas warsztatu Akuna Leadership Academy na Teneryfie mówili Anna i Grzegorz Rutkowscy, członkowie Akuna Power Team.

Jako struktura osiągamy z miesiąca na miesiąc wzrosty obrotów w Akunie – to 122% na przestrzeni roku. Ten trend rozpoczął się na przełomie czerwca i lipca.

W związku z tym było wiele pytań z każdej strony:

- Dlaczego moja sprzedaż nie rośnie?
- Dlaczego niektóre osoby w mojej strukturze nie osiągają wzrostów?
- Co robią osoby, które osiągają wzrosty?

Nasza odpowiedź jest prosta:

Jeżeli trend wzrostowy mają menedżerowie,

z którymi intensywnie współpracujemy w ostatnim okresie – to znaczy, że działania przez nich podjęte są skuteczne i efektywne! Pragniemy zaznaczyć, że liczby są suche i mówią o faktach, a nie o pozorach. Mówią o działaniu, a nie o pobożnych życzeniach, mówią wreszcie o rozwoju, a nie o stagnacji.

Obserwacje własne wskazują, że menedżerowie, którzy osiągnęli sukces, działają bardzo konkretnie:

- konsultują biznes – krytycznie ważne,
- wdrażają koncepcje mające na celu osiągnięcie wzrostu,

- przede wszystkim widzą konieczność rozwoju!

Ci menedżerowie nie krytykują działań linii sponsorowania oraz Akuny, tylko dokładają swoją „cegielkę aktywności”.

Wzrost to suma działań

Tak powstały wskazówki, które pragniemy Wam przedstawić. Wzrost w strukturze to nie jest wpływ tylko jednego czynnika czy też punktu lub działania.

Ania: Wzrost to suma działań. Nie traktuję tych punktów jak menu i nie wybieram tego, co mi pasuje, lecz podejmuję wszystkie

Czytanie książek to permanentne dostarczanie witamin do naszego umysłu. Anna i Grzegorz Rutkowscy, Eksperti Rady VIP wytłumaczyli na Teneryfie m.in. zasady „Złotej godziny”.



foto: Katarzyna Piotrowska

działania, BO SUMA DZIAŁAŃ TO WZROST.

Grzegorz: Przed Wami wszystkie wskazówki dokładnie omówione. Są wynikiem tylko i wyłącznie zdobytej wiedzy, praktyki oraz własnych obserwacji.

1. Uczestnictwo w szkoleniach

a. Jeżeli myślisz o wzroście, uczestnicz w szkoleniach, które organizuje Akuna –

placisz tylko za własne uczestnictwo, konsumpcję, nie placisz za przekazywanie wiedzy. Ciągłym, powtarzającym się problemem (tylko niektórych menedżerów) jest kwestia kosztu uczestnictwa. Akuna za wykonaną pracę dopłaca do szkolenia kwoty do 100%. Paradoksalnie, tych, którzy mają dopłatę, stać na sfinansowanie całego swojego szkolenia w 100% ze względu na dochody, które już mają. Ci, których nie stać – nie jadą na szkolenie ze względu na koszt, przez to nie osiągają wymarzonych dochodów. Koło się zamyka. Znana jest prawda – KAŻDY, KTO OSIĄGNAŁ SUKCES, UCZESTNICZYŁ W SZKOLENIACH, INWESTOWAŁ WE WŁASNY ROZWÓJ. Znana jest również prawda, że NIE KAŻDY, KTO UCZESTNICZY W SZKOLENIACH, TEN SUKCES OSIĄGNIJE. Pytanie: dlaczego? DLATEGO, ŻE NIE PRACUJE NAD WŁASNYM ROZWOJEM, WIEDZĘ, KTÓRĄ UZYSKAŁ NA SZKOLENIU, STOSUJE W NIEWIELKIM STOPNIU PODCZAS CODZIENNEJ PRACY, CODZIENNEGO DZIAŁANIA. Dlatego tak ważne jest stworzenie PLANU PRACY (pkt. 4), który będzie odzwierciedlał, czy nasze działania jest zgodne z tym, czego nauczyliśmy się na szkoleniu (przykład z Warsztatem typu A – każdy wie, że jest skuteczny i należy go organizować co tydzień, tylko niewielu to robi). Szkolenia firmowe są wcześniej zaplanowane, znasz orientacyjny koszt, odłóż z miesiąca na miesiąc część swojego dochodu i poświęć ten dochód na inwestycję we własną osobę. To długoterminowa inwestycja na całe życie, bez elementu ryzyka, oprocentowana najlepiej, jak to jest możliwe, z gwarancją zysku.

b. Jeżeli myślisz o wzroście, uczestnicz w szkoleniach, które organizuje Twoja linia sponsorowania, ten sponsor, który może na swoim polu mówić o tym, że osiągnął sukces.

– Słuchaj praktyków, a nie teoretyków. Praktyk doprowadzi Cię do poziomu, w którym on się znajduje; teoretyk będzie chciał osiągnąć poziom, o którym myśli, dzięki Twojej osobie.
– Słuchaj mądrych, nie – mądrałi.
– Słuchaj ludzi, którzy inwestują we własny rozwój, a nie tych, którzy nie uczestniczą w szkoleniach. Porozmawiaj ze sponsorem,



dlatego nie było go na spotkaniu, jaką książkę może Ci polecić (jeżeli jest to tylko jeden tytuł, ciągle ten sam – czerwona lampka w Twojej głowie), jaką ciekawą książkę ostatnio czytał lub czyta, zapytaj, co oznacza „aktywne czytanie”.

– Słuchaj ludzi, którzy swoje odpowiedzi na problematyczne pytania rozwijają ciągle. Pamiętaj, że pytania wciąż są te same, odpowiedzi na nie się zmieniają wraz z rozwojem osobowości danego człowieka. Za 10 lat na te same pytania, które zadawano 100 czy 20 lat temu, odpowiedzi będą inne.

c. Jeżeli myślisz o wzroście, sam organizuj spotkania, szkolenia – kolejna prawda: NAJSZYBCIEJ UCZYMY SIĘ, UCZĄC INNYCH. Grzbiet sponsora jest fajny, można długo na nim jechać, tylko pamiętaj, że zawsze to będzie grzbiet sponsora i tylko on będzie cały czas się rozwijać. Pytanie: co z Twoim rozwojem? Jeżeli chcesz wejść na drogę sukcesu, jak najszybciej przejmij odpowiedzialność za własną strukturę.

2. Własny rozwój

a. Codzienne czytanie, czytanie aktywne. W tym celu stosuj „Złotą godzinę”, o której dowiesz się za chwilę.

b. Czytanie literatury wartościowej. Nie

wszystkie pozycje są cenne, pełne treści oraz warte polecenia. Znana prawda to, że jesteś tym, co jesz. Myślisz tak, jak wartościowa jest Twoja literatura, którą się karmisz, którą karmisz swoje myślenie. Czytanie książek to permanentne dostarczanie witamin do naszego umysłu. Pytanie: czy te witaminy są pełnowartościowe? Czy te witaminy są wysokiej jakości? Każdy z nas zna różnicę między „jakoś” a „jakość”. A tak na marginesie, jak myślicie – czy widać różnicę w rozmowie z człowiekiem, który stale czyta, rozwija się, a z człowiekiem, który nie czyta lub przeczytał jedną książkę i ciągle kręci się wokół tych samych tematów, zadaje wciąż te same pytania – po prostu nie ma wiedzy?

c. Zadaj sobie pytanie: czy jestem konkretny? Czy otoczenie postrzega mnie jako osobę konkretną? Czy mam coś nowego do zaproponowania moim partnerom bizneso-





fol. Katarzyna Piotrowska

Bardzo cenne czytanie

Helena Czerniakowska, w Akunie od 2005 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej

Podczas warsztatów na Teneryfie otrzymaliśmy mnóstwo nowych informacji. Każdy wyniósł coś dla siebie. Ja uświadomiłam sobie, jak ważne jest aktywne czytanie. Ta umiejętność bardzo przydała mi się w moim życiu zawodowym, a z Teneryfy wyjeżdżałam do domu już z dwoma mocnymi postanowieniami: przekazania tego swojej strukturze oraz codziennego, godzinnego czytania różnych materiałów związanych z biznesem. I swoich postanowień dotrzymałam! Nie dość, że sama czytam teraz codziennie przez godzinę, podkreślając różne najważniejsze fragmenty, po to, by móc kolejnego dnia wrócić do najważniejszych rzeczy, to jeszcze ten nawyk zaszczepiłam w swojej strukturze! Nie wszyscy oczywiście od razu zapalili się do tego pomysłu, ale jest grupa osób, której bardzo przypadł do gustu. I staramy się robić to wspólnie. Co to oznacza? Na każdym spotkaniu staramy się aktywnie czytać jakiś fragment np. z książki Briana Tracy, zazwyczaj jeden rozdział i podkreślamy to, co wydaje nam się szczególnie ważne. Potem, kolejnego dnia, dzwonię do tych osób i rozmawiamy o tym, co z tego zapamiętali, co z danego fragmentu wynieśli dla siebie, co planują zastosować w praktyce, co z tego, co przeczytali, uważają za szczególnie cenne i ważne w ogóle. Takie trzy cenne spostrzeżenia: dla siebie, dla firmy i ogólnie.

To naprawdę świetne rozwiązanie! Dlaczego? Bo ludzie z czasem zaczynają zwracać uwagę na rzeczy, które przy pierwszym czytaniu gdzieś im umykają. I gdyby ich nie zaznaczyli – mogliby je przeoczyć. Tego właśnie nauczyli nas na Teneryfie Ania i Grzegorz Rutkowscy, którzy aktywnie czytają książki razem z osobami ze swoich grup i z tego, co wiem, takie czytanie przynosi naprawdę dobre rezultaty. Podziękowałam nawet ostatnio Ani i Grzegorzowi za nabycie tej cennej umiejętności. Ona naprawdę zmieniła w pewnym sensie moje podejście do wielu spraw. A do czytania – na pewno! I za to jestem im niezwykle wdzięczna.

wym? Jeżeli jesteś zainteresowany wzrostem we własnym biznesie – zapytaj o to swoich bliskich, zapytaj o to sponsora, zapytaj o to swoją żonę, swojego męża i poproś, aby byli obiektywni – tutaj chodzi o Twój biznes, Twoje pieniądze, TWOJE ŻYCIE.

d. Uczestnictwo w szkoleniach – całość z punktu 1.

e. Co tydzień porozmawiaj ze sobą!

Wycisz się, pójź na daleki spacer lub usiądź ze słuchawkami na uszach z ulubioną muzyką (jak kto woli) – poświęć sobie godzinę i szczerze ze sobą porozmawiaj: co zrobisz, co się udało, co należy poprawić, czy jesteś szczęśliwy? Szczerość z samym sobą jest szalenie ważna. Aby gdzieś dojść, musisz oczywiście znać punkt docelowy (to Twoje plany), ale przede wszystkim musisz znać punkt startu, bez niego nie ruszysz, nawet nie będzie Ci dane błędnie (które warunkuje rozwój). Będzie – NIC, ZERO, PUSTKA, MARTWY PUNKT.

f. Umiejętność szczerzej rozmowy z górną linią sponsorowania.

Przychodzisz do sponsora z problemem, wymówką, oskarżeniem, powodem, który dobrze brzmi, aby Twój biznes stał w miejscu. Ważne jest, aby podać prawdziwy powód, bez tego sponsor nie zdiagnozuje sytuacji, będzie się gimnastykować w szukaniu dla Ciebie rozwiązań, a Ty będziesz w swojej głowie stwarzać bariery. Szkoda Twojego czasu! Szkoda czasu sponsora! Nie wymyślaj dobrze brzmiących wytłumaczeń, podaj te prawdziwe! Przykład? Proszę bardzo – nie mogę uczestniczyć w szkoleniu, bo nie mam z kim zostawić dziecka, nie mam pieniędzy, teściowa wpadła do studni – przecież to nieprawda!!!

g. Umiejętność szczerzej rozmowy z dolną linią sponsorowania.

Naucz się zadawać pytania, tutaj nie będę się rozpisywać, tylko polecę Ci książkę: „Myślenie pytaniami” Marilee Adams.

3. Wykorzystywanie dla swojej struktury promocji, które proponuje firma Akuna

Każda promocja ma jeden cel – WZROST obrotów. Często spotykam się ze stwierdzeniem: „U mnie to nie działa”, „Ja mam specyficzny rynek”, „Obdzwoniłem wszystkich, wykonałem mnóstwo telefonów i nic”, „Ty nie myśl, że ja nic nie zrobiłem”. Najważniejszym elementem jakiegokolwiek promocji jest nasze podejście do niej – I NIE MA NIC WIĘCEJ!!! Nic innego nie wpływa na efektywność promocji oprócz aktywności menedżera danej struktury. Na początek zadaj sobie pytanie: czy to może spowodować wzrost moich dochodów?

Jak mogę wykorzystać promocję dla swoich klientów?

Jest jeszcze jedna bardzo ważna rzecz – nie będzie działać w Twojej strukturze promocja, jeżeli Ty nie będziesz „świecącym” przykładem skorzystania z niej. Wyjdź w teren, zadzwoń do klienta, sprawdź, jak promocja działa, a następnie stwórz schemat jej wykorzystania, podpowiedz Twoim współpracownikom, jak mogą wykorzystać sprzyjające warunki do wzrostów. Istotna rzecz – stwórz zawsze kilka pomysłów do wykorzystania danej promocji. Suma działań w danym kierunku przyniesie efekt synergii. Nie licz na to, że jeżeli Ty nie będziesz aktywny, Twoi współpracownicy będą. Myślę, że bardzo jasno i klarownie została tutaj podana odpowiedź na częste pytanie: „Dlaczego u mnie to nie działa?”

A jeżeli chodzi o liczby – efekt Twojego podejścia do promocji szybko zobaczysz na wydruku z Akuny, która wynagrodzi Twoją aktywność.

Kilka wskazówek, jak pracować z promocją

- Zapoznaj się dokładnie z regulaminem promocji.
- Zapoznaj się dokładnie z zasadami promocji.
- Określ swoich potencjalnych odbiorców promocji – przeanalizuj swoich współpracowników i klientów.
- Wypisz 20 sposobów wykorzystania promocji (technika budowania własnej kreatywności dokładnie opisana w „Osobowości lidera” Briana Tracy).
- Zrób spotkanie ze swoimi współpracownikami na temat omówienia promocji.
- Zrób plan wdrożenia promocji.
- Codziennie, co tydzień (ważne – regularnie) analizuj osiągnięcia własne oraz Twoich współpracowników.

4. Praca według Planu Pracy

To jest bardzo niewygodny element pracy dla wielu, wielu... Jest on dla mnie „testerem” słowności menedżera, który prosi mnie o pomoc, przyjazd, prowadzenie, konsultacje itp. To taki wykrywacz działania, aktywności. Dziwnym trafem, kiedy proszę o jego wypełnienie i pracę zgodnie z harmonogramem oraz kolejną niezbędną rzecz – wspólne podsumowanie każdego tygodnia pracy, to nagle milknie mój telefon, termin skonsultowania Planu Pracy jest dziwnie oddalany w czasie – nie przeze mnie.

Wykonanie **Planu Pracy** i przede wszystkim działanie wg tego planu, to takie potwierdzenie dla mnie, że inwestuję w dobrą osobę to, co dla mnie jest najcenniejsze – MÓJ CZAS. Działanie w Akunie to brak szefa



Plan pracy to taki nasz osobisty szef

i konieczność narzucania samemu sobie dyscypliny pracy.

Plan Pracy to taki nasz osobisty szef, który pozwala na utrzymanie równowagi między pracą, rodziną i wypoczynkiem.

Praca bez planu to praca, która skazuje nas na niepowodzenie. Szczęście doprowadzi nas do pewnego poziomu (dlatego niektórzy osiągnęli pewien poziom równy ze szczęściem, które im w życiu sprzyja), natomiast jeżeli jesteś niezadowolony z wyniku finansowego, który masz – wniosek: brakuje Ci osobistego szefa.

a. Podziel swój tydzień na trzy rodzaje dni:

- **Dzień Koncentracji**
Aby odnieść sukces, musisz zaplanować więcej dni koncentracji i wziąć odpowiedzialność za osiągnięte wyniki. Dni Koncentracji: Dzień pracy nad promocją, Dzień pracy „Opieka nad klientem”, Dzień poszukiwania kontaktów, Dzień BMW (masz upust 17% na każdy nowy model samochodu – wykorzystaj to!) itp. Skoncentruj się na tym, co przynosi Ci dochody i poświęć cały czas w tym kierunku, a otrzymasz sowitą zapłatę.
- **Dzień Buforowy**
W tym dniu poświęcasz czas na naukę, aby zapewnić możliwie najwyższą produktywność Dni Koncentracji. To np. uczestnictwo w szkoleniach, przygotowywanie się do szkolenia, czytanie, konsultacje z górną linią sponsorowania.
- **Dzień Wolny**
Nie ma tutaj miejsca na pracę, ten dzień wyklucza wszystkie czynności, które są związane z pracą. W tym dniu nie ma Cię dla Twoich współpracowników. Dzięki tym dniom powracasz do działania wypoczęty i świeży, gotowy, aby zmierzyć się z nowymi wyzwaniem, pełny twórczych pomysłów. A tak na marginesie: jakie Twoje

ostatnie pomysły sprawdziły się w praktyce? Czy potrafisz wymienić trzy Twoje indywidualne inicjatywy, pomysły, które wprowadziłeś w życie w celu zwiększenia Twojej dochodowości?

b. Pracuj z kalendarzem – to nie wymaga komentarza, jest to podstawowe narzędzie naszej pracy, o który mowa jest już na Warsztatach typu A.

c. Podsumowanie tygodnia pracy – bardzo ważne! Rób to początkowo co tydzień z Twoim aktywnym sponsorem, aby wyeliminować zbędne działania, które nie przynoszą Ci efektu finansowego. Często zapominamy o tym, że zapisaaliśmy się do Akuny po to, aby zarabiać pieniądze, a nie marnować swój cenny czas. Podczas analizy poprzedniego tygodnia pracy ważne jest, aby szczerze pogadać ze sponsorem, przedstawić całość swojego wykonanego działania tak, jakie faktycznie ono było. Nie masz celu w tym, aby „oszukiwać” sponsora, no i przede wszystkim – samego siebie.

d. Zgodność Planu Pracy z planami krótko, średnio i długoterminowymi – rzecz oczywista, która nie wymaga komentarza.

5. Zdobywanie kontaktów oraz własna aktywność

Nadszedł czas na aktywność własną. Ta przeplata się CIĄGLE przez wszystkie nasze działania, które wpływają na wzrost.

a. Twoja lista kontaktów – jak wygląda? Czy jest zrobiona wg zaleceń (płyta na Akuna Inside „Lista 100” Andrzeja Konopczyńskiego)? Twoje wzrosty, szczególnie te na początku drogi, są proporcjonalne do wielkości Twojej listy. Ona powinna żyć, powinna być ciągle uzupełniana. Bardzo cenna dla mnie osobiście jest praca z przyszłym nowym dystrybutorem nad jego listą. Lista i nasze wspólne jej omawianie bardzo wiele mówi mi o nim samym: o zaufaniu w najbliższym otoczeniu, o jego otwartości na ludzi, o jego podejściu do innych, o jego nastawieniu do życia; to dla mnie kierunek, w którym będzie podążał dystrybutor – poszukiwanie problemów czy też poszukiwanie rozwiązań. Ważne jest to,

Anna i Grzegorz Rutkowsy

mieszkają w Imielinie koło Katowic. W Akunie od 2003 r. Anna – Dyrektor Sieci Krajowej, Grzegorz – Vicepresident. Oboje są Ekspertami Rady VIP. Synowie Aleksander (18 l.) i Michał (14 l.).



w jaki sposób mój rozmówca charakteryzuje osoby, czy łatwo przychodzi mu wyznajowanie pozytywnych sformułowań o osobach z listy. Tutaj widać, czy dystrybutor ma świadomość tego, że on osiągnie sukces tylko wtedy, gdy pomoże innym, czy też chce osiągnąć sukces kosztem innych ludzi. Ta postawa ma całkowite przełożenie na późniejsze działanie. Takim negatywnym przykładem jest np. PLOTKA. Nie dziw się, że nie masz z kim pracować, a raczej, że nikt z Tobą nie chce współpracować, ot: „pływakowi to i woda zbyt rzadka”.

b. Aktywność własna – ciągłe działanie. Rekrutacja – temat rzeka. „Znajdę trzech i po robocie.” Sama buzia mi się śmieje. Na jednym ze spotkań dla Liderów jeden z nich, który absolutnie nie grzeszy aktywnością (brak własnej kwalifikacji, brak umów, spotkań), stwierdził z rozbrajającą pewnością siebie, że tej Akuny nie da się zrobić, że tak trudno, że w ubezpieczeniach, handlu, motoryzacji itp. jest łatwiej. No cóż – na szczęście (oczywiście, nasze szczęście) TU mamy prawo do wyboru osoby, z którą chcemy współpracować. Dostyc złośliwości i kąśliwości. W tym punkcie kluczem do wzrostu jest PASJA, która napędza mechanizm sukcesu. Tylko pasjonaci tego biznesu, pasjonaci kontaktów z ludźmi, pasjonaci osobistego rozwoju tutaj osiągną prawdziwy sukces. Wtedy możliwość nawiązania kontaktu zobaczysz wszędzie, nie będzie to dla Ciebie najmniejszym problemem. Tu polecam gorącą pracę nad budowaniem własnej kreatywności,

ponieważ opisanie możliwości zdobycia kontaktu zajęłoby kilka, kilkanaście, kilkadziesiąt czy kilkaset stron, a i tak sceptyk znajdzie argument na NIE. Właśnie tutaj tkwi ten „myk”, który tak usilnie jest przez niektórych poszukiwany. Odsyłam do książki Briana Tracy „Osobowość lidera”.

c. Własna kwalifikacja.

Po co zapisujemy się do Akuny? Jeżeli nie jest to efekt podstępny „sprytnego” dystrybutora, to po to, by pić Alveo lub zająć się dystrybucją (dla nie-dystrybutorów jest pozycja Senior Dystrybutora). Kwalifikacja jest zatem efektem ubocznym aktywności, dobrze sporządzonej listy kontaktów, pracy wg Planu Pracy, wykorzystywaniem promocji dla swojej struktury, swoich klientów, oczywiście osobistego rozwoju, no i bardzo ważne: konsultacji z linią sponsorowania. Ten efekt uboczny to w naszym przypadku od 100 do 180 sztuk Alveo miesięcznie. Problem z kwalifikacją, jeżeli takowy komukolwiek spędza sen z powiek, bardzo szybko rozwiązany zostanie poprzez konsultacje z linią sponsorowania, pod warunkiem Twojej otwartości oraz chęci działania. Działanie powinno rozpocząć się od wykonania telefonu do aktywnego sponsora (aktywny sponsor = jest w terenie).

6. Konsultacje z górną linią sponsorowania (zwróć tutaj uwagę na liczbę mnogą)

a. Dlaczego? Dlatego, że tylko górna linia sponsorowania jest zainteresowana tym, abyś

zarabiał więcej. Dziwnym, obserwowanym tutaj zjawiskiem jest częsta „zła komunikacja” z boczną linią sponsorowania lub co gorsza z linią dolną, która wiele zamętu narobić potrafi.

b. Po co? Po to, aby rozwiązać problemy i podpowiedzieć Ci, co zrobić, abyś zarabiał więcej.

c. Jak? Bądź szczerzy. Tylko prawdziwa diagnoza sytuacji pozwoli na znalezienie właściwego rozwiązania lub kilku rozwiązań, abyś zarabiał więcej.

d. Dzwon, męcz, dręcz, wołaj o pomoc – ciągle, stale – tutaj chodzi o Twój wzrost! No... chyba, że się obrazisz.

e. Wspólnie ustalone reguły, pakt ze sponsorem – możesz to nazwać tak, jak chcesz, ważniejsze jest to, aby tego przestrzegać. To TWOJE zabezpieczenie TWOJEGO sukcesu.

7. Internet, Akuna Inside, subdomeny

Polecana literatura:

- Robert Krool „Droga do zysków i satysfakcji”
- Brian Tracy „Osobowość lidera”
- Marilee Adams „Myślenie pytaniami”
- Brian Tracy „Zjedz tę żabę”
- John Spencer „Kto zabrał mój ser?”

Zasady ZŁOTEJ GODZINY

Wg Roberta Kroola „Droga do zysków i satysfakcji”

„Złota godzina” to jedna z technik samodoskonalenia, która stosowana regularnie przynosi niesamowite efekty. Tylko niektórzy z nas mają nawyk sięgania po książkę. Czytamy jednak mało, nie zawsze pozycje wartościowe i nie potrafimy czerpać wiedzy z literatury.

Jeżeli wytyczysz swoje cele, określ dokładnie, jaka wiedza jest Ci potrzebna, aby doszło do ich realizacji. Żyjemy w społeczeństwie wykształconym i to, jak daleko zaszedłeś, zależy od tego, jakie i ile informacji posiadasz oraz jak je wykorzystujesz. Ważne jest, aby nie szukać na oślep, zasięgnij rady specjalistów.

- Znajdź książki, które Ci w tym pomogą. Chodzi o wiedzę techniczną, merytoryczną, nie możesz więc ograniczać się do książek motywacyjnych lub psychologicznych. Chodzi o wiedzę, która wystrzeli Cię jak armata w kierunku Twoich celów i która z dokładnością lasera trafi w wyznaczony przez Ciebie punkt.

- Zanim kupisz książkę, zwróć uwagę na autora. Szukaj autorów, którzy wiedzą, co piszą, a nie: piszą, co wiedzą. Szukaj praktyków, ludzi doświadczonych, którzy znają prawo, medycynę, którzy są autorytetami w swojej dziedzinie.
- Kup jedną książkę, a nie pięć naraz.
- Zarezerwuj dla siebie codziennie tylko 45 minut i poświęć je na tzw. aktywne czytanie.
- Zaczniij aktywnie czytać swoją książkę. Miej pod ręką kolorowy długopis, marker.
- Reguła jest prosta: podkreślasz w książce tylko te rzeczy, które od razu możesz wykonać w praktyce.
- Kiedy skończysz jedną stronę, przegłędasz podkreślone zdania i przepisujesz je skrótowo lub w punktach. Kartki z najważniejszymi zdaniami wkładaj do segregatora, który musisz założyć.
- Segregatory uporządkuj tematycznie, np. w jednym zapisujesz sprawy dotyczące marketingu, w drugim zdrowia, w trzecim finansów. Różnica między zwykłym czytaniem a czytaniem aktywnym jest taka, jak między krzesłem a krzesłem elektrycznym. Nawet wolno czytająca osoba

przeoczyta 1 książkę na miesiąc, a to jest 12 wartościowych książek w roku.

- Po aktywnym czytaniu poświęć 5 minut na przejrzenie notatek oraz swoich celów. Sprawdź spójność notatek z celami, które chcesz osiągnąć.
- Wizualizacja – snuj wielkie marzenia, snuj wielkie plany. Poświęć na wizualizację 10 minut dziennie.
- Treningi i szkolenia. Nie oszczędzaj na inwestycjach w siebie. Uczęszczaj na dobre szkolenia i treningi. Inwestuj w wykłady na płytach CD, DVD. Wg zaleceń – warto przejść jedno szkolenie na kwartał oraz wysłuchać jedną płytę CD lub DVD na miesiąc.

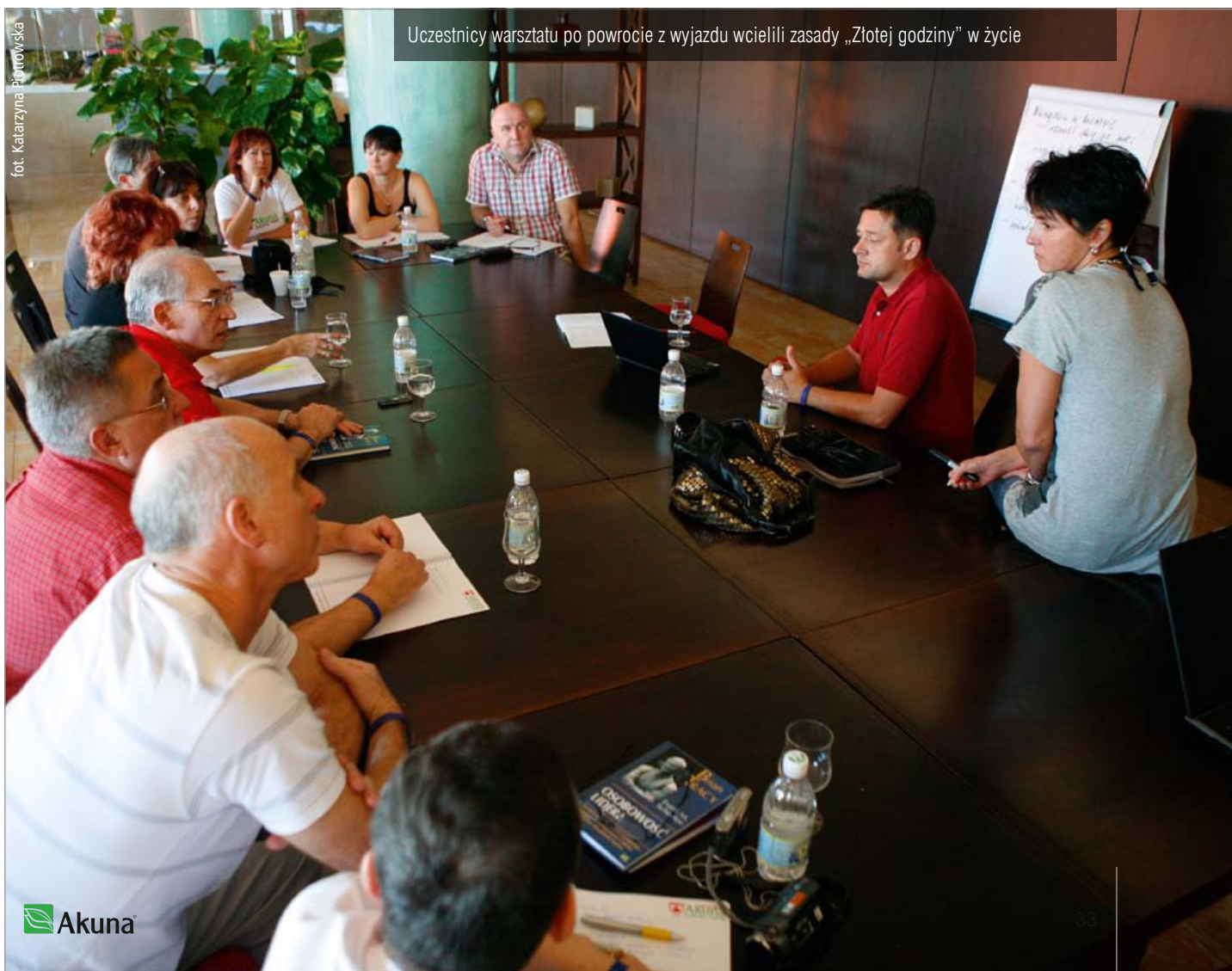
Czy coś się w życiu zmieni, jeżeli regularnie będziesz stosować ŻŁOTĄ GODZINĘ i przeczytasz wiele wartościowych książek?

Tak, oczywiście, znajdziesz się w gronie mniejszości w społeczeństwie. Po kilku tygodniach stosowania tej metody staniesz się bardzo pożądanym towarzyszem rozmów, masz stały dopływ wiedzy. Pamiętaj, że ludzie różni od siebie to, czym karmią swoje umysły.

Również Twoje horyzonty myślowe i postrzeganie różnych możliwości wokół zwiększą się, a to ma bezpośredni wpływ na poziom Twoich zarobków, a co za tym idzie – jakości Twojego życia. Po kilku tygodniach zauważysz u siebie większą sprawność myślenia, czytania, liczenia i analizowania spraw, które Cię dotyczą. Po jakimś czasie wystąpi u Ciebie tzw. skutek uboczny – rozmowy z niektórymi ludźmi, których znasz już długo, zaczną nagle Cię nudzić i będą dla Ciebie infantylne. Unikaj otepiałych pesymistów i ludzi beznadziejnych. Rozwijaj się intelektualnie. Mimo woli podczas czytania stajemy się istotami wyższymi. Czytanie to permanentne dostarczanie do naszego mózgu najwyższej jakości witamin. Przed każdym działaniem, podjęciem jakiejś decyzji zadaj sobie pytanie: „co mi to da?” Zawsze w biznesie zadaj sobie właśnie to pytanie, a wiedza będzie dla Ciebie ułatwieniem.

■ Anna i Grzegorz Rutkowsky

Uczestnicy warsztatu po powrocie z wyjazdu wcieliili zasady „Złotej godziny” w życie



Kariera dobrze zaplanowana

Za największy swój sukces zawodowy Bogdan Gałwa uważa fakt, że współpracując z Akuną, wreszcie robi coś, co go cieszy, rozwija i zapewni mu przyszłość. Dzięki uczestnictwu w Programie Benefit może za darmo tankować, rozmawiać przez telefon, podróżować wraz z innymi czołowymi menedżerami Akuny, a także mieć wpływ na losy firmy. Są jeszcze inne wymierne korzyści. Już wkrótce Bogdan wraz z żoną Marylą zamierzają jeździć nowymi samochodami. On – BMW, ona – fordem fokusem. To dodatkowe benefity za dobrą pracę. I oni zamierzają je zdobyć. Jak? Dokładnie realizując założenia Programu Benefit.



Bogdan Gałwa wraz z rodziną mieszka w Santocku, koło Gorzowa Wielkopolskiego. Z wykształcenia jest technikiem budowy maszyn. Jednak, jak przyznaje, w zawodzie nie przepracował ani jednego dnia. Nie czuł do niego pasji ani powołania. Za to od zawsze pasjonował się handlem i w tym widział swoją przyszłość.

Zaczął się zaraz po szkole od wyjazdów na Węgry i do NRD, skąd przywoził różnego rodzaju towary i sprzedawał je na targowiskach i bazarach. Kiedy w Polsce padł system komunistyczny, wspólnie z Marylą otworzyli pierwszy stragan spożywczy na targowisku w Gorzowie Wielkopolskim. Potem kolejny – nieco większy. Wiodło im się całkiem nieźle.

Niestety, po pewnym czasie koniunktura w Polsce zaczęła się załamywać, a obroty na targowisku drastycznie spadać. Konkurencja sieci marketów po prostu rozkładała na łopatki drobnych handlowców. Zaczął się stres, zaległości w banku, w wypłatach. Po prostu katastrofa. Do tego doszły problemy zdrowotne. Przez 13 lat Bogdan nie był na urlopie. Był zmęczony i zrozpaczony. Jednak opamiętanie przyszło dopiero wówczas, kiedy wylądował w gorzowskim szpitalu na oddziale pulmonologii.

– Po kilku dniach od wyjścia ze szpitala spotkałem mojego dawnego kolegę, Pawła Makowskiego. Zaczęliśmy rozmawiać. Ja narzekałem – on słuchał. Stwierdził, że sam też chciał wreszcie zadbać o zdrowie i znalazł coś, co bardzo mu w tym pomogło. I zaproponował mi Alveo. Był kwiecień 2005 roku.

Zupełnie inni ludzie

Niestety, ów znajomy nie wiedział za wiele na temat ziół. Bogdan postanowił więc sam się czegoś dowiedzieć. Zadzwoił pod podany na butelce Alveo numer telefonu. Jednak i tam niczego mu nie powiedziano. Kazano zostawić numer, mówiąc, że ktoś się wkrótce odezwie. Jak wspomina, po niespełna kwadransie zadzwonił do niego Grzegorz Rutkowski, obecnie współpracujący z Akuną na pozycji Vicepresidenta. Długo i szczegółowo poinformował go o produkcie i zaproponował, że przyjedzie, żeby spotkać się z Bogdanem osobiście.

– Powiem szczerze, że poczułem się niewyraźnie. Pomyślałem sobie, że to jakaś podejrzana sprawa. Komu chciałoby się jechać 500 km, żeby porozmawiać o ziołach? Dziwne. I dziwni ludzie – wspomina Bogdan. Po dwóch tygodniach Grzegorz Rutkowski odezwał się ponownie.

Stwierdził, że wraz z żoną będą w okolicy i chętnie wpadną porozmawiać. – Wyrzuciłem przez okno i zobaczyłem młodych, uśmiechniętych ludzi w pięknym fordzie mondeo. Jaka była między nami przepaść wówczas. Oni pełni energii, optymizmu – ja zgorzkniały, schorowany, narzekający, niewidzący żadnych perspektyw – opowiada Bogdan. – Do tej pory wraz z Anią i Grzegorzem wspominamy tamten czas. I dziwimy się, jak oni wówczas mogli ze mną wytrzymać.

Zapał i entuzjazm

Grzegorz przedstawił gospodarzom Plan Marketingowy. Bogdan twierdzi, że za dużo z niego nie zrozumiał, za to zachwycił go postawa Grzegorza i Ani na tyle, że postanowił spróbować się w to wszystko włączyć. Zwłaszcza że Rutkowsky zostawił mu różnego rodzaju materiały – ulotki, czasopisma Akuny. Skończyło się na tym, że wieczorem Bogdan z Marylą studiowali te materiały – ona czytała czasopisma, on skupił się na systemie. – Mówiłem do żony: zobacz, jeżdżąc nowym samochodem, dobrze zarabiają, nie muszą rano wstawać. Coś w tym musi być – wspomina Bogdan. – Zapaliliśmy się z żoną do tej pracy tak, że już na pierwszym spotkaniu mieliśmy podpisanych osiem umów – mówi. – Bardzo szybko zostaliśmy Liderami. Wspomina też, że wówczas działali bardziej entuzjastycznie niż profesjonalnie. I to się szybko zemściło. Narobili mnóstwo błędów. Okazało się, że sam entuzjazm to za mało. Potrzebna jest wiedza i dodatkowe narzędzia, które usprawniłyby działanie i właściwie pokierowały tym entuzjazmem. Wówczas podjęli decyzję, że sprzedają kiosk spożywczy. Pojechali na szkolenie do Wisty. Po trzech miesiącach działalności wypracowali dochód pasywny w wysokości pięciu tysięcy złotych. Było ich stać na kupno auta w Programie Auto z Akuną. Wybrali srebrnego forda mondeo. Takiego, jakim kiedyś przyjechali do nich Ania z Grzegorzem.

Program Benefit

Kiedy trzy lata temu Bogdan osiągnął pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej, stwierdził, że to wcale nie było takie trudne. Niestety, bariera, jaka dzieli Dyrektora Sieci Regionalnej od Dyrektora Sieci Krajowej w Planie Marketingowym, a więc zbudowanie dwóch power dywizji, była potężna. Trzeba włożyć ogrom pracy, żeby ją pokonać. Kiedy jednak firma przedstawiła swoje nowe narzędzie, Program Benefit, stwierdził, że jest to właśnie coś, co we wspólny sposób wypełnia tę lukę między obiema pozycjami.

– O programie dowiedzieliśmy się podczas Gali Your Akuna Day w 2009 roku, ale był on wówczas dla nas zupełnie niezrozumiały i nie przywiązywaliśmy początkowo do niego większej wagi – wspomina. – Dopiero kilka miesięcy temu, po tegorocznym pobycie na Teneryfie najlepszych menedżerów



Akuny wszystko się zmieniło. Rozdzwoniły się telefony, zaczęły krążyć maile. Została opracowana prezentacja.

Żeby jednak korzystać z prezentacji, trzeba się było jej nauczyć.

– Ania z Grzegorzem kilka razy ją z nami przerabiali – opowiada Bogdan. – Zaczęliśmy sobie robić notatki, ćwiczyć, przepytować się wzajemnie z Marylą i w ten sposób się jej nauczyliśmy. Czyli wiedzieliśmy, jak korzystać z Programu Benefit.

Awans na Power Buildera

Bogdan osiągnął pozycję Senior Buildera już po trzech miesiącach. Teraz dąży do tego, aby zostać Power Builderem.

– Wiem, co mam zrobić i wiedzę też o tym moi czołowi Liderzy – twierdzi Bogdan. – Maryla jest na pozycji Junior Buildera i także chce awansować.

I chce zdobyć, co tylko jest do zdobycia. Mówi, że Program Benefit jest takim motorem napędowym. Dzięki niemu można mieć konkretne korzyści. Główna korzyść jest taka, że ludzie sobie uświadamiają, że opłaca im się pracować.

– Są i inne plusy, m.in. możliwość uczestniczenia w wyprawach Akuny – mówi Bogdan.

– Ludzie mają możliwość zwiedzenia wielu ciekawych miejsc na świecie. Oni sami wylatują wkrótce do Egiptu, wprawdzie nie jest to nagroda w Programie Benefit, ale bonus za dobrą pracę. Tę wyprawę całkowicie finansuje Akuna.

Mówi też o materiałach reklamowych,

często bezpłatnych, które dostali w ramach wykupienia kwalifikacji miesięcznych. To są kolejne korzyści wynikające z Programu Benefit.

Spełniają marzenia

Oboje marzą o tym, aby odebrać nowe samochody. Mają to wszystko dokładnie rozpisane, rozrysowane i krok po kroku próbują to teraz realizować. To wszystko musi się udać w ciągu kilku najbliższych miesięcy. Po drodze będzie też bon na paliwo dla Maryli na 4,5 tys. złotych. Wszystko po kolei, gdyż promocje nie mogą się na siebie nałożyć.

Efektom finalnym mają być jednak nowe auta. O jakich samochodach marzą?

O fordzie fokusie dla Maryli i BMW dla Bogdana. Dodają, że to będą auta, które Akuna udostępni im na rok, pokrywając wszelkie koszty. Będzie więc jeszcze korzystniej niż w przypadku kupna samochodu w Programie Auto z Akuną.

Co uzyska jeszcze?

– Dzięki pozycji Power Buildera będę miał wpływ na losy firmy – mówi Bogdan. – Poza tym bardzo zależy nam z Marylą, żeby obracać się wśród ludzi, którzy osiągnęli sukces. Rozmawiać, wymieniać poglądy, wspólnie podróżować.

Oboje często podkreślają, że ich sukcesy zawodowe w dużej mierze związane są z tym, że stanowią idealny team prywatnie. Pomagają sobie i zawsze mogą na siebie wzajemnie liczyć.

Mają teraz nadzieję, że ich wiedza i doświadczenie pozwoli osobom, które z nimi współpracują, również szybciej i łatwiej dojść do wyznaczonego celu, do sukcesu.

■ Anna Lewandowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Bogdan Gałwa

mieszka w Santocku koło Gorzowa Wielkopolskiego. Jest z wykształcenia technikiem budowy maszyn. Od zawsze zajmował się handlem.

Od 5 lat wraz z żoną jest związany z Akuną.

Obecnie współpracuje z firmą na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej i Senior Buildera, jego żona – na pozycji Lidera Dywizji i Junior Buildera.

Mają troje dzieci. W wolnych chwilach najchętniej zajmują się ogrodem, podróżują, sporo czytają.

Program dodatkowych korzyści

Zdaniem Joanny Mizerskiej-Fiedosiejew spod Warszawy Program Benefit to wyższa jakość pracy, większe zadowolenie z osiągniętych efektów, jednym słowem drabina do sukcesu zawodowego i satysfakcji osobistej. Dąży do tego, aby każdy w jej strukturze znał szczegółowo korzyści wynikające z tego programu oraz innych narzędzi, które mają do dyspozycji menedżerowie Akuny. Dzięki temu jej współpracownicy, więc i ona sama, osiągną sukces. Jak mówi, wszystko jest możliwe do zrealizowania, wystarczy postawić sobie cel, być aktywnym, systematycznym i konsekwentnym.

Do Akuny trafiła przez przypadek. Głównym powodem była choroba jej ojca. – To było pięć lat temu – wspomina Joanna. – Tata źle się czuł. Zdiagnozowano u niego zaawansowaną boreliozę, czyli chorobę przenoszoną przez kleszcze. Stan taty był bardzo ciężki. Miał porażony centralny układ nerwowy i duże trudności z chodzeniem. Lekarstwa nie pomagały, szukałam więc innych metod leczenia. Postanowiła też poszukać ratunku w Internecie. Wpisała hasło „borelioza” w wyszukiwarce i szukała opinii osób, które miały jakieś doświadczenie w leczeniu tej choroby. Wśród wielu wpisów znalazła jeden, który mówił

o tym, że bardzo pozytywny skutek, a więc zwiększenie odporności daje picie Alveo. Joanna postanowiła spróbować. Odnalazła kogoś, kto zajmował się dystrybucją ziół i kupiła butelkę Alveo na próbę. Po kilkunastu dniach, kiedy zobaczyła pozytywne efekty, zwłaszcza, kiedy u taty pojawiło się lepsze samopoczucie, postanowiła bliżej przyjrzeć się temu preparatowi. Sekundował jej w tym tata, który był w coraz lepszej formie psychicznej i fizycznej. Czuł się naprawdę dobrze. I również chciał jak najwięcej wiedzieć o ziołach, które miały tak dobry wpływ na jego stan zdrowia.

– Był jeszcze jeden ważny aspekt, który przemawiał za tym, aby zacząć współpracować z Akuną – swobodne ramy czasowe tej działalności. Mam dwoje małych dzieci i potrzebowałam czasu, żeby się nimi odpowiednio zająć. A Akuna to optymalny sposób na to, aby pogodzić życie osobiste z zawodowym i mieć satysfakcję z obu sfer – argumentuje Joanna. – Z firmą związałam się tak naprawdę dopiero w 2008 roku. Obecnie jestem na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. W programie Benefit osiągnęłam pozycję Power Buildera.

Joanna Mizerska-Fiedosiejew

mieszka pod Warszawą. Ma wykształcenie wyższe ekonomiczne. Do niedawna pracowała w dużej firmie finansowej, obecnie jest na urlopie wychowawczym. Zajmuje się domem i dziećmi, w wolnych chwilach czyta książki z zakresu psychologii, słucha muzyki, uczy się języków obcych, aktywnie spędza czas, podróżuje. Ma dwóch synów – 7-letniego Mateusza i 2,5-letniego Maksymiliana. W Akunie od 2008 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej i Power Buildera.

Przygoda z Akuną

Alveo już na stałe zagościło w ich domu. Oboje zaczęli interesować się nie tylko preparatami Akuny, ale też profilaktyką zdrowotną. Joanna coraz bardziej skłaniała się do tego, żeby podjąć współpracę z firmą. – Kiedy przekonałam się, że produkty Akuny są dobre, zaczęłam mieć duże zaufanie do wszystkiego, co było z nią związane. Potem zaczęłam się przyglądać ludziom, którzy z firmą współpracują. Podobało jej się to, że te osoby wyróżniały się optymizmem, wyglądały na szczęśliwe i radosne. Zauważyła, że praca w Akunie była ich pasją, o której chętnie opowiadali. Niebagatelną sprawą był także fakt, że ci ludzie dobrze zarabiali, o czym mówili bez żadnego skrępowania.

Zaczęło się od fiesty

Kiedy Joanna poznała już nieco pracę w firmie, zwróciła uwagę na narzędzia i różnego rodzaju promocje.

– Wówczas z proponowanych narzędzi wybrałam Program Auto, gdyż samochód to bardzo ważne narzędzie przy współpracy z firmą – tłumaczy. – Dwa lata temu odebrałam swój pierwszy samochód z Akuny – forda fiestę.

Od razu zaznacza, że w swoich planach ma zamiar w niedługim czasie zmienić auto na nowsze i lepszej marki. Nie wiadomo, czy skorzysta z Programu Auto. Być może uda jej się dostać w użytkowanie dobry samochód w ramach Programu Benefit.

– Robię wszystko, aby o wszelkich nowościach dowiedzieć się maksymalnie dużo, a sam Program Benefit szczególnie mnie zaintrygował – mówi. – Dlaczego? Uważam,

że dotąd takiego programu jeszcze nie było i nie ukrywam, że Benefit stał się dla mnie wyzwaniem, motywatorem do jeszcze lepszego i bardziej efektywnego działania. Ten program dokładnie został przez nią przeanalizowany. Wynikiem tego było zaplanowanie różnych działań, które miały na celu osiągnięcie pozycji z tego programu oraz pozyskanie różnego rodzaju benefitów i to zarówno z Programu Benefit, jak i Benefit Extra.

Kolejne szczeble

W ubiegłym roku udało jej się osiągnąć pozycję Senior Builder. Joanna od razu uzyskała tę pozycję, pomijając niższą, czyli Junior Builder. Jak mówi – jest to możliwe i nie trzeba osiągać wszystkich poziomów po kolei. – Program realizuje się zespołowo – tłumaczy. – Wyglądało to tak, że zaplanowaliśmy sobie szczegółowo działania z poszczególnymi osobami ze struktury. Czterem osobom udało się osiągnąć pozycje Junior Builder i benefity ekstra. Te benefity to przede wszystkim laptopy z logo Akuny plus wszystkie inne nagrody, które wiążą się z osiągnięciem pozycji Junior Builder.

Co dalej?

Joanna tłumaczy, że teraz zmierza ku temu, żeby kolejne osoby z jej struktury osiągnęły wyższe pozycje w Programie Benefit. Ona planuje umocnić swoją pozycję Power Buildera, a w następnej kolejności sięgnąć po wyższy poziom w tym programie – mianowicie poziom Prestige. – To duże wyzwanie – mówi. – Ale ufam, że się uda. Po drodze zamierzam osiągnąć kolejną pozycję z Planu Marketingowego, czyli Dyrektora Sieci Krajowej.

Czym jest Program Benefit?

Dla Joanny Program Benefit jest optymalnym narzędziem motywacyjnym i biznesowym. – Jest to bardzo efektywny program promocji, czyli program dodatkowych korzyści, z których każdy niezależnie od pozycji i stażu w Akunie znajdzie coś dla siebie i optymalnie zaplanuje sobie karierę – tłumaczy.



Osiągnięcie zamierzonych rezultatów wiąże się z uzyskaniem bardzo atrakcyjnych nagród, takich jak: unikatowe szkolenia zagraniczne, bony paliwowe, bezpłatne dzierżawy wysokiej klasy samochodów czy chociażby telefony w sieci Era łącznie z abonamentem na rok, a także wiele innych, ciekawych profitów. Jak mówi, Program Benefit można też potraktować jako indywidualne planowanie osiągnięcia kolejnych pozycji Planu Marketingowego. Plan Marketingowy jest podstawą, natomiast Benefit jest dodatkowym narzędziem, które ułatwia jego osiągnięcie. Uzyskanie przez nią pozycji Power Builder było dużym krokiem w jej karierze. Wiązało

się to m.in. z tym, że może odjąć uczestniczyć w spotkaniach Power Teamu i mieć wpływ na losy firmy.

– Są tutaj wydzielone zespoły dyskusyjne i w poszczególnych grupach podejmują się konkretne, ważne decyzje – mówi. Dodaje, że osiągając pozycję Power Builder, otrzymała też propozycję skorzystania z 50-procentowych zniżek na wszelkie szkolenia Akuny, takie jak: Your Akuna Day, Your Akuna Medical Day. Udało jej się także otrzymać maksymalny pułap dofinansowania do leasingowanego samochodu – wylicza.

Ale to nie wszystko. Spełniając warunki Benefit Extra, uzyskała zaproszenie dla siebie oraz osoby towarzyszącej na tygodniowy wyjazd na Teneryfę ze 100-procentowym dofinansowaniem. Miło wspomina atrakcyjne szkolenie, kurs tańca i organizowane przez firmę wycieczki. Naprawdę było warto!

Inne narzędzia

Joanna dodaje, że korzysta także z innych, nowoczesnych narzędzi i rozwiązań, jak np. telekonferencje.

– W tej chwili jest możliwość korzystania z telekonferencji osobiście, czyli organizowania telekonferencji dla własnych struktur i tutaj jest duże udogodnienie dla osób, które w Programie Benefit osiągnęły pozycję Power Builder, gdyż otrzymują bezpłatny abonament miesięczny na tę usługę – opowiada.

Osiągnięcie pozycji Power Builder uważa za jeden z największych swoich sukcesów. Sukcesem jest dla niej również to, że ma teraz czas dla siebie, dla rodziny, czyli osiągnęła harmonię między życiem osobistym a zawodowym. Czuje się spełnioną i szczęśliwą kobietą.

■ Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress

Niespodzianki od nas – dla was

2010
YEARS
Akuna

Znamy już laureatów, którzy otrzymali od nas nagrody w ramach promocji jubileuszowej za I kwartał tego roku. Były to atrakcyjne wyjazdy zagraniczne, aparaty cyfrowe i bony paliwowe. Kolejne promocje przed nami. Szczegóły znajdziesz na naszej stronie internetowej.

Prezentujemy pełną listę laureatów promocji jubileuszowej za I kwartał

Osoby, które wygrały wycieczkę do Egiptu:

Basiński Tadeusz (Poznań), Borkowski Wojciech (Lublin), Gałwa Maria (Kłodawa), Gładysz Marzena (Łaskarzew), Góra Mirosław (Legnica), Kęsiowska Katarzyna (Kołobrzeg), Kliszewska Marta (Katowice), Traczyk Katarzyna (Jasin), Tubicz Anna (Wrocław), Unifantowicz Czesław (Wrocław)

Osoby, które wygrały aparaty fotograficzne:

Dudziński Roman (Radzyń Podlaski), Gąsiorowska Zofia (Opatów), Korczak Janusz (Wieprz), Krystkiewicz Katarzyna (Chynów), Piaszkowski Tomasz (Łódź), Podlaska Elżbieta (Radom), Spychała Dorota (Nowy Tomyśl), Staniak Katarzyna (Lublin), Tabor Tomasz (Wola Raszewska), Wieniec Brygida (Łowkowie)

Osoby, które wygrały bony na transport:

Biela Patryk (Rybnik), Gilowski Radosław (Bielsko-Biała), Henke Kazimierz (Dębowa Łęka), Keller Ewa (Brzeziny), Kowalczyk Renata (Wschowa), Lorenczyk Felicja (Boronów-Mzyki), Stankiewicz Alfred (Bytom), Świżek Magdalena (Lublin), Traczyk Krzysztof (Poznań), Unifantowicz Adam (Wrocław)

W tym roku przypada Rok Jubileuszowy związany z 10 urodzinami Akuny. Firma przygotowała szereg niespodzianek. Znamy

już laureatów promocji, która zakończyła się pod koniec I kwartału. Zainteresowanie było duże, bo i nagrody – niezwykle atrakcyjne.

Tym, którym nasza oferta przypadła do gustu oraz tym, którzy nie zdążyli wziąć udziału w tej promocji – przekazujemy dobrą wiadomość. Będą kolejne! Na pewno równie atrakcyjne. Wystarczy śledzić naszą stronę internetową. Informacje o kolejnych promocjach, warunkach uczestnictwa i nagrodach – na pewno się tam pojawią.

Co można zyskać w ramach promocji?

W poprzedniej promocji można było otrzymać przede wszystkim bony paliwowe. Był też zestaw materiałów marketingowych o wartości 270 złotych, z broszurą „Ziola”, ulotką z Planem Marketingowym, dwoma przewodnikami i dwoma zestawami nominacyjnymi. Informacje o aktualnej promocji znajdują się na stronie www.partnerakuna.pl

Jak się zgłosić?

Osoby, które chcą wziąć udział w promocji, muszą zgłosić swoje uczestnictwo w obchodach Roku Jubileuszowego na stronie www.partnerakuna.pl w zakładce „Rok Jubileuszowy”.

■ Anna Lewandowska

Jedną z nagród w ramach promocji jubileuszowej była wycieczka do Egiptu



© Windowseat - Fotolia.com



© AKS - Fotolia.com



Oni już wygrali nagrody w promocji jubileuszowej za I kwartał

Anna Tubicz z Wrocławia, od 2 lat w Akunie, obecnie współpracująca z firmą na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej, wygrała wycieczkę do Egiptu

Bardzo lubię podróżować i zwiedziłam już ładny kawałek świata. Ale w Egipcie jeszcze nie byłam! Kiedy usłyszałam, że można pojechać tam w ramach promocji za I kwartał – bardzo się ucieszyłam i pomyślałam, że taką właśnie wycieczkę chciałabym wygrać. I to mi się udało. Powiem, jak to zrobiłam, bo to bardzo ciekawe. Czytam wiele książek dotyczących samorozwoju. W jednej z nich wyczytałam, że aby spełnić swoje zamierzenia w przyszłości, należy sobie tę przyszłość wizualizować i zacząć wczuwać się w wynik pozytywny całego przedsięwzięcia. I ja tak właśnie zrobiłam. Dostałam taką ofertę last minute, dotyczącą rejsu po Nilu. Były tam obrazki z takiej wycieczki, m.in. piramidy. Wydrukowałam to sobie i powiesiłam na ścianie. Rozmawiałam też z osobą, która spędza wakacje w Egipcie już od 4 lat. Dowiedziałam się, jaka jest tam pogoda, jakie temperatury, co warto zwiedzić itd., tak, jakbym się szykowałam na ten wyjazd. Oczywiście dokładnie przestudiowałam też wszystko, co dotyczy się promocji jubileuszowych. Biorę udział w tego typu przedsięwzięciach, bo po to pracuję w Akunie, żeby się rozwijać i żeby odnieść sukces życiowy. Dlatego chcę osiągnąć i zdobyć wszystko, co tylko można, bo to dla mnie kolejne wyzwanie. Po trzech miesiącach dostałam wiadomość sms od koleżanki: gratuluję wygrania wycieczki do Egiptu! Szybciutko sprawdziłam w Internecie, czy to prawda, czy rzeczywiście jestem w gronie osób, które zostały wyróżnione tym wyjazdem. I byłam! A więc ta metoda, nota bene ogólnie znana, okazała się skuteczna. Wystarczy więc czasami czegoś bardzo chcieć, aby to się spełniło! Niesamowicie się ucieszyłam. Jedziemy z mężem do Egiptu pod koniec czerwca.

Kazimierz Henke z Dębowej Łęki w województwie lubuskim, od 5 lat współpracujący z Akuną, obecnie na pozycji Lidera Dywizji, wygrał bon paliwowy

Motorem do wzięcia udziału w promocjach była moja żona. Już wcześniej brałem udział w różnego rodzaju konkursach, ale po raz pierwszy udało mi się coś wygrać. Nie dowiadywałem się, jakie są wyniki konkursu, nie zaglądałem nawet na stronę internetową. Wygrana, a więc bon na paliwo, została mi przysłana przez Akunę pocztą na adres domowy. Powiem szczerze, że byłem bardzo zaskoczony tą przesyłką, ale niewątpliwie bardzo się ucieszyłem. Ta wygrana zachęciła mnie do korzystania z innych tego typu promocji. Na pewno będę brał udział. Każda wygrana jest zawsze bardzo miłą niespodzianką. Może uda mi się wylosować coś jeszcze?

Brygida Wieniec z Łowkovic, w województwie opolskim, współpracująca z Akuną od kilku miesięcy, obecnie na pozycji Lidera Dywizji, wygrała cyfrowy aparat fotograficzny

O wygranej dowiedziałam się od mojego sponsora. Nie chciałam wierzyć! Szybciutko sprawdziłam to więc na stronie internetowej. Okazało się, że rzeczywiście zostałam posiadaczką cyfrowego aparatu fotograficznego. Bardzo się ucieszyłam. Zdążyłam go już wypróbować na jednej z imprez. Jest doskonały! Nigdy przedtem niczego nie wygrałam, więc tym bardziej jest to dla mnie motywujące do uczestniczenia w tego typu przedsięwzięciach. Aparat jest bardzo fajny, ale chciałabym wygrać coś jeszcze, zwłaszcza wycieczkę. Dlatego będę brała udział w kolejnych promocjach.



Niemożliwe staje się możliwe – doszli do wniosku uczestnicy wyprawy do Dubaju

Sukces na miarę Dubaju

Wyprawa do Dubaju miała uświadomić jej uczestnikom kilka rzeczy. Po pierwsze, że niemożliwe może stać się możliwe. Bo wystarczy chcieć, aby stworzyć coś tak niezwykłego, jak to miasto na środku pustyni. Poza tym to, że gdy będzie się dobrze pracowało, to można sobie pozwolić na taki luksus, jak ten, który otaczał ich podczas tej wyprawy. Ale nie zabrakło też nauki pokory. Menedżerowie Akuny podczas tej wycieczki zdali sobie sprawę, jak wiele jeszcze muszą pracować, jak dużo jeszcze przed nimi zadań, które trzeba wykonać, żeby osiągnąć prawdziwy sukces. Swój osobisty wielki sukces na miarę Dubaju.

Dubaj to miasto błyskotliwe, dynamiczne, trochę z innego, bajkowego świata. Jest mekką dla wszystkich, którzy na własne oczy chcą zobaczyć, jak można na środku pustyni stworzyć coś tak genialnego i porażającego swoją wielkością, doskonałością i luksusem. I to w tak niesamowicie szybkim tempie, a jednocześnie z dbałością o każdy szczegół.

Inspiracja do działania

Dubaj jest w tej chwili najszybciej rozwijającym się miastem na świecie. Do niedawna słynący z białych piaszczystych plaż i słońca stał się miejscem, gdzie łączą się interesy Wschodu i Zachodu, gdzie powstają najwyższe budynki świata, a inżynieria przekracza bariery, o których do tej pory można było tylko pomarzyć. Między tę nowoczesność wkrada się historia i tradycja. I to właśnie tradycja i historia perskich kupców wciąż daje znać o sobie nie tylko na bazarach, lecz przede wszystkim podczas podpisywania wielomilionowych kontraktów. A więc Dubaj to miejsce ze wszech miar magiczne.

Dla wielu osób wyjazd do Dubaju staje się nie tylko podróżą marzeń, ale także inspiracją do dalszego działania, pokonywania trudności i osiągnięcia sukcesów. Bo skoro udało się inżynierom – uda się i nam. Pod warunkiem, że pokonamy własne, wewnętrzne bariery i wzorem budowniczych Dubaju zaczniemy wznosić fundamenty, które będą podwalać pod naszą osobistą wysoko kondygnacyjną budowlę, nasz sukces. A wizja i praca w zespole pozwoli na stworzenie naprawdę wielkich rzeczy na miarę tego bajkowego miasta na piaskach pustyni. I to jest jak najbardziej realne.

Widoki zapierające dech

W podróż marzeń do Dubaju pojechali najlepsi menedżerowie firmy, którzy osiągnęli pozycję w module Prestige. To, co zobaczyli, zapierało dech w piersiach. Hotel Westin Dubai Mina Seyahi Beach Resort, w którym zostali zakwaterowani, budził szacunek imponującą, neoklasyczną architekturą, która nadawała mu eleganckiego uroku i stanowiła przedsmak najwyższej jako-

ści usług oferowanych na terenie kompleksu. Wodę w ogromnym basenie hotelowym podgrzewano do temperatury pokojowej. Kto nie chciał kąpać się w basenie, mógł korzystać z uroków hotelowej plaży Jumeirah. Było to niezwykle miejsce, gdyż oczom plażowiczów ukazywał się w całej krasie Burj Al Arab, najbardziej luksusowy, siedmioletni gwiazdkowy hotel świata. Do dyspozycji gości oddano na czas wycieczki wspaniałe lamborghini gallardo.

Elegancja i luksus na każdym kroku

Uczestnicy wycieczki zwiedzili m.in. centrum Dubaju, a przejeżdżając do dzielnicy Jumeirah, po drodze mogli zobaczyć Union House oraz Jumeirah Mosque, mogli również zrobić sobie zdjęcia przy hotelu Burj Al Arab, następnie przejechali słynną ulicą drapaczy chmur – Sheikh Zayed Road. Byli w najstarszej restauracji w Dubaju, a także jedli lunch w najelegantszym hotelu w całych Emiratach Arabskich. Pływali po morzu, łowiąc kraby i delektując się niezwykłymi, bajkowymi widokami.

Wiele osób swoją wielką przygodę przeżyło na pustyni, którą przemierzano terenowymi toyotami land cruiser.

Przesłanie

Przesłaniem wyprawy było „zdobycie niemożliwego”. Ludzie, którzy stworzyli Dubaj, miasto na środku pustyni, musieli mieć ogromną wizję. I ona jest bardzo ważna, bez niej nie osiągnie się niczego.

Z taką wizją w sercach wyjeżdżano po siedmiu dniach z Dubaju. I ta wizja pozostała w sercach wszystkich uczestników wyprawy na zawsze.

■ Iwona Ciesielska

Zupełnie inny świat

Leokadia Gabryniowska, Viceprezident w firmie Akuna

Byliśmy z mężem w wielu egzotycznych miejscach na świecie. Dubaj odwiedziliśmy po raz drugi i po raz kolejny to miejsce wywarło na nas ogromne wrażenie. Dlaczego? Zazwyczaj jeździmy tam, gdzie są piękne plaże, słońce, cudowne widoki. Dubaj też ma plaże, też jest tam ciepło, widoki również cudowne, a jednak nie dlatego to miasto tak zachwyca. Największym atutem Dubaju jest jego nowoczesność, dynamika, zaskakująca architektura, przepych. To wszystko razem zapiera dech w piersiach. Poza tym ludzie, którzy tam mieszkają. Wiadomo, że to osoby wpływowe, majątne, liczące się w światowym

Leokadia Gabryniowska

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 Viceprezidenta. Mąż Janusz również zajmuje pozycję Viceprezidenta. Mają troje dzieci. Z Akuną związana jest ich córka Elżbieta, która także osiągnęła pozycję Viceprezidenta. Leokadia dużo podróżuje. Relaksuje się, szydełkując i haftując. Wraz z mężem dużo czasu spędza na samokształceniu.

biznesie, zawierające milionowe kontrakty, obracające niewyobrażalnymi dla nas, zwykłych śmiertelników, sumami pieniędzy. Realizujące przedsięwzięcia, o jakich nam się nawet nie śniło. To zupełnie inny świat. Ale to nie koniec. Najważniejszy, a przede wszystkim najbardziej zdumiewający w tym wszystkim jest fakt, że Dubaj ze swoimi drapaczami chmur, wielopasmowymi autostradami, sztucznymi wyspami, niesamowitymi hotelami jeszcze nie tak dawno był zwyczajną pustynią. Każdy, kto przyjeżdża do Dubaju, nie może wyjść z podziwu, że to, co widzi, jest dziełem człowieka, który stworzył wszystko od podstaw w tak niedługim czasie. Dubaj ze swoim przepychem i swoją niepowtarzalnością pokazał światu, że jeśli



foto: Marcin Samborski / Fpress

się czegoś naprawdę chce i jeśli się do tego mądrze podejdzie, jeśli ponadto ma się wizję i dobry plan działania – można tego dokonać. Cały Dubaj jest jednym wielkim cudem. Dlaczego? Tam praktycznie na każdym kroku spotyka się coś, co zachwyca, zdumiewa niespotykanym nigdzie luksusem, architekturą lub potęgą. Ludzie, którzy tam przyjeżdżają, zaczynają wierzyć w tę magię. Zaczynają myśleć o sobie, swoim życiu, pracy zawodowej i porównywać się z tymi, którzy żyją w Dubaju. To bardzo motywujące. Zawsze warto dążyć do tego, żeby się samodoskonalić, wyznaczać sobie cele, dążyć do sukcesu. I kiedy człowiek widzi, że udało się wybudować taką potęgę na środku pustyni, to myśli, że naprawdę można dokonać wszystkiego. I o to właśnie chodziło firmie, gdy wysyłała nas na tę wyprawę. Mieliśmy wypocząć, bo był to przecież wyjazd nagrodowy, ale miał także skłonić nas do takiej refleksji, że wszystko jest możliwe. Wszystko tak naprawdę można osiągnąć własną pracą, wytrwałością, wizją. Cała Akuna, my wszyscy menedżerowie, którzy byliśmy w Dubaju, jesteśmy m.in. tego najlepszym przykładem. Tylko sobie zawdzięczamy sukces, który zapewnił nam luksus. Ten luksus to życie w zdrowiu, blisko rodziny, w komforcie psychicznym i finansowym. To taki nasz mały Dubaj. I nic nie stoi na przeszkodzie, abyśmy odnieśli jeszcze większe, bardziej spektakularne sukcesy. Właśnie po to się szkolimy, używamy nowoczesnych narzędzi, które dają



foto: arch. prywat.

Dubaj ze swoim przepychem i swoją niepowtarzalnością pokazał światu, że jeśli się czegoś naprawdę chce i gdy się do tego mądrze podejdzie, jeżeli ponadto ma się wizję i dobry plan działania – można tego dokonać

Dorota Stasicka

przez wiele lat mieszkała w Poznaniu. Dziewięć lat temu wraz z mężem i dziećmi przeprowadziła się do Jasina koło Swarzędza. Z zawodu jest ekonomistką. W 2003 roku wraz z mężem, Romanem, postanowiła związać się z Akuną. Obydwoje zajmują teraz pozycje Viceprezydentów. Ich dzieci również związane są z firmą. Oboje, Dominik oraz Natalia współpracują z firmą na pozycjach Dyrektorów Sieci Krajowej.



foto: Marcin Samborski / Fpress

nam Akuna. Właśnie po to pojechaliśmy do Dubaju. I teraz musimy zmobilizować się do jeszcze efektywniejszego działania. Dzięki temu wszystko, o czym marzymy, nam się uda.

To także wyzwanie

Dorota Stasicka, Vicepresident w firmie Akuna

Był to wyjazd nagrodowy. Zespół, który pojechał na tę wyprawę, składał się z członków VIP Clubu i Rady VIP oraz osób, które osiągnęły pozycje w Programie Benefit – moduł Prestige. Było nas w sumie 27 osób. Ja byłam tam dzięki Programowi Benefit, czyli dlatego, że osiągnęłam pozycję Iron, a jednocześnie jako członek VIP Clubu.

Traktuję ten wyjazd jako nagrodę za wykonaną w ubiegłym roku pracę. Taka wyprawa jest potrzebna z wielu powodów. Po pierwsze mamy czas, aby wspólnie porozmawiać, spotkać się na „neutralnym gruncie”, zjeść razem kolację, wypić drinka czy uczestniczyć w różnego rodzaju atrakcjach, m.in. wycieczkach. Taki wyjazd ma też rolę integracyjną. Chodzi o to, żeby ludzie z różnych struktur mieli okazję poznać się również z innej strony niż tylko w pracy. Wiele osób nie widuje się ze sobą na co dzień i podczas wyjazdu ma wreszcie okazję to zrobić. Poza tym ważna jest wymiana doświadczeń, bo nie ukrywam, że nawet podczas tego typu wypraw prowadzone są rozmowy pod kątem biznesu. Jest to zupełnie normalne. Spotykają się ludzie z jednego środowiska, którzy osiągnęli pewien poziom i taka wymiana doświadczeń jest bardzo cenna. Cenne jest też coś innego. Że wreszcie mogliśmy wyłączyć telefony, nikt z niczym się do nas nie zwracał, nie musieliśmy niczego załatwiać, pędzić na żadne spotkania, myśleć o problemach. Można było wyciszyć się, spokojnie posiedzieć, a to wszystkim nam było naprawdę potrzebne po tym roku intensywnej pracy. Poza tym mogliśmy być na luzie. Bez mundurków, garniturów, powagi. Mogliśmy na te kilka dni być zupełnie innymi ludźmi. Kompletnie beztroskimi, niemyślącymi o tym, co będzie jutro. O jutro na naszej wycieczce zadbała bowiem Akuna. Jeżeli chodzi o wrażenia, to były niesamowite. Dubaj jest przepięknym miastem. Każde miasto ma jakąś swoją architekturę, ale tamtejsza architektura jest wyzwaniem dla wielu ludzi. Jeździmy z mężem dużo po świecie, ale czegoś takiego, takich form architektonicznych nie widzieliśmy nigdzie. Tam każdy architekt, który ma jakąś swoją wizję, może ją spełnić. I to było właśnie takie przesłanie dla nas, Akunowiczów. Chodzi o to, że każdy z nas może również dużo osiągnąć, jeżeli naprawdę tego chce. To jest podobnie, jak z tymi budowlami, które powstają tam, na piasku. Są to różne, fantastyczne formy architektoniczne, podobne do tych, które kiedyś rysowaliśmy w szkole, wyobrażając sobie XXI wiek. I to się spełniło. Tak jest. Widząc to, co tam się dzieje, można przekazywać innym osobom informację, że jeżeli się do czegoś dąży, ma się jakąś wizję, to się to osiąga, po prostu jest to możliwe. Chodzi chociażby o osiągnięcie poziomu Iron czy innych wysokich pozycji w module Prestige. To wyzwanie dla wielu osób i jak widać, można to zrobić. Nam się udało, a nie jesteśmy innymi ludźmi. Jesteśmy tacy, jak reszta dystrybutorów w Akunie.

Czyli, jak się chce, to można do tego dojść, można jechać na równie wspaniałą wyprawę, jak ta do Dubaju.

Wracając do wrażeń z naszej wycieczki. Zdziwiłam się, że tam jest tak mało przyrody. Za to jest dużo wody, a więc morze. I atrakcje z nim związane. Dla mnie, osoby niewyobrażającej sobie życia bez wody – i to zarówno na powierzchni, jak i w głębinach (jestem pletwonurkiem kwalifikowanym) – niesamowitą atrakcją było łowienie krabów nocą. Wrażenie nie do opowiedzenia. To było fantastyczne i robiłam to po raz pierwszy w życiu.

Duże wrażenie zrobił na mnie wszechobecny tam luksus – począwszy od hotelu, obsługi, a skończywszy na samochodach. Każdy z nas na pewno marzy o takim luksusie, każdy chciałby jeździć wspaniałymi samochodami, jadać w najdroższych restauracjach – a my to robiliśmy i w takich miejscach właśnie jadaliśmy. I to było bardzo motywujące do dalszej pracy. Wiadomo bowiem, że jeżeli się nie pracuje, to nie ma pieniędzy i nigdzie nie można wyjechać. Jeżeli jest zaplecze finansowe, to można zwiędzać

Jak się chce, to można do tego dojść, można jechać na równie wspaniałą wyprawę, jak ta do Dubaju – mówi Dorota Stasicka, Vicepresident



foto: arch. pryw.

coraz piękniejsze miejsca na Ziemi. Można sobie pozwolić na dobry samochód i przebywać w najdroższych hotelach. A my tam byliśmy i to wszystko widzieliśmy. Naprawdę było warto!

Wyprawa miała swój cel

Marek Wawrzeńczyk,
Vicepresident w firmie
Akuna

Jednym z zawodów, który wykonywałem, jest zawód marynarza. W związku z tym widziałem już kawał świata. Jadąc do Dubaju, myślałem sobie, że to po prostu będzie kolejne miejsce, które odwiedzę. A że to typowy kraj arabski, obawiałem się, że może być różnie, m.in. z czystością i higieną. To, co zobaczyłem w Dubaju, przerosło moje najśmielsze oczekiwania. Miasto okazało się przepiękne, czyste, zadbane, estetyczne, bardzo nowoczesne, o niesamowitej architekturze. Dzięki wyprawie dowiedziałem się, że gospodarze Dubaju, szefkowie, angażują najlepszych projektantów na świecie i w związku z tym formy architektoniczne, które się tam spotyka, są fantastycznie wkomponowane w krajobraz. Hotel, w którym mieszkaliśmy i restauracja, w której jedliśmy posiłki, były na najwyższym poziomie, bardzo luksusowe. Jeżdżąc wiele po świecie, nie jadłem jeszcze tak smacznych potraw i podanych w tak sterylnych warunkach. Do tego niesamowity wybór. Proszę sobie wyobrazić, że serwowano tam dania z siedmiu czy ośmiu kuchni świata, m.in. azjatyckiej i europejskiej, włoskiej i francuskiej, a kucharze przygotowywali potrawy praktycznie na oczach zamawiających. Byli to najlepsi kucharze, a dania przez nich przygotowywane – niesamowicie wykwentne i bardzo wyszukane. Wszystko czyściutko, schludnie i elegancko. Na początku myślałem, że firma wybrała Dubaj po to, żeby pokazać nam egzotykę, modny kraj, w którym robi się spektakularne rzeczy: wydiera łąd morzu, zagospodarowując go w ekspresowym tempie itd. Czyli że miała być to po prostu kolejna wyprawa do miejsca, które warto zobaczyć. Teraz wiem, że organizatorzy, czyli właściciele firmy, mieli swój określony cel. Ten cel to przestanie wyprawy do Dubaju, a więc że nie ma rzeczy niemożliwych do zrobienia. To „niemożliwe” to właśnie wymieniane już przeze mnie pozyskiwanie z morza kolejnych terenów pod zabudowę, ale też budowa gigantycznych osiedli i najwyższych budynków na świecie w miejscu, gdzie do niedawna była pustynia czy też zbudowanie jednego



foto: arch. prywat.

Największe bariery są w nas samych, w naszych umysłach – mówi o wyprawie do Dubaju Marek Wawrzeńczyk, Vicepresident

z największych i najbardziej luksusowych hoteli na sztucznie usypanej wyspie. A zatem wszystko jest możliwe. Największe bariery są w nas samych, w naszych umysłach. Jeżeli uda nam się ich pozbyć – możemy zrobić wszystko, cokolwiek nam się zamarzy. Ten wyjazd uświadomił nam też, że nasze zamierzenia, czyli plany firmy na rok 2012 osiągnięcia 120 milionów punktów są jak najbardziej realne. Dlaczego? Właśnie dlatego, że nie ma rzeczy niemożliwych czy planów nierealnych. Uświadomił nam również, że warto być dobrym w tym, co się robi, ponieważ każda dobra praca niesie ze sobą określone korzyści i to nie tylko w postaci pieniędzy, które jak wiadomo, ułatwiają życie, ale również możliwości korzystania z życia, m.in. wypraw i egzotycznych wycieczek czy przebywania w najbardziej luksusowych miejscach na świecie. A więc taki wyjazd jest motywujący do jeszcze lepszej pracy, dzięki której można to wszystko osiągnąć. Chcę wspomnieć o jeszcze jednym ważnym aspekcie tej wyprawy. Dzięki niej mogliśmy

bowiem zintegrować się, przebywać razem, lepiej się poznać. To wszystko dzięki wspólnym wycieczkom, wieczorom spędzonym na wspólnych rozmowach i dyskusjach. Dzięki temu udało nam się wypocząć, poznać się lepiej i wymienić doświadczeniami. To bardzo cenne, bo na co dzień nie mamy na to czasu. Ten tydzień minął bardzo szybko. Przyjechaliśmy pełni energii, pomysłów i zapału do dalszej pracy. A Dubaj na zawsze pozostanie w naszych sercach.

■ Spisała Ewa Bukowska

Marek Wawrzeńczyk

mieszka w Podkowie Leśnej. W Akunie od 2003 roku. Od 5 lat na pozycji Vicepresidenta. Żona Danuta również jest związana z Akuną, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Z Akuną związane są też ich dzieci – Lidia, która zajmuje pozycję Dyrektora Sieci Krajowej i Bartosz zajmujący pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej. Hobby: motory, turystyka, wędrówki po górach.



foto: Wawrzeńczyk, Samborski / Forbes

Wyróżnieni na dwóch płaszczyznach

W Akunie najważniejsze jest to, kim człowiek się staje, jakie zachodzą w nim przemiany. Te przemiany to kolejne szczeble kariery. Co roku podczas Gali Your Akuna Day zostają uhonorowani najlepsi menedżerowie i ich współpracownicy. W tym roku było inaczej niż zazwyczaj. Nominowano bowiem osoby nie tylko wspinające się po kolejnych szczeblach Planu Marketingowego, ale także tych, którzy osiągnęli pozycje w Programie Benefit. Na scenie gratulowano z tej okazji niemal 300 osobom! To prawdziwy sukces, pokazujący ogromne zaangażowanie w pracę i chęć osiągnięcia najwyższych pozycji zawodowych. Brawo, tak trzymać!

Co roku jest tak samo: najlepsi menedżerowie zostają wycytani i w asyście braw i błysku fleszy wkraczą na scenę. Jest to wzruszający moment nie tylko dla samych nominowanych, ale także dla wszystkich tych, którzy przyczynili się do tego sukcesu.

Tegoroczne nominacje były wyjątkowe. Scena z trudem mieściła wszystkich nominowanych. Podczas Gali mieliśmy okazję zobaczyć niemal 100 osób, którym udało się awansować na pozycje Planu Marketingowego od Dyrektora Sieci Regionalnej wwyż.

W tym roku inaczej

Tym, co wyróżniało Galę 2010, było uroczyste ogłoszenie zdobycia kolejnych poziomów Programu Benefit – narzędzia motywacyjno-lojalnościowego, wprowadzonego w roku 2009. Z Programem Benefit związana się duża liczba osób i ambitnie dążyła do kolejnych awansów. Firma zdecydowała się więc na oficjalne ich wyróżnienie i nagrodzenie podczas największego święta Akuny – Your Akuna Day. W ramach Programu Benefit zostało nagrodzonych niemal 200 osób w następujących kategoriach:

moduł Builder: Junior Builder, Senior Builder, Power Bulder,
moduł Prestige: Iron, Bronze, Silver, Gold.

Jak Program Benefit połączony jest z Planem Marketingowym?

Ścisłe, gdyż został stworzony przede wszystkim po to, aby dzięki licznym benefitom wspomagać naszych menedżerów w osiągnięciu kolejnych pozycji Planu Marketingowego Akuny. W zależności od posiadanej pozycji można dążyć do osiągnięcia określonych modułów Programu Benefit.

– Samych poziomów Programu Benefit jest dużo, pogrupowane są w moduły. Dla początkujących jest moduł Start, jednak nim podczas Gali nie zajmowaliśmy się. Skupiliśmy uwagę na module Builder, przeznaczonym dla menedżerów na pozycjach Lider, Lider Dywizji i Dyrektor Sieci Regionalnej oraz na module Prestige, skierowanym do współpracowników na najwyższych pozycjach menedżerskich (Dyrektor Sieci Krajowej, Dyrektor Sieci Międzynarodowej i Vicepresident), którzy mimo dotychczasowych osiągnięć nadal aktywnie angażują się w rozbudowę struktur. Moduł Prestige składa się z sześciu poziomów, z czego w roku



Marcin Maciąg przedstawia „Milionerów Akuny”: Pawła Boreckiego, Marka Wierbitowicza, Grzegorza Rutkowskiego, Danutę Wawrzeńczyk i Jana Szynczewskiego

YOUR AKUNA DAY

2009 udało się osiągnąć aż cztery pierwsze. Najwyżej nominowane były dwie osoby: Leokadia Gabryniowska i Julian Kowalski. Udowodnili oni tym samym swoje stałe, niezmiennie zaangażowanie w pracę z Akuną – tłumaczy Joanna Słodkowska, koordynator ds. marketingu w firmie Akuna Polska. Jak podkreśla, awanse Programu Benefit są, podobnie jak w przypadku Planu Marketingowego, automatyczne. Niewymagane jest zgłaszanie uczestnictwa, a udział w pro-

gramie jest rozumiany jako korzystanie z oferowanych benefitów. Tegoroczne nominacje były niepowtarzalne – w kolejnych latach z pewnością nie będą ogarniać tak dużej liczby osób. Jednak dla każdego poziomu, pozycji jest przewidziany określony sposób gratulowania awansu.

■ Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress



International Network Director (IND): Arkadiusz Jaskulski, Anna Łosik i Marek Szeremeta w towarzystwie Prezesów Tomasa Kwolka i Bogdana Dudzika



Nominacje National Network Director (NND) otrzymali między innymi: Szymon Borth, Helena Czerniakowska, Marek Dziura, Zofia Kisiel, Dominik Ślasiński, Wiktor Juszczyk, Wiesława Koszółko, Jakub Ledwoń, Hanna Pietroniec, Stanisław Śmółka, Dorota Stalińska. Nominowanych przedstawia Krzysztof Ibisz, towarzyszą im Prezesi Akuna Polska.



Nominację Regional Network Director (RND) otrzymali między innymi: Katarzyna Adamczyk, Zuzanna Bilewicz, Dariusz Cierpiat, Justyna Cząstka-Kłapyta, Michał Czerniakowski, Robert Derewecki, Renata Drygalska-Bednarska, Małgorzata Frączek, Ryszard Frączek, Jacek Gabała, Arkadiusz Głogowski, Krystyna Gocątek, Marek Gornia, Elżbieta Górkiewicz, Tomasz Górkiewicz, Maria Helena Gruchała, Andrzej Hajduk, Danuta Jaskulska, Dorota Kanarek, Radosław Kasprzyk, Antonina Kawecka, Adam Kamil Keller, Ewa Keller, Michał Kisiel. Na zdj. z Prezesami: Tomaszem Kwolkiem i Bogustawem Dudzikiem (z lewej).

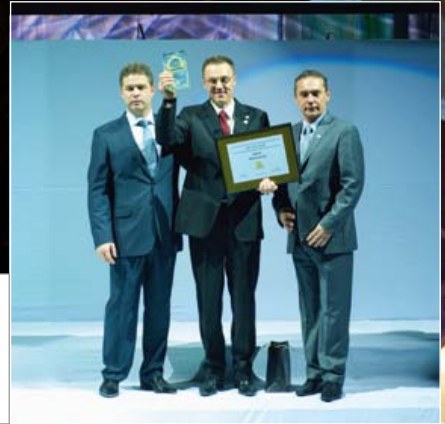


Nominację Regional Network Director (RND) otrzymali również: Dariusz Antolak, Teodozja Baran, Renata Korn, Halina Kowalczyk, Katarzyna Kulawiec, Sławomir Kuna, Marian Lambert, Atena Ledwoń, Edward Liszka, Ewa Liszka, Miłda Miliute, Katarzyna Łosik, Konrad Łukasiewicz, Janina Mizerska, Emilia Niedziałek, Marta Nowak, Maria Pyra, Wojciech Ratajczak, Leszek Rybak, Barbara Samociuk, Agnieszka Sokulska, Jan Sokulski, Katarzyna Staniak, Renata Steciuk, Ewa Stoszek, Katarzyna Szygula, Tadeusz Wąchala, Bartłomiej Wierdak, Arkadiusz Wodecki, Dorota Wysocka-Pieńczak, Andrzej Wysoki. Towarzyszą im: Krzysztof Ibisz (z lewej) i Prezesi Akuna Polska (przed nominowanymi).

Nominacje dla najlepszych



Nominację Gold otrzymali: Leokadia Gabryniwska i Julian Kowalski. Na zdj. z prowadzącym Galę Krzysztofem Ibiszem i Prezesami: Tomaszem Kwolkiem i Bogusławem Dudzi-kiem.



Nominację Silver otrzymał Marek Wawrzeńczyk. Na zdj. z Prezesami Akuna Polska.



Nominację Bronze otrzymali: Paweł Borecki, Janusz Gabryniwski, Grzegorz Rutkowski i Marek Wierbitowicz. Na zdj. z Prezesami Akuna Polska.

Nominację Iron otrzymali: Halina Mielczarek-Szynczewska, Teresa Holtra, Anna Łosik, Roman Dudziński, Dorota Stasi-cka, Teodor Małek, Grzegorz Kamiński. W środku Prezesi: Tomasz Kwolek i Bogusław Dudzik.



Nominację Power Builder otrzymali: Zdzisław Pilecki, Małgorzata Borecka, Bogusław Cholewa, Jerzy Czarnota, Bogdan Grochowski, Stanisław Góról, Zbigniew Keller, Jerzy Krzyszczak, Joanna Mizerska-Fiedosiejew, Stanisław Musielak, Zenon Olma, Zbigniew Więcek, Regina Markevic. Na zdj. z Prezesami Akuna Polska.



YOUR AKUNA DAY



Nominację Senior Builder otrzymali między innymi: Elżbieta Bartczak, Alicja Broniszewska, Jolanta Chmielewska, Bogumila Cichočka, Leszek Dobroć, Bogdan Dziwuk, Janusz Fitzryk, Bogdan Galwa, Janusz Gocątek, Marek Gornia, Ewa Gorzela, Mariola Górecka, Grażyna Herman, Ryszard Iwaniuk, Krzysztof Jankowiak, Dariusz Kanarek, Maria Jadwiga Koniak, Agnieszka Kosińska, Tomasz Krakowczyk, Mirosław Kucharczyk, Jerzy Kuczera, Gizela Kukawka, Beata Kuna, Szczepan Kurpisz, Olga Apanaviciene, Katarzyna Lubrańska-Wojciechowska, Wiesław Matuszak, Zofia Mokry, Lucjan Musidlak, Genowefa Opalińska, Wiesława Sirek, Dorota Spychała, Zofia Staniak, Alfred Stankiewicz, Agnieszka Sztafińska, Kazimiera Sądel-Wróbel, Tomasz Tabor, Bogumila Unifantowicz, Piotr Wajszczak, Edward Witkowski, Elżbieta Świerczyńska, Dominika Młodnicka. Na zdj. nominowani w towarzystwie Prezesów Akuna Polska.



Nominację Junior Builder otrzymali między innymi: Hanna Podlaska, Jan Podowski, Zofia Roch, Sława Rodziewicz, Ewa Rogulska, Elżbieta Rymar, Leszek Sabat, Władysław Sergiejuk, Robert Sieniewicz, Piotr Sipa, Wojciech Spychała, Katarzyna Staniak, Joanna Stankiewicz, Halina Tabaka, Barbara Teraz, Dariusz Trzcionka, Janusz Tyka, Czesław Unifantowicz, Danuta Wachowiak, Waldemar Wajnor, Krystyna Wawszczyk, Katarzyna Wierbitowicz, Angelika Wilkowska, Janina Wiśniewska, Tadeusz Wolnicki, Bogdan Wróbel, Bożena Ślusarska, Konrad Łukasiewicz, Jolanta Włodarczyk, Zoonarda Naimovic, Alina Grunt, Maria Jankowiak, Marzena Więcek, Magdalena Grzegorzewicz, Urszula Ostrowska, Katarzyna Szyguta. Na zdj. nowo nominowani z Prezesami Akuna Polska.



Nominację Junior Builder otrzymali również: Tadeusz Basiński, Ludmiła Benek, Kazimierz Brzuska, Andrzej Budrewicz, Anna Chęcińska, Krystyna Czech, Elżbieta Deńca-Radke, Ewa Dziubińska, Maria Grabowska-Cholewa, Renata Góra, Wiesław Jajzd, Aleksander Karczewski, Marcin Kosiński, Mirosław Koszółko, Czesław Kozak, Jan Kryński, Sławomir Kuna, Jolanta Kwiatkowska, Stefan Kwiatkowski, Galina Malysko, Milda Miliute, Renata Olsevska, Teresa Lisowska, Ewa Liszka, Agnieszka Liszka, Janina Mizerska, Jerzy Mizerski, Wojciech Młodnicki, Dorota Modrzejewska, Halina Morteł, Tomasz Mirosław Piaskowski, Krzysztof Piekarski. Na zdj. z Prezesami: Tomaszem Kwolkiem i Bogusławem Dudzikiem.



fot. arch. pryw.

Jak wygląda rynek MLM w Polsce na tle krajów Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych?

Kolebką marketingu sieciowego są Stany Zjednoczone. Tam MLM ma równorzędną pozycję z biznesem tradycyjnym. Podobnie jest już także na Zachodzie Europy. W porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi w Polsce jest jeszcze kiepsko pod wieloma względami. Wyróżnia nas jednak niespotykana charyzma i przedsiębiorczość, więc jeśli będziemy działać inteligentnie, jeżeli firmy i ich współpracownicy zrozumieją, jak należy prowadzić ten biznes, mamy szansę na dogonienie, a nawet przegonienie ojczyzny MLM pod wieloma względami.

Czy na polskim rynku jest jeszcze miejsce na firmy działające w oparciu o marketing sieciowy?

Miejsca jest bardzo dużo. To dobrze, bo zdrowa konkurencja daje impet do lepszej i wydajniejszej pracy. Według moich informacji marketing sieciowy rozwija się w niesamowitym tempie. Do Polski wchodzi tyle firm MLM, głównie z innych krajów, że nie nadążamy w redakcji („Network Magazyn”) z ich weryfikacją. W naszym magazynie przedstawiamy listę rzetelnie i etycznie działających firm oraz listę „antfirm”, przed którymi ostrzegamy. Na tę drugą listę trafiają przedsiębiorstwa podejrzane, np. działające na zasadzie piramidy finansowej czy systemu argentyńskiego. Fakt dużej liczby nowych inicjatyw MLM jest konkretnym sygnałem, że wiele tutaj można zdziałać. Sam system marketingu sieciowego jest coraz częściej zauważany przez dziennikarzy biznesowych, specjalistów, biznes tradycyjny, przez osoby, które do tej pory, jeśli nawet nie były przeciwnie takiemu sposobowi sprzedaży, to po prostu nie zwracały na niego uwagi. Mamy nawet firmy, które przechodzą na system MLM. Przykładowo, Donald Trump (amerykański przedsiębiorca, miliarder, przyp. red.), który do tej pory działał w biznesie tradycyjnym, ostatnio zainicjował biznes w oparciu o MLM. Na całym świecie, także w Polsce, systematycznie wzrastają obroty firm MLM i wzrasta ilość sprzedawców. W 2008 roku sprzedaż netto wszystkich przedsiębiorstw sprzedaży bezpośredniej i MLM na polskim rynku wyniosła 2 miliardy 190 milionów złotych, o 5% więcej w stosunku do roku 2007, a liczba sprzedawców bezpośrednich osiągnęła 752 tysięcy.

Które branże najchętniej prowadzą biznes w oparciu o MLM?

Najwięcej w systemie MLM sprzedaje się kosmetyków (70,4%), na drugim miejscu jest

Wiele mamy do zrobienia!

Firmy działające w oparciu o system MLM funkcjonują na polskim rynku od około 20 lat. Kilka ugruntowało swoją pozycję, wiele wkracza na rynek, aby szybko się z niego wycofać. Od czego zależy przetrwanie na rynku, w którą stronę zmierza branża i jak osiągnąć sukces w marketingu sieciowym? Na te i inne tematy rozmawiamy z Maciejem Maciejewskim, znawcą branży MLM i redaktorem naczelnym miesięcznika „Network Magazyn”.

AGD (16,1%), a na trzecim branża wellness (suplementy, odżywki – 8,4%). Z roku na rok sprzedaje się mniej kosmetyków, a rośnie w siłę wellness. Ludzie coraz więcej myślą o swoim zdrowiu. To świadczy, że obecnie jest dobry czas na rozpoczęcie biznesu w tym segmencie.

Jakie działania prowadzą firmy MLM w kierunku umocnienia swojej pozycji?

W Polsce działają firmy o ugruntowanej, międzynarodowej pozycji. Niektóre są na światowym rynku 10, 30, a nawet 50 lat. Zyskały one swoją pozycję dzięki ciężkiej pracy zarządu i współpracowników. Zapracowały na nią swoją kompetencją. Jednak osiągnięcie pozycji nie oznacza, że można spocząć na laurach. Na rynku będą bowiem zachodziły dynamiczne zmiany, spowodowane przede wszystkim pojawieniem się nowych mediów. Firmy, które zauważą i docenią nowe media oraz inteligentnie potrafią powiązać network marketing z nowoczesnymi narzędziami informacji i komunikacji, znajdą się na szczycie. To one będą wyznaczały standardy. Z kolei te, które dzisiaj mają nawet największe obroty, ale zapomną o nowych mediach, zaczną tracić.

Dlaczego nowe media są aż tak bardzo ważne w MLM?

Podstawowym problemem network marketingu w Polsce jest jego wizerunek. Firmy, które zaczynały ten biznes w Polsce na początku lat 90, wychodziły z założenia, że nie warto wydawać pieniędzy na reklamę czy komunikację ze społeczeństwem (marketing, reklama, PR), bo dystrybutorzy zajmą się tym sami. W ten sposób zaoszczędzone zasoby można było wypłacić współpracownikom

i to jest piękne. Ale co się stało dalej? Ci nieprzeszkoleni lub źle wyedukowani ludzie, w ferworze pracy i z chęci szybkiego zysku nie potrafili zbudować pozytywnego wizerunku firm i branży. Łatwo powiedzieć 100 tysiącom ludzi: „Idźcie i sprzedawajcie”, ale pseudoznawcy narobili wiele szkód. Działali intuicyjnie, tak jak im się wydawało, że będzie dobrze. Wielu po prostu chciało sprzedać towar, którego za komuny nigdy w Polsce nie było. Przez takie działania od samego początku wizerunek marketingu sieciowego został skrzywiony. Dlatego teraz staramy się pokazywać marketing sieciowy takim, jaki jest. To bardzo trudne zadanie. Raz zepsuta reputację bardzo ciężko odbudować. Na wizerunek pracuje się latami, a zniweczyć tę pracę można zaledwie w ciągu chwili. W MLM bardziej niż w tradycyjnym biznesie liczy się właśnie wizerunek marki, firmy, ludzi, a w konsekwencji całej branży. Nie można patrzeć tylko na obroty i zyski. I tu dochodzimy do nowych mediów. Ludzie, którzy dostrzegą potencjał, jaki tkwi w nowych mediach i będą umieli go wykorzystać, zyskają prestiż, zwiększą obroty i znajdą się na szczycie. Wśród firm, które działają w oparciu o marketing sieciowy w Polsce, zaledwie kilka zdaje sobie sprawę z tego, co się dzieje

w tej kwestii. To jest też sprawa edukacji. Korzystania z nowych mediów trzeba się nauczyć. Potrzebne są intensywne szkolenia w tym zakresie dla całej branży. Niedawno powołaliśmy Grupę MLM i Akademię MLM, dzięki której będziemy edukować segment MLM na temat działania w Internecie.

Czyli sukces w branży będzie zależał m.in. od umiejętnego wykorzystania nowych sposobów komunikacji? Jak to w tej chwili wygląda w MLM?

Jeśli chodzi o nowe media, to branża w zasadzie stoi w miejscu. Widać pewne ruchy w trzech, czterech firmach, ale tam komunikacja zmierza do wewnątrz. To jest oczywiście dobrze, ale stanowczo za mało. Potrzebna jest pełna transparentność i kontakt ze społeczeństwem, a dzięki nowym mediom można to osiągnąć profesjonalnie i tanio. 50% sił trzeba przeznaczyć na dotychczasowe działania – komunikację: firma – współpracownicy, a drugą połowę na wyjście na zewnątrz (według schematu: firma – współpracownicy – społeczeństwo). Trzeba kontaktować się z potencjalnymi klientami, oponentami, dziennikarzami, blogerami, użytkownikami biznesowych portali społecznościowych,

Piramida finansowa

Struktura często mylona z marketingiem wielopoziomowym (MLM). Podstawowa różnica między MLM a piramidą finansową leży w pochodzeniu zysków. W piramidzie finansowej pochodzą one głównie z wpisowego wpłaconego przez nowych uczestników. Wypłaty prowizji pochodzą z wpłat uczestników takiego systemu, a nie ze sprzedaży towarów i usług. Na piramidzie finansowej zarabiają ci, którzy odpowiednio wcześniej do niej dołączyli. Wiele osób jednak tylko traci.

wreszcie ze specjalistami i kadrą naukową uniwersytetów, która kształtuje myślenie biznesowe młodych ludzi. Akuna to rozumie. Firma przyczyniła się do powstania nowej kategorii „Menedżer branży MLM” w prestiżowym konkursie sprzedaży PNSA, wynajęła agencję public relations, stara się wykorzystywać nowe media. Takie działania wzmagają siłę przebicia i budują wizerunek.

Na jakie nowe narzędzia komunikacji należy zwrócić uwagę?

Jest ich obecnie wiele: komunikatory, mikroblogi, blogi, portale społecznościowe – to jest przyszłość. Całego marketingu sieciowego nie da się oczywiście zrobić wyłącznie przez Internet. MLM to relacje międzyludzkie na bazie przyjaźni, emocji i wielu innych uczuć. Nowe media trzeba traktować jak doskonałe narzędzie pracy, tak jak samochód, telefon, ale nie możemy zaniedbać kontaktów osobistych.

Czy jest szansa na to, że dojdzie do takiej sytuacji, że MLM będzie postrzegany tak samo, jak sprzedaż tradycyjna?

System argentyński

System finansowy powstały w XVI wieku, z którego wyrosły pierwsze kasy lub banki spółdzielcze. W tym systemie klient potrzebujący danego towaru, usługi, czy pożyczki wpłaca opłatę początkową, a następnie comiesięczne raty. Towar otrzymuje najstarszy stażem z grupy oczekujących lub dostaje się go na bazie losowania (wówczas nadal płacimy raty, ale dysponujemy już towarem). Sam system nie jest najgorszy, lecz na jego bazie wiele firm oszukuje swoich klientów – związuje ich niekorzystnymi lub niezgodnymi z prawem umowami, nie gwarantuje otrzymania produktu, o który się ubiegają lub po prostu znika z rynku wraz z ich pieniędzmi, a oni nie mają szans na ich odzyskanie, ponieważ firmy działające w oparciu o system argentyński nie dają gwarancji. W tym systemie często sprzedawało się w Polsce samochody i udzielało (nadal się udziela) pożyczek.

Nie jestem jasnowidzem, ale myślę, że tak. MLM jest w mojej ocenie lepszym modelem biznesu niż sprzedaż tradycyjna i franchising. To świetny biznes dla osób, które nie mają większej gotówki, odłożonej w kołdrach czy w bankach. Przy pomocy kilku złotych mogą rozpocząć dobrze prosperującą działalność. Według mnie brakuje tylko tego, aby MLM miał poparcie odgórne. W USA i w Europie Zachodniej MLM otrzymuje zrozumienie i wsparcie od rządów i instytucji rządowych. W Polsce jeszcze nie. Nasze instytucje są za-

interesowane jedynie wzmocnieniem biznesu tradycyjnego.

Zaczynając biznes w MLM, nie musimy wprawdzie mieć kapitału, ale to nie oznacza, że każdemu się powiedzie. Jakichś inwestycji jednak trzeba dokonać – zainwestować czas i uczyć się. Jak Pan uważa, czego trzeba się nauczyć i jak zainwestować swój czas, aby odnieść sukces?

Najlepiej słuchać i uczyć się od tych, którzy sukces odnieśli. Networkerzy w Polsce czytają książki, słuchają wykładów, dowiadują się, jak powinni działać i... nie postępują zgodnie ze wskazówkami. Dalej popełniają te same błędy i np. działają w kilku firmach jednocześnie. Polak wychodzi z założenia, że wie lepiej i robi wszystko po swojemu. A nie tędy droga. Czego się trzeba nauczyć? To jest bardzo trudne pytanie. Według mnie, gdybym zaczął działać w MLM, chciałbym się uczyć od człowieka, który zarabia 100–200 tysięcy miesięcznie. Jeździłbym za nim, nie odstępował na krok. Przypatrywałbym się i wszystko duplikował. Jeżeli jemu się udało i ja będę robił to samo, to w zasadzie nie ma możliwości, żebym nie osiągnął sukcesu. Sprzedaży nikt nie nauczy się sam lub z książek.

Do każdej pracy jednak musimy mieć odpowiednie cechy i predyspozycje. Jakie cechy trzeba posiadać, aby nam się powiodło w MLM?

To prawda. W MLM człowiek też musi mieć konkretne cechy. Zaliczam do nich przedsiębiorczość, charyzmę, uczciwość, konsekwencję w działaniu, rzetelność i pracowitość. Należy też nabyć umiejętność korzystania z dobrych narzędzi i mieć cele oraz marzenia. Jeśli człowiek dysponuje narzędziami i jeżeli będzie konsekwentnie dążył do osiągnięcia wytyczonych celów, to zrealizuje swoje marzenia.



foto: Marcin R. Szulczyński

Jaką przewagę ma prowadzenie biznesu opartego o marketing sieciowy w porównaniu z tradycyjną sprzedażą?

Start i koszty pracy są nieporównanie mniejsze niż w biznesie tradycyjnym. Jest to biznes globalny – nie zamykamy się w klatce, jaką jest kiosk czy sklep, do którego klient raz przyjdzie, a drugi raz nie. To my wychodzimy do klienta i możemy to robić wszędzie, bez względu na to, w jakim rejonie mieszkamy. Obecnie dzięki nowym mediom możemy nawiązywać świetne kontakty na całym świecie, nawet nie wychodząc z domu.

Czy kryzys wpłynął na firmy MLM i jeśli tak, to w jaki sposób?

To się dopiero okaże pod koniec tego roku, kiedy otrzymamy dane statystyczne za rok 2009.

Tak, ale w biznesie tradycyjnym doszło do zwolnień, cięcia kosztów...

Takich ruchów w MLM w ogóle nie ma. To też jest atrybut tego biznesu. Nikt tu nikogo z pracy nie zwolni, nie wyrzuci na bruk za widzimisię czy za spóźnienie do pracy. Nie ma również redukcji personelu, gdy z różnych względów spadają obroty. No, chyba, że współpracownik ewidentnie narozrabia, np. handluje towarem w sposób zabroniony przez firmę, notorycznie przewerbuje ludzi w inne struktury, publicznie, np. na wykładach podaje informacje, które wprowadzają w błąd opinię publiczną lub w inny sposób działa na niekorzyść firmy i jej struktur. Wtedy nie powinno być litości. Dla takich ludzi nie powinno być miejsca w jakimkolwiek biznesie. Sam jestem zagorzałym zwolennikiem uprawiania biznesu demokratycznego, ale jednocześnie, jak mawiał Stanisław Grzesiuk: „Porządek musi być”. Firma powinna dbać o swoich współpracowników, wynagradzać za dobrą pracę i cenić, ale tak samo ludzie muszą szanować swoje zarządy i dyrekcje. Niektórzy pseudofachowcy kaleczą wielki atrybut MLM określony w hasle „biznes dla ludzi” czy „biznes równych szans”, dedukując, że ma to działać tylko w ich kierunku. Otóż nie! Firma, z którą się współpracuje, to też ludzie. To matka, bez której nie byłoby możliwości robienia tego biznesu. Uszanujmy to. Wracając do kryzysu – możliwe, że obroty



MLM troszkę spadły, ale jak powiedziałem, dowiemy się tego dopiero pod koniec 2010 roku. Kryzys dotknął cały świat, więc nie byłbym zdziwiony, gdyby nie odczuł tego segment DS/MLM. Na poziomie dystrybutorów nie zauważam jednak istotnych zmian. Kiedy zaczął się kryzys (2008/2009), zwróciłem uwagę na fakt, że firmy MLM zaczęły podnosić ceny produktów ze względu na koszty związane z produkcją czy transportem. To dla branży według mnie nie jest jednak minusem. Pewnie dystrybutorom trudniej sprzedać produkt czy usługę, którą oferowali nieco taniej, ale nie wydaje mi się, żeby to był bardzo duży problem. Cena jest wyższa, więc wahania sprzedaży nie powinny mieć wpływu na spadek obrotów. Wręcz przeciwnie, mogą ją nawet powiększyć.

■ Rozmawiała Hanna Żurawska
Opracowanie danych Maciej Maciejewski/
„Network Magazyn”

Maciej Maciejewski

jest dziennikarzem, publicystą, entuzjastą przedsiębiorczości i biznesu (związana MLM); pomysłodawcą i redaktorem naczelnym „Network Magazynu” (www.networkmagazyn.pl); współtwórcą pierwszego na świecie „Klubu TOP Liderów MLM”; twórcą „Akademii MLM”; członkiem Rady Programowej oraz Komisji Sędziowskiej Polish National Sales Awards (www.pnsa.pl).
Prywatnie – ojciec dwóch córek (Wiktorii Otylia i Otylia Wiktorii) i mąż Agnieszki Magdaleny.



foto: Marcin R. Szulczyński

Jakie nowe narzędzia, służące komunikacji pojawiły się w ostatnim okresie?

Sposób komunikacji między ludźmi zmienił się istotnie w ciągu ostatnich 10 lat. Zaczęliśmy korzystać z korespondencji elektronicznej i komunikatorów. Ludzie z komunikacji telefonicznej i faksowej przeczucili się w sferę Internetu. Spopularyzowanie się komunikatorów spowodowało, że zamiast dzwonić, pewne informacje czy krótkie dyskusje można było prowadzić za ich pośrednictwem. Nowością są obecnie portale społecznościowe, blogi i mikroblogi.

Komunikacja stała się tańsza?

Na pewno. Komunikacja w Internecie wciąż się zmienia. Pojawiają się nowe narzędzia, dające większe możliwości – np. skype, który umożliwia wideorozmowy. Firma TransmisjeOnline bierze udział we wprowadzaniu zmian w komunikacji. Oferujemy platformę do organizowania spotkań w sieci między kilkoma osobami oraz możliwość zorganizowania wideokonferencji, szkoleń czy prezentacji. Dysponując komputerem podłączonym do Internetu i kamerą internetową, jesteśmy w stanie uczestniczyć w spotkaniu czy konferencji, wysłuchać prezesa czy dyrektora, nie ruszając się z domu czy z miejsca pracy. Godzinne spotkanie w tym momencie zajmuje naprawdę godzinę. Nie tracimy czasu i pieniędzy na dojazd, stanie w korkach, nie ma potrzeby wynajmowania hotelu. Z punktu widzenia makro taka konferencja nie kosztuje. Natomiast koszty tradycyjnej konferencji, w której uczestniczy np. 300 osób są ogromne. Zapłacić trzeba nie tylko za przejazd, hotel, wyżywienie czy wynajęcie sali, ale także za czas pracy, który pracownik spędza na dojazdach, zamiast wykorzystać go produktywnie. Koszty ponosi zarówno firma, jak i indywidualny pracownik. Każdy, kto pracuje w biznesie i ma do czynienia z pieniędzmi, zdaje sobie sprawę z tego, że trzeba oszczędzać czas, bo jest cenny. Świat biznesu, szczególnie od 2–3 lat, kiedy zaczął się kryzys, skupia się na tym, żeby optymalizować swoje procesy pod względem kosztów. Dopóki firmy mają się nieźle, pojawiają się nadwyżki gotówki do wydania. Kiedy jednak nadchodzą cięższe czasy i okazuje się, że koszty są zbyt duże, a przychody mniejsze od spodziewanych, trzeba poświęcić czas i zaangażowanie temu, co naprawdę ważne. Nie ma już nadwyżek, które można spożytkować.

O jakich oszczędnościach mówimy w przypadku wideokonferencji?

Podam najprostszy przykład konferencji między biurem w Warszawie a placówką w Londynie. Za sam bilet lotniczy w dwie strony regularnymi liniami w klasie ekonomicznej trzeba zapłacić 2500–4000 złotych, do tego dochodzi wynajęcie sali, pokoi w hotelu, czas dojazdu. Całodniowa wideokonferencja dla 5 osób natomiast może kosztować 30–50 złotych. Konferencja online kosztuje 1% ceny konferencji tradycyjnej. Nie wszystko oczywiście można załatwić online. Spotkania osobiste są ważne, ale jeżeli jest możliwość zorganizowania konferencji za pośrednictwem Internetu, to należy z tego korzystać. Firmy, które korzystają z naszych usług, niejednokrotnie dawały nam znać, jakie to niesamowite oszczędności poczyniły dzięki wprowadzeniu komunikacji wideo. W Polsce to rynek, który dopiero powstaje, duże korporacje korzystają z systemów wideokonferencyjnych, lecz stacjonarnych – sprzęt znajduje się w dwóch punktach np. w centrali i w oddziale firmy. Na Zachodzie wideokonferencje to już w zasadzie codzienność.

Nowe media, nowe możliwości

Nic nie zastąpi osobistych kontaktów między ludźmi, nawet w biznesie. Jednak dzięki nowoczesnym możliwościom komunikacji – zwłaszcza nowym narzędziom, rozwijającym się w sferze Internetu możemy o te kontakty dbać lepiej i rozwijać je na szerszą skalę. O nowych mediach rozmawiamy z Marcinem Pytlem, wiceprezesem firmy TransmisjeOnline, z którą od niedawna współpracuje Akuna. Dzięki niej menedżerowie Akuny mogą m.in. uczestniczyć w videokonferencjach.

Mówimy o dużych korporacjach.

A jakie korzyści może przynieść system konferencji online menedżerom Akuny? Jakie ograniczenia mogą dzięki niemu pokonać?

Spotkania menedżerów czy menedżerów z dystrybutorami również mogą się przenieść w sferę Internetu. Pierwszym ograniczeniem podczas organizowania tradycyjnego spotkania jest lokal. Jeśli spotkanie jest organizowane w domu, może na nie przyjść ograniczona liczba osób – pięć do dziesięciu. Najczęściej są to ludzie mieszkający w danym mieście, którzy będą mieli relatywnie łatwy dojazd na spotkanie – to kolejne ograniczenie, nazwijmy je geograficzne. Menedżer z Gdańska nie będzie w stanie zachęcić do uczestniczenia w mityngu osoby mieszkającej np. w Krakowie. Przy większych spotkaniach trzeba wynająć salę i zadbać o catering, nagłośnienie, sprzęt do pokazania prezentacji, materiały dla uczestników. Platforma videokonferencji daje możliwość zorganizowania spotkania na żywo, podczas którego możemy pokazać prezentację ze

Zorganizowanie videokonferencji daje możliwość kontaktu z wieloma osobami naraz, a co za tym idzie – ogromne oszczędności



zdjęciami czy przygotowaną w programie PowerPoint, możemy załadować materiały czy formularze zamówienia, które uczestnicy mogą sobie ściągnąć. Organizator spotkania jest jego moderatorem i w jego gestii pozostaje udzielanie czasu „na wizji” innemu uczestnikowi spotkania (wtedy ekran dzieli się na dwa okna i biorący udział w konferencji widzą w jednym osobę prowadzącą, a w drugim uczestnika, który się w danym momencie wypowiada). Prowadzącemu można też zadać pytanie na czacie. W przypadku konferencji online nie ma ograniczeń geograficznych. Każdy, nieważne, gdzie mieszka, może do niej dołączyć.

Dlaczego taki sposób komunikacji i wykorzystanie innych nowych mediów budzi zainteresowanie biznesu prowadzonego w oparciu o MLM?

Biznes MLM jest oparty na sieci kontaktów. W dzisiejszych czasach network marketing nabiera innego znaczenia, ponieważ pojawiły się takie portale społecznościowe, jak GoldenLine, Facebook czy Nasza Klasa. Okazuje się, że tradycyjnymi sposobami nie jesteśmy w stanie poinformować o naszej ofercie takiej liczby osób, jak poprzez nowe narzędzia. Zorganizowanie videokonferencji dla osób spoza naszego pola działania dzięki nowym mediom jest już możliwe.

Jakie są koszty pracy z wykorzystaniem nowych narzędzi? Przecież nie wszyscy są biegli w korzystaniu z komputera i Internetu. Nie wszyscy też mają do nich dostęp.

Z pewnych rzeczy nie można zrezygnować. Mam parę osób w rodzinie, które trzy, cztery lata temu zarzekały się, że nigdy nie kupią

Blog

Rodzaj pamiętnika prowadzonego w sieci, na stronie internetowej. Właściciel bloga samodzielnie wpisuje na swoją stronę informacje, dodaje zdjęcia czy filmy, zarządza nimi (archiwizuje, stwarza nowe kategorie, udostępnia pole do dyskusji dla czytających, ew. pozwala na współtworzenie strony). Obecnie wiele portali internetowych udostępnia swoją przestrzeń blogerom bezpłatnie. Obsługa strony nie wymaga specjalistycznych umiejętności.

Marcin Pytel

aktywny inwestor i menedżer. Jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Zajmuje się wprowadzeniem na rynek spółek internetowych i inwestowaniem w nie. Jest zaangażowany w firmę TransmisjeOnline (wiceprezes), GoldenLine (wiceprezes) oraz w kilka innych przedsięwzięć w fazie wczesnego rozwoju. Interesuje się turystyką motocyklową, uprawia narciarstwo i kolarstwo.

sobie telefonu komórkowego. Obecnie każda z nich korzysta z jednej, a czasami nawet z dwóch czy trzech komórek. Ktoś, kto nie wsiądzie do tego pociągu, który jedzie w kierunku przyszłości, będzie miał ciężiej i w życiu, i w biznesie. Można żyć bez telefonu komórkowego, komputera i Internetu, ale nie osiągnie się takich wyników, jakie mogą osiągnąć osoby korzystające z tych narzędzi. Rozumiem pewne bariery czy opory, ale warto zainwestować tydzień czy miesiąc w podstawowy kurs i nauczyć się obsługi komputera.

Jakiego komputera potrzebujemy, aby móc włączyć się w konferencję online?

Musi to być komputer w miarę nowy – dwu-, trzyletni spokojnie poradzi sobie z odbiorem wideokonferencji. W przypadku, gdy sami chcemy organizować spotkanie w sieci, komputer, a przede wszystkim parametry łącza internetowego muszą być lepsze. Nie chcę się tutaj zagłębiać w szczegóły techniczne. Wystarczy bowiem skorzystać z narzędzi testujących, zamieszczonych na stronie naszej firmy (TransmisjeOnline). Akuna jest firmą bardzo nowoczesną i zainwestowała w tzw. platformę wirtualną. Jest naszym licencjobiorcą, ułatwiając pracę menedżerom i dystrybutorom Akuny.

Jak zorganizować wideokonferencję?

Menedżer Akuny najpierw musi wejść na swoją stronę na wewnętrznym portalu Akuny, stworzyć pokój konferencyjny, zaprosić ludzi i o konkretnej, umówionej godzinie rozpocząć transmisję. Formuły takich spotkań są różne. Jeśli prezentuje się np. szef Akuny, uczestnicy (nawet kilkaset osób) najczęściej siedzą przed komputerem i słuchają wystąpienia. W przypadku spotkań bardziej kameralnych można korzystać z czatu, udzielać przestrzeni uczestnikom itd. Komunikacja jest oczywiście ograniczona do liczby osób, które można ogarnąć – zdarzyło mi się rozmawiać z sześcioma osobami (przy ekranie

podzielonym na sześć okienek) i to spełnia swoją rolę. Przy włączeniu się na wizję większej liczby ludzi, może powstać szum komunikacyjny. Zresztą podczas konferencji wideo w sieci obowiązują podobne reguły, jak podczas tradycyjnego spotkania – w „realu” też nie mówi naraz kilka osób.

To wszystko brzmi dość skomplikowanie.

Tylko pozornie. Dysponujemy przewodnikiem, z którego można się nauczyć obsługi wideokonferencji online. Opanowanie tej aplikacji jest znacznie łatwiejsze od nauczenia się worda. Już w fazie projektowania wideokonferencji pomyśleliśmy o tym, aby narzędzie było łatwe



foto. Marcin R. Szulczycki

Portal (serwis) społecznościowy

Strona internetowa, dająca użytkownikom możliwość stworzenia własnej przestrzeni (profil z informacjami, zdjęciami, skrzynka elektroniczna). Służy prezentacji, poszukiwaniu i nawiązywaniu kontaktów poprzez komunikatory, grupy, pocztę, fora. Serwisy społecznościowe mogą być tematyczne (randkowe, zawodowe, np. GoldenLine, zrzeszające grupy, które uczęszczały do tych samych szkół) lub ogólne (FaceBook, MySpace).



Youtube

Serwis umożliwiający użytkownikom zamieszczanie (użytkownicy zarejestrowani) i oglądanie filmów wideo (każdy, kto wejdzie na stronę).

w obsłudze, nie wymagało instalowania żadnego programu w komputerze. Nie trzeba też go aktualizować – to wszystko leży po naszej stronie. Użytkownik potrzebuje jedynie komputera z przeglądarką i dostępem do Internetu oraz kamery internetowej.

Nowych narzędzi i możliwości komunikacji jest bardzo wiele. W jaki sposób należy je dobrać, aby w efekcie nie utrudniły nam życia, lecz je ułatwiły?

Nie ma jednego systemu, który jest w stanie zunifikować zarządzanie nowymi mediami. Wiadomo, że ludzie w sprzedaży muszą się komunikować z dużą liczbą partnerów biznesowych. Muszą też o te kontakty na bieżąco dbać. To jednak nie znaczy, że mamy mieć trzy komunikatory, dwa telefony komórkowe czy kilka skrzynek e-mailowych, ponieważ w takiej sytuacji faktycznie stracimy trochę czasu na obsługę każdego z narzędzi. Nie jestem w stanie powiedzieć, co jest najlepsze. Ja mam kilka skrzynek mailowych – jestem współwłaścicielem różnych firm, więc mam różne wizytówki – ale przekierowuję je na jeden adres. Listy wpadają do odpowiednich folderów i są od razu wstępnie posortowane. Nie sprawdzam kilku skrzynek, bo to byłoby bardziej czasochłonne. Mam jeden numer komórkowy i określone zasady korzystania z telefonu; kiedy jestem w domu, ciężko się ze mną skontaktować, bo mam wyciszony sygnał. Telefon potrafi ludzi wprowadzić we frustrację – myślą, że muszą być do niego przywiązani. Nie uważam, że bym miał obowiązek odbierania telefonu o każdej porze dnia i nocy. Mam prawo do odpoczynku i mogę oddzwonić w godzinach pracy. Podobnie jest z komunikatorem – tu też obowiązują określone zasady. Nikt nie może mieć do mnie pretensji, że nie jestem akurat dostępny.

Do czego mogą służyć portale społecznościowe? Czy mogą być skutecznym nowym medium służącym do komunikacji dla dystrybutorów?

Zależy kto jak traktuje tego rodzaju portale. Jeśli naszym założeniem jest korzystanie z nich do celów zawodowych i poszerzanie sieci, to trzeba trochę czasu zainwestować.

Można dzięki nim budować sieć kontaktów, zakładać grupy dyskusyjne i zarządzać nimi oraz budować swój wizerunek jako eksperta. Trzeba też wziąć pod uwagę, że internauta dzisiejszych czasów różni się od tego sprzed dziesięć, a nawet trzech lat. Pojawiło się określenie „prosument”, czyli aktywny konsument, który nie wierzy reklamom, ale sprawdza, analizuje, szuka referencji dla danej opinii czy produktu. Prosument chce wiedzieć, czy dobrze wyda pieniądze, jaką renomą cieszy się produkt, który zamierza kupić, chce zweryfikować opinię na dany temat. Weźmy przykładowo Alveo – osoba, która chce je kupić, często pyta w Internecie, czy ten produkt jest skuteczny i jak działa, nawet jeśli dystrybutorem jest jego znajomy. Co więcej, dzisiejsze media narzucają i promują postawy prosumenckie. Tutaj pojawia się przestrzeń dla menedżerów i dystrybutorów Akuny. Dla nich grupa czy

co się dzieje w danym momencie. Dla mnie osobiście mikroblogi bardziej rozpraszają niż przyciągają uwagę, ale to tylko moja opinia.

Czy Akuna wyróżnia się na tle innych firm, jeśli chodzi o wykorzystanie nowych mediów?

Podjęliśmy współpracę z Akuną i widzimy, że to firma, która inwestuje w technologie, które są nieodłącznym elementem życia i prowadzenia biznesu. Myślę, że przedsiębiorstwa, które nie inwestują w dobre, ciekawe narzędzia, ułatwiające pracę, nie będą się tak prędko rozwijały jak te, które nowe media zauważyły i wykorzystują.

■ Rozmawiała: Hanna Żurawska

Telefon potrafi ludzi wprowadzić we frustrację – myślą, że muszą być do niego przywiązani



forum staje się narzędziem pracy. To także jeden z nieinwazyjnych sposobów komunikacji – na forum zajrzy ten, kto będzie chciał zasięgnąć opinii na dany temat.

A youtube czy twitter?

Youtube jest jednym z narzędzi, które umożliwiają komunikację poprzez film i jak najbardziej można je wykorzystać. Twitter to tzw. mikroblog. Jego odpowiednikami w Polsce są śledzik, blip czy flaker. Dzięki mikroblogom możemy szybko poinformować osoby, które „śledzą” nasze poczynania, o tym,

Mikroblog

Dziennik internetowy, różniący się od bloga przede wszystkim długością informacji. Wpisy w mikroblogu są krótkie i najczęściej dotyczą czynności wykonywanych w danym momencie. Mikroblog jest zwykle powiązany z telefonem komórkowym i służy do komunikacji komputer-komputer, komputer-telefon, telefon-telefon, telefon-komputer.

Dystans już się nie liczy

Telekonferencje to najnowocześniejszy sposób komunikacji wszystkich menedżerów Akuny. Dzięki niemu zaoszczędzisz swój cenny czas i pieniądze. Już teraz zamiast poświęcać wiele godzin na dojechanie do klienta – wystarczy, że włączysz Internet. Siedząc w domu przed komputerem z filiżanką ulubionej kawy, możesz dokonać on-line prezentacji produktów, przedstawić dokumenty, a także przeprowadzić szkolenie dla dowolnej liczby osób. A wszystko dzięki Akuna Inside!

Jest to naprawdę ważny moment, ponieważ masz nowe, niesamowite narzędzie, które pozwoli ci jeszcze bardziej efektywnie pracować. Możesz rozmawiać i widzieć się nie tylko z jedną, ale z kilkoma tysiącami osób jednocześnie. Możesz czatować, demonstrować slajdy, materiały promocyjne itd. Telekonferencja to nowe narzędzie, które pozwoli na poszerzenie internetowych horyzontów twojej działalności. To lepsza komunikacja, lepszy przepływ informacji, a co za tym idzie – lepsza współpraca. Teraz każdy może poprowadzić własną telekonferencję dla dowolnej liczby osób. A wszystko to dzięki Akuna Inside!

Jak skorzystać z telekonferencji?

- Minimum dwa dni przed zaplanowanym przez siebie terminem wejdź na stronę www.partnerekuna.pl do zakładki „Telekonferencje”.
- Dodaj nową telekonferencję: określ datę i godzinę rozpoczęcia i zakończenia, temat oraz maksymalną liczbę uczestników. Oszacowany zostanie wstępny koszt twojej telekonferencji.
- Poinformuj wszystkich zainteresowanych o terminie telekonferencji.
- Zaloguj się w ciągu 15 minut od godziny rozpoczęcia i poprowadź swoją telekonferencję.

Ile to kosztuje?

Koszt telekonferencji obliczany jest na podstawie specjalnej jednostki UH (userogodziny), obliczanej ze wzoru: liczba godzin x liczba uczestników = UH
Szczegóły na www.partnerekuna.pl.
Uwaga! Koniecznie zapoznaj się najpierw z Regulaminem telekonferencji na Akuna Inside.

Głos i obraz bez opóźnień

Janusz Bujnowski z Żar, współpracujący z Akuną od 2 lat, obecnie na pozycji Lidera Dywizji

Z pojęciem telekonferencji spotkałem się już dosyć dawno, jednak dopiero na Gali Akuny w Warszawie w lutym 2010 roku po raz pierwszy miałem okazję zobaczyć, jak to wygląda na żywo. Zachwycił mnie przede wszystkim panel Akuny do tworzenia i prowadzenia takiego wirtualnego spotkania. Nazwałbym to multimedialną telekonferencją z uwagi na płynność przepływu głosu, obrazu i możliwości odtwarzania jednocześnie: prezentacji w programie Power Point razem z obrazem, głosem i dyskusją tekstową oraz z równoczesną możliwością ściągania na bieżąco różnego rodzaju plików podawanych przez prelegenta. Podczas Gali Paweł Borecki razem z Markiem Wawrzeńczykiem pokazowo

Janusz Bujnowski

mieszka w Żarach. Jest dyplomowanym specjalistą ds. marketingu. Z Akuną współpracuje od 2 lat, obecnie na pozycji Lidera Dywizji. Żonaty, ma dwoje dzieci. W wolnych chwilach najchętniej czyta, przede wszystkim na temat samorozwoju i doskonalenia osobowości. Lubi spacerować i pływania.



foto: Marcin Samborski / Fpress



wymieniali ze sobą informacje poprzez panel telekonferencyjny Akuna. Nie wiedziałem, jaka jest forma przesyłu. Myślałem, że to takie płynne dzięki połączeniu sieciowemu i byłem zaskoczony, że wszystko poszło tak łatwo i gładko.

Potem sam miałem możliwość brania udziału w telekonferencji. Była ona prowadzona 12 marca 2010 roku dla około 150 osób przez Annę i Grzegorza Rutkowskich na temat nowości i tego, jak je wykorzystywać, aby rozwijać swoją strukturę. Wówczas po raz kolejny byłem zaskoczony jakością połączenia, mimo że odbywało się już z innego łącza. Kolejny raz płynność przekazu była rewelacyjna. Utwierdziło mnie to w przekonaniu, że jest to wymienione narzędzie, które będzie mogło służyć każdemu, czyli które przeznaczone jest dla każdej grupy odbiorców związanych z Akuną. Dzięki temu rozwiązaniu można wymienić jednocześnie wszelkie sugestie, pytania i to bez jakiegokolwiek opóźnienia, czyli jest to płynne i tak proste, jak przeprowadzenie rozmowy telefonicznej.

W tej telekonferencji jako gość uczestniczył Marcin Maciąg, Country Manager Akuna Polska. Mówił on, że był już na kilku czy kilkunastu takich telekonferencjach i że jest pod wrażeniem tego, iż sposób prowadzenia przez prelegentów takich spotkań on-line jest na bardzo wysokim poziomie.

Druga telekonferencja, w której brałem udział, odbywała się 26 marca. Prowadzili ją również państwo Rutkowscy. Tematem były tajniki planowania. I znowu wszystko przebiegało bez żadnych zakłóceń.

Kolejne pozytywne wrażenie wiąże się z moim udziałem w prowadzonej przez Janusza Gabryńiewskiego telekonferencji, która odbyła się 30 marca. Była przeznaczona dla o wiele większej grupy, bo dla około 3000 odbiorców. Realizacja tej kolejnej telekonferencji była podobna do poprzednich, czyli tych, które prowadzili Anna i Grzegorz Rutkowscy. Każdy, kto spełnił kwalifikację, otrzymał wówczas jako bonus butelkę Onyx Plus.

Natomiast ostatnia telekonferencja, w której brałem udział, odbyła się 20 kwietnia. Jej tematem były cele i planowanie sukcesu. Prowadzona była przez Marcina Maciąga i Jana Brykczyńskiego. Ta telekonferencja przygotowana była na około 1500 osób. Każdy uczestnik tego wirtualnego spotkania

otrzymał bonus – elektroniczną broszurę z materiałami promocyjnymi. Korzyści z prowadzenia takiej formy konferencji dla mnie, osoby, która jest niezależnym dystrybutorem i która do tej pory nie miała możliwości rozmowy na żywo z czołowymi menedżerami czy korzystania z płyt, które Akuna przygotowuje dla dystrybucji, są ogromne. Po pierwsze: nowości przygotowywane dla nas przez firmę są przekazywane praktycznie na bieżąco. Nie trzeba przygotowywać materiału multimedialnego i wypalać go na płytach, tylko można przekazywać je za pośrednictwem łącza. Po drugie: informacje przekazywane są przez profesjonalistów. Poza tym uczestnictwo daje możliwość otrzymania bonusu. Uczestniczenie w takiej telekonferencji to również pełna wygoda. Człowiek praktycznie będąc gdziekolwiek, nawet poza domem i mając ze sobą komputer, może potączyć się i wysłuchać prelekcji tak, jak by było się tam na miejscu, na żywo. Jest tu również duży aspekt oszczędności i czasu, i pieniędzy – choćby na dojazd na miejsce spotkania. Można sobie siedzieć wygodnie w fotelu i pić kawę. Ja również przymierzam się do zorganizowania takiego wirtualnego spotkania. To duże ułatwienie i mam zamiar z niego jak najszybciej skorzystać.

Jest to wygodne

Jakub Ledwoń z Bielska-Białej, współpracujący z Akuną od 2005 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej

Z pojęciem telekonferencji zetknąłem się dzięki innowacyjnym działaniom mojego sponsora – Grzegorza Kamińskiego. To rozwiązanie praktykujemy już od dłuższe-

go czasu, w oparciu o programy dostępne w Internecie, przede wszystkim programy amerykańskie, które dają możliwość organizowania spotkań z większą liczbą osób. Organizujemy takie wirtualne spotkania nawet dwa razy w tygodniu. Staramy się, aby brało w nich udział 10–20 osób, gdyż na takim kameralnym spotkaniu łatwiej jest udzielić komuś głosu i mamy wtedy lepszy kontakt ze wszystkimi uczestnikami. Ale bywały i spotkania, w których brało udział nawet kilkadziesiąt osób.

Jakub Ledwoń

mieszka w Bielsku-Białej. Absolwent krakowskiej AWF. W Akunie od 2005 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Żonaty, dwoje dzieci. Pasjonuje się różnymi dziedzinami sportu, głównie narciarstwem i żeglarstwem.

fot. Marcin Samborski / Ppress





foto: Katarzyna Piotrowska

Marek Dziura

mieszka w Krakowie. Od 5 lat współpracuje z Akuną, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

Żonaty – żona Katarzyna współpracuje z firmą na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Mają dwoje dzieci.

W wolnych chwilach najchętniej uprawia sport, przede wszystkim kolarstwo górskie.

Korzystanie z takiego narzędzia, jakim jest telekonferencja, obniża w dużym stopniu koszty. Oczywiście, nie wszystko da się zrobić wirtualnie, ale mimo to dużo tematów można omówić, przygotować, dzięki czemu nie musimy wiele czasu spędzać w samochodzie i podróżować po Polsce. W dzisiejszych czasach, kiedy ludzie są już przystosowani do wygodnego trybu życia, ale z drugiej strony mają coraz mniej czasu, jest to optymalne. Można sobie wieczorem usiąść przy komputerze, spotkać się i pomówić o różnych rzeczach.

Stosowanie nowych narzędzi, takich jak np. telekonferencje ma jeszcze inny wymiar. Na początku działalności w Akunie budowanie struktury zajmowało dużo czasu i zachodu. Teraz można to zrobić znacznie łatwiej i szybciej. Dlatego teraz z Akuną, przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi, m.in. telekonferencji, mogą współpracować osoby, dla których jest to dodatkowe zajęcie.

Żeby korzystać z telekonferencji, trzeba mieć tylko stosunkowo dobry Internet. To zapewni dobrą jakość głosu i obrazu. Technicznie nie jest to nic trudnego – trzeba mieć mikrofon i kamerę, Internet i komputer. Organizacja takiej telekonferencji odbywa się drogą ma-

ilową czy też telefonicznie lub poprzez sms. Czyli wszystko jest bardzo proste. Oczywiście telekonferencja nie zastąpi bezpośredniego kontaktu z ludźmi. Jednak sprawi, że nie będziemy musieli jeździć do nich tak często, jak dotąd. A mimo to komunikacja między nami będzie jeszcze lepsza.

Informacja to podstawa

Marek Dziura z Krakowa, współpracuje z Akuną od 5 lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej

Żyjemy w erze informacji. Możliwość i łatwość dostępu do niej rządzi dzisiaj światem. Dlatego telekonferencje mają taką rację bytu. Dzięki nim można przekazywać, zdobywać i prezentować różnego rodzaju informacje. Dla mnie genialną sprawą jest to, że przez tego typu komunikator firma może docierać do wszystkich swoich dystrybutorów i to w sposób bardzo uniwersalny. Co to daje? Dzięki temu każdy dystrybutor wie, co się dzieje, kiedy się dzieje i po co. Kilka tysięcy osób jest na bieżąco ze wszystkimi sprawami, które dotyczą ich współpracy

z firmą. Jeżeli popatrzymy na ten aspekt pod kątem nas – dystrybutorów, to musimy stwierdzić, że takie rozwiązanie znacznie ułatwi nam pracę i życie w ogóle. Tego typu konferencje możemy robić bowiem sami, bez wychodzenia z domu, planując sobie wszystko z dogodnym wyprzedzeniem. Możemy też uczestniczyć w telekonferencjach organizowanych przez innych menedżerów.

Uważam, że każde narzędzie, które ma służyć dystrybucji, ma przede wszystkim sprawić, żeby było prosto, łatwo i wygodnie. Nie ma lepszego środka informacji i komunikacji jak telefon. To nasze nowe narzędzie jest trochę jak telefon, ale z możliwością bycia z innymi ludźmi za pośrednictwem komputera – to taki zbiorczy wideo-telefon, do którego mogą podłączyć się tysiące innych menedżerów czy dystrybutorów.

Na dzień dzisiejszy wiemy już, jaka jest siła tego narzędzia, ale nie zdajemy sobie sprawy, jak będzie to wyglądało, kiedy jeszcze bardziej się usprawni. Uważam, że po pewnym czasie będzie to miało jeszcze większe przełożenie, czyli plusy możliwości korzystania z telekonferencji znacznie się zwiększą. Jest to możliwość uczestnictwa w seminarium z udziałem top menedżerów naszej firmy, z którego możemy korzystać, nie wychodząc z domu.

Należałoby tutaj uwzględnić i to, że dzięki telekonferencji możemy rozmawiać ze sobą z różnych miejsc, nie tylko w Polsce, ale i na świecie – i to jest również oszczędność naszych pieniędzy, a przede wszystkim czasu, którego zawsze nam brakuje. Nasz sukces ma wiele składowych. Im więcej narzędzi będziemy wykorzystywać w naszej pracy, tym będzie nam się pracowało łatwiej i skuteczniej. Przy okazji podkreślam, że nie da się zbudować relacji z drugim człowiekiem przy pomocy kamerki wbudowanej do komputera. Relacje bezpośrednie są niezastąpione. Telekonferencje to tylko narzędzie, które ma służyć informacji. Jest to najczęściej przekaz werbalny jednej



osoby do grupy ludzi, która go słucha. Dzięki temu proces budowania biznesu może się znacznie skrócić. Ale czy jest łatwiej? Uważam, że jest tak samo, jak kilka lat temu, ale wszystko się zmienia; ludzie się zmieniają, idą z duchem czasu, chcą korzystać z najnowszych osiągnięć technologii. To, co jeszcze rok temu było nowością, w erze informacji i komputeryzacji teraz już nas nie dziwi. Tak samo jest w Akunie. Nie jest łatwiej. Jest po prostu inaczej. MLM żyje, ewoluje, nabiera tempa. Wiele osób chce się do niego przyłączyć. Ma to związek z tym, co dzieje się na świecie. I to bardzo dobrze, że właśnie w Akunie pojawiły się takie nowoczesne narzędzia, jak np. telekonferencje. Bo wiele osób właśnie dzięki nim może poznać naszą firmę i rozpocząć z nią współpracę. Wraz z tym rośnie nasz prestiż na rynku. A to w dzisiejszym świecie jest bardzo ważne.

Dostępne dla wszystkich

Paweł Kalinowski,
koordynator ds. regulaminu
w firmie Akuna Polska

Przygotowywaliśmy się do prowadzenia telekonferencji dobrych kilka miesięcy. W pierwszej kolejności możliwość korzysta-

Paweł Kalinowski

z firmą Akuna związany jest od 2005 roku. Obecnie zajmuje się sprawami dotyczącymi deklaracji członkowskich, regulaminów oraz zagadnieniami informatycznymi, m.in. telekonferencjami. W wolnym czasie zajmuje się swoim hobby, czyli fotografią. Interesują go także zagadnienia związane z tworzeniem filmów video.

nia i testowania tego rozwiązania mieli czołowi menedżerowie firmy. Teraz jest to dostępne również dla pozostałych menedżerów. Każdy za pośrednictwem Akuna Inside będzie mógł zamówić dla siebie taką usługę. Będzie organizatorem takiej telekonfe-

rencji i będzie mógł prowadzić ją dla wyznaczonych przez siebie osób. Telekonferencje to narzędzie inne niż wszystkie używane do tej pory, nieporównywalne z innymi narzędziami czy znanymi komunikatorami. To zupełnie nowe rozwiązanie. Co nam daje? Przede wszystkim możliwość prowadzenia szkoleń, prezentacji czy demonstrowania dokumentów w dowolnym miejscu i czasie. Daje również możliwość czatowania (pomijając głos i obraz). Ważną sprawą jest to, że podczas takiego wirtualnego spotkania każdy może zabrać głos, o ile oczywiście ma kamerę i mikrofon.

Wymogi techniczne przy korzystaniu z te-

lekonferencji to stały dostęp do Internetu (łącze internetowe minimum 512 kB, zalecane 1 MB) i to naprawdę tylko tyle. Nie trzeba instalować dodatkowo żadnych programów. Sam wygląd telekonferencji, panel do pracy jest przy tym naprawdę intuicyjny. Trzeba się po prostu przyzwyczaić, przełączyć ze zwykłych komunikatorów, z których korzystało się do tej pory, na coś bardziej rozległego. To naprawdę proste.

Ważną sprawą jest to, że telekonferencje są zintegrowane z naszą stroną internetową, czyli Akuna Inside i dlatego nie musimy wysyłać nikomu dodatkowych linków. Każdy użytkownik, który zaloguje się na stronie www.partnerakuna.pl może już uczestniczyć w takim wirtualnym spotkaniu.

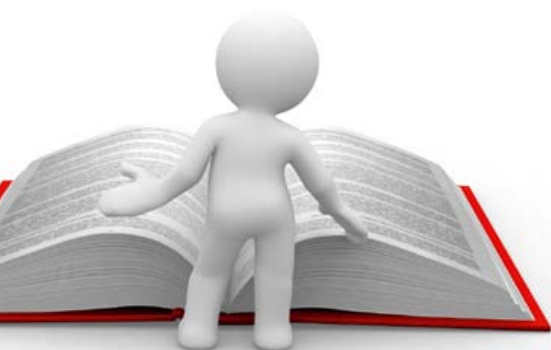
Na stronie Akuna Inside istnieje już możliwość zamówienia telekonferencji. Podaje się tylko cztery wskaźniki: datę (i godzinę) rozpoczęcia konferencji oraz przewidywany czas jej trwania. Podaje się też jej temat (można ją w jakiś sposób opisać), jak również liczbę uczestników, która będzie brała udział w takim spotkaniu on-line. Takie dane po wciśnięciu odpowiedniego klawisza są przesyłane do firmy. Kontaktujemy się wtedy z zamawiającym, ustalamy dodatkowe szczegóły i wówczas taka konferencja znajduje się

w konferencjach zaplanowanych. Wystarczy wysłać zaproszenia do określonych osób. Telekonferencja zewnętrzna, a więc zamawiana na życzenie danego menedżera, jest płatna. Cennik będzie ustalony w najbliższych dniach i opublikowany na naszej stronie internetowej.

■ Iwona Ciesielska



foto. Marcin Samborski / Fpress



© ioannis kounadeas - Fotolia.com

Czego uczy nas współpraca z Akuną?

Aby odnieść sukces, niezależnie od tego, czy zajmujemy się biznesem tradycyjnym czy MLM, należy wykształcić w sobie pewne cechy i umiejętności. O to, czego uczy współpraca z Akuną, pytamy Teresę Hołtrę, Halinę Tabakę i Romana Dudzińskiego, którym udało się dojść do wysokiej pozycji.

Nauczyłam się żyć

Teresa Hołtra, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

Akuna cały czas mnie uczy. Dowiedziałam się tak wiele, że aż trudno to wszystko wymie- nić. Zacznę od tego, że współpraca z Akuną nauczyla mnie pokory do życia, dystansu do siebie. Nauczyla mnie też dbania o swoje zdrowie. Od trzeciego roku życia bardzo chorowałam i cały czas znajdowałam się pod opieką lekarzy, którym zawdzięczam życie. Teraz jednak wiem, że zachowanie zdrowia zależy w moich rękach – moje zdrowie i samopoczucie zależy od tego, co jem, od tego, ile pracuję oraz ile i w jaki sposób wypoczywam. Akuna nauczyla mnie regularności w dbaniu o zdrowie. Nauczyla mnie też wypoczywać. W poprzedniej działalności przez 10 lat nie byłam na urlopie, miałam zajęte pracą niemal wszystkie weekendy. Teraz dwa, trzy razy

w roku odpoczywam. Przeznaczam również czas na wycieczki z rodziną. Kiedyś to było niemożliwe z powodu mojego zdrowia oraz przekonań. Myślałam, że odpoczywać można tylko leżąc w łóżku, do czego dzisiaj trochę wstyd mi się przyznać. Mam bardzo duże doświadczenie w prowadzeniu własnej firmy (22 lata). Z różnymi efektami uczyłam się na własnych błędach, co mnie wiele kosztowało. W życiu bardzo ważne jest zbieranie doświadczeń, ale na wyciągnięcie wniosków może nam zabraknąć życia. Potrzebujemy więc przede wszystkim wiedzy, która prowadzi

do profesjonalizmu i daje pewność siebie. Taką wiedzę daje mi Akuna. Firma pokazała mi, że dzięki wiedzy zdobywanej w sposób planowy przez szkolenia, warsztaty, spotkania można uniknąć popełnienia wielu błędów. Wystarczyło 7 lat zaangażowania, czasu (a czas to przecież życie), żeby nie tylko zdobyć doświadczenie, ale i posiąść wiedzę. Akuna daje nam nowoczesny system komunikacji, dostęp do informacji. Mimo swojego wieku nauczyla mnie radzić sobie z komputerem. Bardzo mi się podoba wewnętrzna strona Akuny i system wideokonferencji. To i inne narzędzia pozwalają mi ułatwić sobie pracę i realizować marzenia. Nauczyla mnie się też dochodzić do sukcesu prostą drogą, usuwając przeszkody. Umiejętność teraz traktować problemy nie jak coś nie do pokonania, ale jak zadania, które można i należy rozwiązać. Z Akuną takie podejście do życia stało się znacznie prostsze. Dzięki temu, czego nauczyla się, współpracując z Akuną, inaczej wygląda moje życie rodzinne. Wcześniej angażowałam się w pracę, która niekoniecznie dawała szczęście mojej rodzinie – byłam wiecznie zajęta i nie było mnie w domu. Nie mogłam zaplanować swojego życia. Dzisiaj to wygląda inaczej. Jesteśmy szczęśliwi, a dzięki temu łatwiej nam pokonać problemy, których przecież nie da się zupełnie wyeliminować. Największym problemem jest dla ludzi sytuacja materialna. Dzięki Akunie udało mi się wyjść na prostą w sferze finansów. Bardzo



foto: Marcin Samborski / Fpress

Teresa Hołtra

współpracuje z Akuną od czerwca 2003 roku, obecnie zajmuje pozycję Dyrektora Sieci Międzynarodowej. Z zawodu jest pedagogiem. Córki – Małgosia, lat 26 i Kasia, lat 24. Z Akuną współpracuje także jej mąż Stanisław (na pozycji Lidera Dywizji).



fot. Marcin Samborski / Fpress

Halina Tabaka

jest dyrektorem w firmie handlowej, którą prowadzi wraz z mężem. Od sześciu lat współpracuje z Akuną. Obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej. Mąż jest w Akunie Liderem Dywizji, córka zajmuje pozycję Lidera.

się cieszę, że mogłam wykształcić swoje dzieci. Edukacja jest przecież bardzo ważna. Jeszcze jedna bardzo istotna sprawa – Akuna nauczyła mnie właściwego nawiązywania relacji międzyludzkich. Nauczyła mnie nie tylko mówić, ale przede wszystkim słuchać. Kiedyś głównie mówiłam i nie poświęcałam uwagi temu, co mówią inni. Moja rodzina też zauważyła tę zmianę.

Umiem też być bardziej cierpliwa w pracy z ludźmi. Wiem, że nie ma możliwości osiągnięcia sukcesu, jeżeli nie pracuje się nad sobą i tego również nauczyłam się dzięki współpracy z Akuną.

Otworzyłam się na ludzi

Halina Tabaka, Dyktor Sieci Regionalnej

Jakiś czas temu moja córka powiedziała mi, że zetknięcie z Akuną podzieliło moje dorosłe życia na czas przed Akuną i na czas, kiedy zaczęłam pić Alveo i aktywnie działać w marketingu. Czulał wymierne efekty zdrowotne, ale nie sądziłam, że są one tak zauważalne dla otoczenia. Dzięki temu, że zwiększyła się moja świadomość, dokonałam wraz z rodziną prawdziwego przewrotu w sposobie odżywiania, staliśmy się bardziej aktywni ruchowo, zaczęliśmy przeznaczać więcej czasu na odpoczynek. Naszym priorytetem stały się też codzienne działania profilaktyczne. Aż wstyd się przyznać, ale wcześniej na tego typu działania zwyczajnie brakowało nam czasu. Z Akuną jednak nie da się tych tematów uniknąć, bo ciągle się z nimi spotykamy. Zdałam sobie sprawę z rzeczy bardzo banalnej, a mianowicie, że zdrowie w dużej mierze zależy od nas samych. Współpracując z Akuną, nauczyłam się, jak walczyć o to, co powinno być dla człowieka najcenniejsze, a mianowicie o zdrowie.

Zostało nam ono подарowane i trzeba o nie dbać. Nauczyłam się też, że zdobytej wiedzy nie można zatrzymać tylko dla siebie. Trzeba ją przekazywać, zgodnie z ideą firmy.

Od 10 lat jestem dyrektorem w firmie handlowej. Prześledziłam zmiany, które zaszły w moich relacjach z ludźmi na przestrzeni ostatnich lat. Zmieniłam zasady współżycia, dotarło do mnie, że bardzo ważna jest umiejętność słuchania, a nie tylko wydawania poleceń. Budowanie dobrych relacji to ciężka praca nad sobą. Musimy wykształcić w sobie wewnętrzną potrzebę otwarcia się na drugiego człowieka. W ślad za tym podąży komunikacja, zainteresowanie jego życiem i potrzebami. Dzięki współpracy z Akuną stałam się bardziej otwarta.

Zmieniło się również moje podejście do marketingu sieciowego. Nie znając zasad, początkowo negocjowałam słyszane informacje. Myliłam się. Dzięki tej pracy poznałam wielu wspaniałych ludzi.

Z racji wykonywanych obowiązków zawodowych umiejętności techniczne związane np. z obsługą komputera nie były dla mnie żadną nowością. Cieszę się jednak z wszelkich innowacji, które firma wprowadza w obszarze rozwiązań informatycznych, mających na celu lepszą komunikację.



fot. Marcin Samborski / Fpress

Uczestniczyłam w wielu szkoleniach, organizowanych zarówno przez firmę Akuna, jak i w szkoleniach, które były organizowane w naszej strukturze. Dzięki nim poznałam lepiej samą siebie, zaczęłam odkrywać swoje marzenia, zrozumiałam, że bez nich nie ma dalszych działań albo są one bardzo spowolnione. Szkolenia nauczyły mnie, jak radzić sobie z potencjałem ludzkim, jak budować prawidłowe relacje oraz jak prawidłowo wykorzystywać czas.

Łatwiej nawiązuje kontakty

Roman Dudziński, Dyktor Sieci Międzynarodowej

W Akunie nauczyłem się, że najważniejszy jest cel, a następnie działanie. Trzeba działać, działać i jeszcze raz działać. Potrafię podchodzić do ludzi z większą ostrożnością niż wcześniej i umiem rozpoznać osoby, które mają cechy prawdziwego lidera. Jestem też bardziej pewny siebie i doceniam biznes, którym się zajmuję (MLM). Dzięki pracy z ludźmi łatwiej mi teraz przychodzi nawiązywanie kontaktów, co się też przekłada na moje relacje prywatne i rodzinne. Dzięki Akunie również nauczyłem się obsługi komputera w stopniu podstawowym, m.in. korzystam z wewnętrznej strony Akuny. Pogłębiłem także wiedzę na temat zdrowego stylu życia. Uważam, że szkolenia Akuny są najbardziej profesjonalne ze wszystkich, w których uczestniczyłem. Cieszę się, że miałem okazję poznać profesjonalistów z branży MLM. Dzięki współpracy z Akuną dużo czytam. Książki i płyty nauczyły mnie, jak planować czas, stawiać sobie cele, jak stać się liderem i jak wspomagać innych na drodze do zostania liderem. Pozbyłem się również tremy i teraz bez problemu potrafię publicznie występować.

■ Rozmawiała: Hanna Żurawska

Roman Dudziński

współpracuje z Akuną od pięciu lat; obecnie na pozycji Dyktora Sieci Międzynarodowej. Jest członkiem Akuna VIP Club. Jego żona i syn także są związani z Akuną – obydwójce zajmują pozycję Dyktorów Sieci Krajowej.

Interesuje się sportem, zwłaszcza piłką nożną i pływaniem. Dużo czyta.



foto: Katarzyna Plotrowska

Każdy z nas posiada pewne predyspozycje i talenty, z którymi się rodzimy, wiedzę, którą w ciągu całego życia zdobywamy i umiejętności, które rozwijamy. Ważne jest, aby wyznaczyć sobie cele, do których chcemy dążyć w różnych obszarach naszego życia. Jednak istotne jest (zanim określimy, czego chcemy), żeby zastanowić się, co sami możemy ofiarować z siebie. Zadajmy sobie pytanie: co takiego mnie wyróżnia wśród innych, co wnoszę swoją osobą? Warto sporządzić listę tego, co lubimy robić i w czym potrafimy wyrazić swoje niepowtarzalne uzdolnienia. Jeśli świadomie wykorzystamy nasze talenty dla dobra innych, będziemy czerpać siłę z szacunku do własnej osoby oraz z poczucia sensu życia. Bo przecież celem życia jest właśnie życie z celem, a więc wykorzystajmy czas, by jak najlepiej rozwinąć swój potencjał.

Zacznijmy od siebie

Frank Outlaw napisał:

„Uważaj na swoje myśli, stają się słowami.
Uważaj na swoje słowa, stają się czynami.
Uważaj na swoje czyny, stają się nawykami.
Uważaj na swoje nawyki, stają się charakterem.
Uważaj na swój charakter, on staje się Twoim losem.”

Jeśli poddamy refleksji aforyzm Franka Outlawa, dostrzeżemy, jaki potencjał drzemie w nas samych i jaką moc mają nasze myśli i słowa. Jak się czujemy, jeśli wstaniemy rano i zobaczymy za oknem pochmurne niebo? Szczerze, to czujemy się tak, jak pomyślimy o tej pogodzie. Mamy więc możliwość albo „osłabienia się” już od rana, narzekając na pogodę czy na inne przeciwności losu, albo wstaniemy z pogodną myślą, która zmotywuje nas do działania. Wybór należy do nas. Polacy, jak donoszą badania, mimo iż jest lepiej niż kilka lat temu, nadal mają tendencję do narzekania, czym niepocholebnie wyróżniają się na tle innych narodowości. Jednak świadomość mocy, jaką mamy nad naszymi myślami, krok po kroku pomaga zmienić niekorzystną tendencję, co w szybkim tempie odczuujemy my sami. Można się tego nauczyć. Można to wyćwiczyć. Przyjrzyjmy się własnym myślom i to nie tylko o poranku. Czy myślimy źle o sobie, bo jesteśmy tacy, a nie inni. Bo świat i ludzie nie spełniają naszych oczekiwań. Lepiej

stawiać cele sobie, a nie światu. Oczywiście, aby poczuć w sobie moc sprawczości, pamiętajmy, że nasze cele muszą być wymierne. Muszą być osiągalne i jasno sformułowane, a co najważniejsze – nasze, tzn. musimy być przekonani co do pomysłu i bardzo pragnąć, aby się udało! I uda się, a pozytywna moc myśli nam w tym pomoże.

Efektywne nawyki

Mówiąc o Zarządzaniu Sobą w czasie, mam na myśli tradycyjne koncepcje zarządzania czasem, które z reguły gwarantują poprawienie naszej efektywności o 15–20%. Aby zwiększyć swój potencjał, ważna jest nie tylko umiejętność lepszego planowania dnia, ale też konsekwentne realizowanie celów i opieranie swoich postaw na efektywnych nawykach. Zastanów się zatem, jakie przyzwyczajenia przeszkadzają Ci na co dzień. Może przygotowanie rzeczy z wieczora jest rozwiązaniem na ich nerwowe szukanie o poranku? Albo wstawanie o 15 minut wcześniej?

Niezaprzeczalnie warto robić każdego poranka listę „TO DO”, czyli tego, co mamy danego dnia do zrobienia, od rzeczy najważniejszych do mniej ważnych. Na koniec dnia przyjrzenie się liście da nam poczucie sprawstwa. Oczywiście warunkiem obowiązkowym jest tworzenie listy zadań

Oby Moc była z wami

Zadajemy sobie czasem pytanie, czy jesteśmy w stanie obudzić swój potencjał? Jeśli tak, to jak to zrobić? Jak określić swoje mocne strony? Skąd czerpać moc, by budować silną pozycję zawodową w oparciu o potencjał, kiedy wokół słyszymy o konsekwencjach kryzysu czy nawet sami go odczuwamy. Na te pytania próbuje odpowiedzieć Izabella Piekarska-Zawalska, psycholog.

czasowo możliwych do wykonania. W innym razie zbyt długi grafik będzie w nas powodował niepotrzebne frustracje. Jeśli wcześniej nie mieliśmy w zwyczaju robić takich list, to w krótkim czasie nauczymy się „oszacowywać” ilość zadań, którą jesteśmy w stanie dziennie wykonać.

Zróbmy też listę rzeczy zaległych do wykonania i postarajmy się jak najszybciej im stawić czoło. Zdecydowanie poprawi się nasze samopoczucie i da motywację do dalszych działań.

Potencjał naszego mózgu

Nasz mózg jest o wiele bardziej złożony i pojemny niż zazwyczaj sobie to wyobrażamy. Wiemy, że nie w pełni wykorzystujemy jego potencjał. Wiemy też, że im częściej go zmuszamy do wysiłku, tym bardziej jest sprawny. Dlatego też warto poddawać umysł regularnym ćwiczeniom. Zwiększając jego potencjał, łatwiej i szybciej będziemy mogli rozwiązywać problemy w pracy czy w szkole i w życiu prywatnym. Warto sięgnąć do książki Haralda Havasa „Jestem genialny”, zawierającej ponad 400 ćwiczeń, dzięki którym będziemy mogli zwiększyć zdolność koncentracji, poprawić pamięć, rozwijać kreatywność oraz poziom inteligencji. Ćwiczenia są tak skonstruowane i ułożone, by uaktywniać wszystkie obszary mózgu i wykorzystywać różne typy sprawności umysłowej: pamięć wzrokową, wyobraźnię przestrzenną oraz umiejętność logicznego myślenia.

Poznaj swoje mocne strony

W szukaniu w sobie potencjału pomocne może być proste ćwiczenie. Otóż kartkę papieru proszę podzielić na cztery kratki. Każda z nich reprezentuje jedną z poniższych kategorii:

- Wiem ja, wiedzą inni – to obszar cech najbardziej charakterystycznych dla Ciebie. Powiedzą o nich zarówno Twój znajomy, jak i Ty sam. W kratce należy te cechy wypisać, a następnie uzupełnić listę, jeśli w międzyczasie nasuną się kolejne spostrzeżenia. Dzięki tej liście będziemy wiedzieć, jakie talenty i zdolności należy rozwijać i wykorzystywać, a co zmienić.
- Wiem ja, nie wiedzą inni – to obszar informacji o sobie samym należący wyłącznie do Ciebie. Droga do samopoznania, a więc też do budowania poczucia własnej wartości prowadzi ścieżką świadomości nie tylko mocnych, ale również naszych słabszych stron. Jeśli jesteśmy ich świadomi, możemy nad nimi pracować. Jeśli uznamy, że podzielenie się naszymi sekretami



© Orlando Florin Rosu - Fotolia.com

Nasz mózg jest o wiele bardziej złożony i pojemny, niż zazwyczaj sobie to wyobrażamy

z kimś zaufanym przyniesie nam korzyść, może łatwiej będzie nam np. skonfrontować się z destrukcyjnym nawykiem, a przez to nasze życie zmieni się na lepsze?

- Nie wiem ja, wiedzą inni – to kategoria, która bywa czasem bolesna, ale niezbędna przy samopoznaniu. Możemy zapytać kogoś z rodziny czy znajomych, czy coś ich denerwuje w naszym zachowaniu. Możemy też zwiększyć samoobserwację, tzn. przyjrzeć się, co robimy podczas rozmowy ze swoimi rękoma, czy podtrzymujemy kontakt wzrokowy etc. Albo też pośrednio poprzez obserwację innych: zauważmy, co w innych nas irytuje, np. przerywanie komuś podczas rozmowy i czy tej cechy sami nie prezentujemy.
- Nie wiem ja, nie wiedzą inni – przypominaj sobie różne wydarzenia z Twojego życia. Jak się wtedy zachowałeś? Jak powinieneś się zachować? Z czego jesteś dumny? Co chciałbyś zmienić? Co ciekawe, właśnie tu może skrywać się nasz największy potencjał, który czeka na odpowiedni „wyzwalacz”, byśmy mogli zadziwić świat umiejętnościami, jakich dotąd nie wykorzystaliśmy. Sprzyjają temu niespodziewane sytuacje życiowe, które zmuszają nas do wejścia w nowe role, do poszukiwania innych rozwiązań etc. Wyzwalaczami mogą być nawet sytuacje na pierwszy rzut oka negatywne w skutkach, takie jak np. rozwód czy choroby. Jednak z czasem, co wielokrotnie widzimy, przymus sytuacji mobilizuje nas do szukania rozwiązań, np. szukania innych źródeł dochodu, odnowienia czy budowania kontaktów towarzyskich.

Warto świadomie poznawać siebie, ponieważ dzięki temu mamy szansę rozwinąć swoje mocne strony i talenty oraz uwolnić swój potencjał. Ważne jest też poznanie własnych ograniczeń, bo pozwoli to na uniknięcie błędów i niepotrzebnych rozczarowań.

Możemy powiesić na lodówce modlitwę Friedricha Oetingera, by pamiętać o niej każdego dnia:

„Boże! Obdarz mnie siłą, abym mógł zmienić to, co zmienić mogę. Obdarz mnie pogodą ducha, abym uniósł, to, czego zmienić nie mogę i mądrością, bym potrafił odróżnić jedno od drugiego.”

Szukanie mocy

Gdzie możemy odnaleźć źródło mocy?

Na przykład w rodzinie. Przyjrzyj się, w czym jesteś podobny do innych członków rodziny. Czym się różnicie? Jakie cechy są tylko Twoje? Jakie wartości i przekazy rodzinne Tobie pomogły? A może jakieś zaszkodziły w Twoim rozwoju i warto świadomie to zmienić? Co należy pielęgnować i przekazywać kolejnym pokoleniom? Jakie powody do radości daje Ci Twoja rodzina? A także, czym Ty obdarowujesz rodzinę, żeby ona była z Ciebie dumna? Pomyśl i podaruj z siebie coś dobrego najbliższemu. Pamiętaj, że kiedy sam się rozwijasz, masz poczucie szczęścia i spełnienia w życiu, wówczas przekazujesz pozytywną energię swojemu otoczeniu. Sam możesz być inspiracją dla pozostałych członków rodziny. To bardzo ważne i odpowiedzialne zadanie. By budować swój potencjał, trzeba potraktować samopoznanie jak długotrwały proces. Najlepiej spisywać wydarzenia (ponieważ pamięć „ulotna bywa”), opisać emocje, jakie towarzyszyły tym wydarzeniom. A także



Ważne, by znać swoje słabości – ale budowanie własnej mocy to nie jedynie walka ze słabymi stronami swojego istnienia. Wręcz przeciwnie, to wzmocnienie i monitorowanie rozwoju własnych talentów.

komentarze i wnioski na przyszłość. To cenny czas w procesie samopoznania, który warto sobie ofiarować. Regularne zapiski pozwalają nam monitorować nasz postęp, jak się rozwijamy i jak „budujemy siebie”.

Zaproponuję jeszcze jedno ćwiczenie. Jeśli masz kilka pocztówek czy widokówek w domu, rozłóż je na stole. Przyjrzyj się im dokładnie i wybierz tę, która jest Ci najbliższa tzn. pokazuje Ci, skąd czerpiesz swoją moc, gdy musisz poradzić sobie w trudnych sytuacjach życiowych. Warto cenić te cechy charakteru, bo to ogromny potencjał!

Moc życziwych

Jak już wcześniej wspomniałam, niesamowitą moc ma słowo. Ale nie tylko to, które wypowiadamy, lecz także to, które słyszymy od innych. Dlatego też proponuję jeszcze jedno ćwiczenie.

Zastanów się, co takiego istotnego wydarzyło się w Twoim życiu, co było przełomowe i ważne dla Ciebie? Z jaką trudną decyzją musiałeś się zmierzyć?

Przypomnij sobie, kto Ciebie wówczas wspierał. Może ktoś z rodziny, a może ktoś z przyjaciół? Pomyśl o tej osobie. Czy możesz nadal liczyć na tę osobę w trudnych chwilach? Jakich słów używała i co takiego mówiła, że poczułeś wsparcie swojej decyzji pomimo innych przeciwności?

Pomyśl, czy są w Twoim bliskim otoczeniu osoby, które Ciebie wspierają w rozwoju i wierzą w Twój sukces. Dbaj o te kontakty i nie bój się okazać, jak sobie cenisz ich życzliwość i wsparcie.

Szukanie ukrytych talentów

Talent to cecha, z którą się rodzimy. Możemy go rozwijać, stać się mistrzami w danej dziedzinie, a wówczas zarówno dla nas samych, jak i dla otoczenia nasz talent jest dostrzegalny i oczywisty, ale możemy też nasze unikalne predyspozycje zlekceważyć. Potrafimy zmarnować sobie sami życie, narzekając i czując żal do siebie (bądź innych), iż nie wykorzystaliśmy drzemącego w nas potencjału.

Wielu z nas funkcjonuje w formule „co trzeba zrobić”, czyli skupia się na powinnościach, zamiast skierować swoją uwagę i energię na poszukiwanie predyspozycji i na ich rozwijaniu. Owszem, ważne jest, by znać swoje słabości – ale budowanie własnej mocy to nie jedynie walka ze słabymi stronami swojego istnienia. Wręcz przeciwnie, to wzmocnienie i monitorowanie rozwoju własnych talentów.

Wielu pracodawców do tej pory popełnia podobne błędy. Zamiast skupić się na talentach swoich pracowników – wytykają im ich

niedoskonałości i zmuszają do robienia czegoś, co demotywuje. W konsekwencji zamiast pasjonatów z radością podejmujących nowe wyzwania, w których mogliby się wykazać swoimi predyspozycjami – mają ludzi wiecznie sfrustrowanych, zerkających ukradkiem na zegarek, by jak najszybciej wyjść z pracy. Na szczęście na konferencjach HR (Human Resources) coraz częściej pojawia się ostatnio temat predyspozycji zawodowych i umiejętnego wykorzystywania talentów pracowników.

Jednym z narzędzi, pomagających odkryć to, co w nas najcenniejsze, jest system MAPP. Dzięki niemu możemy skupić się na rozwijaniu swoich mocnych stron, aby nie tracić energii na pracę nad swoimi minusami. Główną funkcją techniki zastosowanej w MAPP jest identyfikacja motywacji wewnętrznej danej osoby – zwłaszcza w sferze zawodowej. System motywacji jest indywidualny i niepowtarzalny dla każdego z nas, jest składową naszej osobowości. Dlatego ważnym jest zrozumienie, że określone natężenie poszczególnych czynników motywacji oraz występowanie ich w konkretnych kombinacjach wywiera swoisty wpływ na to, jak realizujemy się zawodowo oraz w życiu osobistym. Jakie wnioski mogą wyciągnąć nie tylko pracodawcy?

Zastanówmy się i odpowiedzmy sobie na pytania:

- Co mnie motywuje w mojej pracy? (Nie tylko pieniądze. Może prestiż, możliwość kontaktów z ciekawymi ludźmi, możliwość podróży?)
- Czy pasuję do danego stanowiska? (Czy mam odpowiednie kwalifikacje, doświadczenie, wiedzę i konkretne umiejętności, gwarantujące wysoką efektywność?)
- Czy pasuję do środowiska pracy? Czy dobrze się czuję w miejscu pracy i z ludźmi, z którymi współpracuję?
- Czy podzielam cele mojej firmy? Czy odpowiada mi kultura i atmosfera panująca w firmie?
- W których wymiarach pasuję najbardziej, a w których najmniej? Dlaczego?
- Co może być przyczyną ewentualnego niedopasowania?
- Jeśli czuję, że w jakimś obszarze nie do końca pasuję, czy mogę zrobić coś w celu zmniejszenia niedopasowania?
- Jakie mogą być ewentualnie konsekwencje niedopasowania?
- Czy dostrzegam obszary, w których lepiej wykorzystabym swoje predyspozycje i talenty?

Możemy sięgnąć jeszcze dalej. Kiedy słyszymy wewnętrzny głos, że czegoś „nie umiemy,

nie damy rady”, zastanówmy się, czy to fakt, czy może negatywna informacja, zakodowana w naszej pamięci, którą kiedyś od kogoś usłyszeliśmy? Na przykład lubiliśmy śpiewać jako dziecko, ale usłyszeliśmy od kogoś



Każdy organizm ma w życiu jeden i tylko jeden cel: rozwinąć swój potencjał

Rollo May

z rodziny, że lepiej, abyśmy nie zachowywali się jak „gwiazda ze spalonego teatru” i zarzuciliśmy nasze talenty wokalne. To samo mogło być z nauką języków obcych, uprawianiem sportu czy zdolnościami artystycznymi. Czyjaś krytykę przyjęliśmy jako prawdę i zarzuciliśmy nasze talenty. Teraz jest czas, by to, co w nas niepowtarzalne, odkryć na nowo. Spróbujmy odnaleźć w sobie to, co kochamy, „co nas kręci” i odważmy się jeszcze raz po to sięgnąć

i cieszyć się, rozwijając własny potencjał. Stawiamy sobie pytania i nie bójmy się szczerych odpowiedzi, co naprawdę lubimy robić? Czy wolimy pracować zespołowo, czy samodzielnie? Czy dobrze się czujemy jako trybik wielkiej maszyny? A może uprawa storczyków jest Twoją największą pasją?

Po co szukać źródeł mocy?

Aby:

- odkryć swój wewnętrzny potencjał;
- pozbyć się blokad psychicznych (np. nie umiem, nie dam rady, nie potrafię);
- stawić czoła lękom i smutkowi;
- odróżniać negatywne emocje i radzić sobie z nimi;
- poczuć radość z tego, kim jesteśmy i co robimy.

Na koniec wszystkim, którzy podjęli bądź zechcą podjąć wysiłek „stawiania się lepszym”, życzę dużo pozytywnej energii i jakby powiedział Obi-Wan Kenobi z „Gwiezdnych wojen”: Niech Moc będzie z wami!

■ Izabella Piekarska-Zawalska



foto. Katarzyna Piotrowska



Alveo najlepszym polskim produktem

Podczas uroczystej Gali Finałowej Lider Rynku 2010 Euro Leader, która odbyła się w warszawskim hotelu „Sheraton” 28 maja, Akuna otrzymała dwie prestiżowe nagrody: Lider Rynku „Najlepszy w Polsce Produkt” i Euro Leader dla Alveo „Środek spożywczy z ekstraktów roślinnych”. Oba tytuły zapewniają firmie miejsce w organizacji Forum Liderów Polskich.

Złote statuetki dla najlepszych w Polsce firm i produktów są przyznawane już od 11 lat przez Forum Liderów Polskich (InterRES International Fair) założone przez Tadeusza Ziobro. Tegoroczne spotkanie poprowadzili: Katarzyna Skrzynecka, która również zadbała o stronę artystyczną gali i wykonała kilka piosenek oraz Zygmunt Hajzer. Galę otworzył pomysłodawca i organizator konkursu.

– Mam nadzieję, że nasze wyróżnienia pomogą w promocji dobrych, polskich produktów – powiedział Tadeusz Ziobro.

Prestiżowy tytuł Lider Rynku ma zapewnić polskim firmom, które oferują usługi i produkty na najwyższym poziomie, lepsze funkcjonowanie i większe zaufanie klientów. Jest również – podobnie jak i inne wyróżnienia przyznawane w biznesie – doskonałym narzędziem marketingowym. Wyróżnieni mają oczywiście prawo do posługiwania się logo nagrody i powoływania się na nią. Większość laureatów przyznawała, że nagroda jest dla nich cenna i pomoże w utrzymaniu osiągniętej pozycji na rynku i w dalszym rozwoju działalności.

Konkurs Lider Rynku ma na celu wyróżnienie i promocję firm, które zajmują silną pozycję na polskim rynku oraz wyłonienie liderów. Nagrody są przyznawane w kategoriach: „Najlepsza w Polsce Firma”, „Najlepszy w Polsce Produkt”, „Najlepsza w Polsce Usługa”.

W szranki mogą więc stawać przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe. Przy czym – co ważne – wielkość firmy nie ma znaczenia. Nie bierze się również pod uwagę formy organizacyjnej firmy, rodzaju własności czy obszaru prowadzonej działalności.

Tytuł Euro Lidera najczęściej otrzymują firmy laureatki konkursu Lider Rynku. Akuna pierwszy raz znalazła się w gronie wyróżnionych. Aby ubiegać się o wyróżnienie, należy wystąpić z zgłoszeniem wraz z do-

Każdy z wyróżnionych otrzymał certyfikat potwierdzający przyznanie nagrody i złotą statuetkę



Galę rozpoczął pomysłodawca i organizator wydarzenia – Tadeusz Ziobro

Podziękowania dla klientów

Matylda Cerek, Dyktor ds. marketingu i Dyktor ds. administracji w firmie Akuna Polska

Certyfikaty czy też opinie to nic innego, jak dowód uznania dla firmy czy produktu, wyrażający zadowolenie klienta. Dowód, który ma na celu zwrócenie uwagi na wyróżniające firmę elementy.

Wyróżnienie w konkursie Lider Rynku dla Alveo jest dla nas bardzo ważne. Nasi klienci doceniają szczególnie ten produkt, jak możecie wszyscy Państwo zaobserwować na łamach naszych wydawnictw.

Tytuł Lider Rynku dla Alveo świadczy o docenieniu jakości produktu rodzącego się w Kanadzie. To wyróżnienie otrzymaliśmy właśnie dzięki wysokiej jakości, certyfikatom, jakie Alveo otrzymało do tej pory, badaniom nad produktem oraz opiniom konsumentów.

Tytuł Lider Rynku stanowi również dowód uzyskania wysokiej pozycji rynkowej przez Alveo. Jak sam organizator twierdzi, wyróżnienie to kierowane jest do najlepszych. Pamiętajmy, że laureaci wyłaniani są metodą porównawczą konkurencyjnych zgłoszeń.

Zwróćmy jednak szczególną uwagę na fakt, że najlepszym wyróżnieniem dla każdego produktu jest zadowolenie klientów z niego korzystających. Dlatego też bardzo dziękuję naszym klientom za wyróżnienie naszego produktu – to dzięki nim zajmuje tak wysoką pozycję na rynku!

Przy tej okazji chciałam Państwa poinformować, że projektowo wpisaliśmy w swoją działalność zdobywanie certyfikatów i opinii. Jestem pewna, że już niebawem będziemy mogli pochwalić się kolejnymi.



Akunę na Gali reprezentowała Matylda Cerek, Dyktor ds. marketingu i Dyktor ds. administracji w firmie Akuna Polska

kumentacją potwierdzającą najwyższy poziom oferowanych usług lub produktów. Następnie pozostaje czekać na decyzję kapituły...

W imieniu Akuny statuetkę Lider Rynku za produkt (Alveo) oraz wyróżnienie Euro Leader odebrała Matylda Cerek, Dyktor ds. marketingu i Dyktor ds. administracji Akuna Polska.

– To dla nas ogromne wyróżnienie – przyznała Matylda Cerek. –

Muszę jednak przede wszystkim podziękować wszystkim pracownikom firmy. Bez ich pracy nie osiągalibyśmy sukcesów.

Uznanie ze strony organizacji obserwujących i oceniających rynek jest bez wątpienia ważne zarówno dla firm, które dokładają starań, aby oferować dobry produkt, jak i dla klientów, dla których wyróżnienia są sygnałem, jakim usługodawcom i producentom warto zaufać.

– Akuna jest na polskim rynku od 10 lat.

Osiągane przez naszą firmę wyniki są z pewnością zasługą wszystkich pracowników firmy oraz dystrybutorów – stwierdza Tomasz Kwolek, Prezes Akuna Polska. – Jestem dumny z tego, że Akuna otrzymuje wyróżnienia, mimo że nie przeznaczając dużych środków na reklamę i promocję. To sygnał, że rynek i tak zauważa dobre produkty. To także znak, że Akuna jest firmą, w której każdy może znaleźć swoje miejsce – zarówno ci, którym chodzi tylko o poprawę stanu zdrowia i prowadzenie zdrowego stylu życia, jak i ci, którzy podchodzą do niej czysto biznesowo. Nagrody są również wskazówką, że Akuna budzi zaufanie. To napawa optymizmem, daje zachętę na przyszłość i radość, że praca, którą wyko-

nujemy od lat zostaje doceniona. Firma dalej się rozwija i niebawem wprowadzi na polski rynek nowe produkty.

■ Karolina Lewandowska

fot. Marcin Samborski / Fpress



Laureaci i goście spotkali się w warszawskim hotelu „Sheraton”

Młodzi garną się do MLM

Akuna wychodzi na zewnątrz. Dlatego firma prezentowała się podczas targów „Dni Kariery” dla studentów we Wrocławiu, Krakowie i Katowicach w marcu tego roku. Firma miała na targach swoje stoisko informacyjne, a czołowi menedżerowie Akuny poprowadzili wykłady. Chodziło o to, żeby zainteresować młodych ludzi współpracą z firmą, ale także wyjaśnić, czym tak naprawdę zajmuje się branża MLM. Zainteresowanie było bardzo duże, studentów niezwykle ciekawiły szczegóły współpracy z Akuną.

„Dni Kariery” to największe targi pracy, praktyk i staży w Polsce. Odbywają się już od 19 lat na wiośnię w największych ośrodkach akademickich, a w Warszawie również jesienią. Co roku bierze w nich udział około 60 tysięcy studentów oraz około 250 firm. Organizatorem „Dni Kariery” był AIESEC – międzynarodowa organizacja studencka, która umożliwia młodym ludziom odkrywanie własnego potencjału i rozwój wokół interesujących ich zagadnień. W tym roku ramach „Dni Kariery” w trzech

miastach: we Wrocławiu, Krakowie i Katowicach Akuna miała swoje stoiska i prezentacje. Studenci mogli więc zapytać o produkty, branżę wellness, a także o samą Akunę i współpracę z firmą. Chętni mogli wypełnić ankietę, a także otrzymywali materiały reklamowe.

Dużym powodzeniem cieszyły się wykłady prowadzone przez czołowych menedżerów firmy: Pawła Boreckiego oraz Annę i Grzegorza Rutkowskich, które dotyczyły branży MLM. Młodzi ludzie byli tak zainteresowani



foto: Anna Kaczmarz

tematem, że zostawali nawet po spotkaniach, aby dopytać o szczegóły. Zdarzały się też prośby o numery telefonów wykładowców, a nawet autografy.

– Nasze stoisko było bardzo często odwiedzane przez studentów – potwierdza Joanna Słodkowska, koordynator do spraw marketingu w firmie Akuna, która była obecna na targach. – Sporo ludzi przychodziło, żeby zapytać o firmę, zasady współpracy, a także sam MLM. Ich pytania były konkretne i wnikliwe, co pozwala na stwierdzenie, że branża MLM nie jest im obca. Osobiście byłam pod wrażeniem frekwencji na wykładach oraz samego zainteresowania tematyką, które przejawiało się aktywnym uczestnictwem i dialogami z wykładowcami.

Mówiliśmy o MLM

Anna i Grzegorz Rutkowsy, Eksperti Rady VIP

Nasze wykłady cieszyły się dużym zainteresowaniem, zwłaszcza w Krakowie, gdzie uczestniczyły w nich ponad 70 osób. Chodziło nam o to, żeby przedstawić w nich firmę Akuna jako potencjalnego pracodawcę, jeżeli w ogóle tak można mówić o firmie, która nie zatrudnia, ale współpracuje z ludźmi mającymi własną działalność gospodarczą. Powiedzieliśmy trochę o samej branży MLM, a więc: co to jest network marketing, gdzie generują się pieniądze w MLM, jaki jest przepływ towaru, jakie są zasady i możliwości współpracy z firmą. Przedstawiliśmy też Akunę, tłumacząc, co to jest za firma, jak działa, gdzie ma hurtownie i jak można



foto: Anna Kaczmarz

„Dni Kariery” to największe targi pracy, praktyk i staży w Polsce

zaopatrywać się w towary. Mówiliśmy też o tym, że w związku z pewnymi uwarunkowaniami politycznymi, które zamykały drogę na rynku firmom networkowym, MLM jest w Polsce jeszcze dosyć mało popularny, podczas gdy np. w Japonii ponad 30 proc. dochodu narodowego brutto pochodzi z podatków wpłaconych właśnie z tytułu tego rodzaju działalności. Musieliśmy też wytłumaczyć ludziom, że Akuna nie jest ani piramidą finansową, o co nas niejednokrotnie podejrzewają, ani też nie zajmuje się sprzedażą bezpośrednią, z czym ludzie nas, niestety wciąż kojarzą. Wiemy z doświadczenia, że wiele osób myli sprzedaż bezpośrednią z branżą MLM.

Jaki był efekt? Byliśmy bardzo zadowoleni, bo wiele osób, zwłaszcza po spotkaniu w Krakowie, została, aby z nami jeszcze porozmawiać indywidualnie, pogratulować czy powiedzieć, że cały ten temat bardzo ich interesuje i im się podoba. Wielu z tych młodych ludzi poprosiło o nasze numery telefonów. Oczywiście to wiązało się z tym, że wychodząc ci ludzie podchodzili do stoisk Akuny po to, by zaopatrzyć się w foldery i różnego rodzaju materiały reklamowe.

Dlaczego studentów interesuje MLM? Studenci na pewno poszukują jakiejś alternatywy pracy na etacie. Z rozmowy z tymi młodymi ludźmi można było wywnioskować, że nie tak bardzo zależy im na wynagrodzeniu, jak na rozwoju osobistym i spojrzeniu w przyszłość. Dlatego w zacytowaliśmy dla siebie szansę w MLM.

Możemy zdradzić przy okazji, że widzimy tak duże zainteresowanie wśród młodych ludzi, wpadliśmy na pomysł, aby opracować taki nasz autorski program współpracy ze studentami. Chodziłoby o to, aby wybierać najlepszych, aby ich szkolić i wspierać. Program jest w fazie wdrażania i wiążemy z nim duże nadzieje.

■ Spisała Anna Lewandowska

Dni Kariery

16.03.2010 r. Wrocław – Politechnika Wroclawska, wykład Pawła Boreckiego

17.03.2010 r. Katowice – Budynek Altus, wykład Anny i Grzegorza Rutkowskich

18.03.2010 r. Kraków – Uniwersytet Ekonomiczny, wykład Anny i Grzegorza Rutkowskich

Adrian Palka

24 lata, student 4 roku zarządzania i marketingu w Górnośląskiej Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach.

W firmie Akuna od 3 lat na stanowisku koordynatora ds. marketingu.

Żonaty. Hobby: muzyka, sport, a także rajdy i wyścigi samochodowe.



foto: Marcin Samborski / Fpress

To szansa dla młodych

Adrian Palka, koordynator ds. marketingu w firmie Akuna Polska

Dlaczego Akuna postanowiła współpracować z AIESEC? Jaką widzi w tym dla siebie szansę?

Szansa to przede wszystkim młodzi, dynamicznie rozwijający się ludzie. Pełni pasji i zaangażowania w wyznaczonych celach. Takie właśnie osoby można było spotkać podczas „Dni Kariery”, które organizuje firma AIESEC. Wśród osób odwiedzających tego typu przedsięwzięcia jest wielu studentów, będących na starcie do kariery, do osiągnięcia sukcesu. Sukcesu, który dzięki działalności w Akunie może być ich udziałem.

Czy będą jakieś inne wspólne zamierzenia z AIESEC?

Współpraca z AIESEC odbywała się na dobrym poziomie, a jakość świadczonych usług była profesjonalna. Uważam także, że nasza obecność na targach znakomicie wpłynęła na świadomość młodych ludzi. A to głównie za sprawą wykładów Pawła Boreckiego oraz Anny i Grzegorza Rutkowskich. „Dni Kariery” to projekt w pełni opłacalny zarówno dla organizatorów, jak i firm goszczących na stoiskach. Mam nadzieję, że współpraca z firmą AIESEC nadal będzie układać się pomyślnie, tak abyśmy podczas kolejnego takiego wydarzenia mogli w nim uczestniczyć.

Czy można powiedzieć, że firma stawia na młodych? I co przez to chce uzyskać?

Tak jak już wcześniej wspominałem, młodzi ludzie to żywioł, energia, uśmiech i zapał. A takich partnerów pragnie mieć każda firma.

Czy są już jakieś pierwsze rezultaty tej współpracy?

Zdecydowanie tak. Podczas tych kilku dni, kiedy odbywały się „Dni Kariery”, przewinęło się kilkaset osób. Kilkadziesiąt z nich zupełnie poważnie podeszło do informacji przekazanych na naszych stoiskach i zainteresowało się współpracą z firmą Akuna. Dzięki „Dniom Kariery” firma została pokazana na zewnątrz, co skłoniło grupę zainteresowaną tematem wellness, a także biznesem w branży MLM do podjęcia działań związanych ze współpracą, rozwojem swojej osobowości, a także chęcią osiągnięcia sukcesu.

Czy Akuna jest szansą dla młodych na znalezienie dobrej pracy i karierę zawodową?

Akuna dla młodych ludzi to przede wszystkim szansa na rozwój osobisty, na osiągnięcie niezależności finansowej w biznesie MLM, odpowiednią suplementację organizmu, a w rezultacie – wielki sukces.

Rozmawiała Anna Lewandowska

Liczę, że spokój Was opuści

Jest parę czynników, które warto wziąć pod uwagę, decydując się na współpracę z którąś z firm branży MLM: produkt, jaki firma oferuje, sposób kontroli produkcji, stabilność firmy, poziom kadry zarządzającej, jakość planu marketingowego oraz możliwość rozwoju międzynarodowego. Zastanówcie się, gdzie chcecie się znaleźć i jaką drogę obrać – mówił podczas swojego wykładu dla studentów, poświęconemu przyszłości MLM, Paweł Borecki, współpracujący z Akuną na pozycji Vicepresidenta. Spotkanie odbyło się na Politechnice Warszawskiej w styczniu tego roku. Było około 40 słuchaczy. Organizatorem tego przedsięwzięcia był „Magazyn Brief”.

Skrót MLM oznacza multi-level-marketing, czyli marketing wielopoziomowy. Niektórzy nazywają go marketingiem sieciowym. Są też tacy, którzy uważają, że jest to marketing siatkowy.

Nie ulega wątpliwości, że żyjemy w świecie nieustających zmian. Zmiany te, nie dość, że są nieodłącznym elementem naszego życia, to jeszcze następują coraz szybciej. Ktoś mógłby zapytać, czy nie mogą one postępować nieco wolniej? Ja sądzę, że lepiej należałoby się zastanowić, na ile mogą one pracować dla nas, a nie przeciwko nam. Od czego to zależy, gdzie będziemy za 20 lat? Oczywiście, od naszych wyborów. No właśnie, być może oczekujecie Państwo ode mnie dzisiaj wyjaśnienia zagadnień związanych z MLM? Być może ktoś przybył na to spotkanie, aby dowiedzieć się, jak zrobić dobry biznes? Mam dla Was zatem złą wiadomość. Przybyłem tutaj, aby Państwa zdenerwować. Liczę na to, że spokój Was opuści. Liczę również na to, że ten wykład przyniesie Państwu ogromną korzyść.



Nie ulega wątpliwości, że żyjemy w świecie nieustających zmian – mówił podczas wykładu na Politechnice Warszawskiej Paweł Borecki, Vicepresident

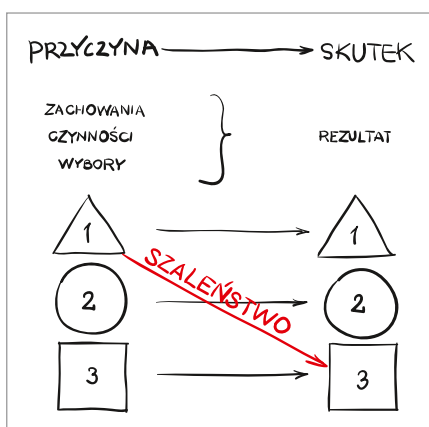
Żeby coś zmienić, trzeba... coś zmienić

Jeżeli prawdą jest, że wszystko ma swoją przyczynę, to wyobraźmy sobie, jak działa prawo przyczyny i skutku. Z jednej strony niech będą nasze zachowania, działania, wybory, których w życiu dokonujemy. Z drugiej zaś – ich rezultaty. Jeżeli wybierzemy w życiu pakiet działań nr 1 (niech on będzie określony trójkątem), to otrzymamy z tego pakiet rezultatów nr 1 (jedynka w prawym trójkącie). Jeżeli zaś dokonamy innych wyborów w naszym życiu, np. zapiszemy się na kurs księgowości albo taniec brzucha (niech to będzie oznaczone pakietem nr 2 w kółku), to otrzymamy pakiet rezultatów nr 2 (dwójka w prawym kółku). Jeżeli zaś co innego zamierzamy w życiu robić, np. zapiszemy się na intensywny kurs języka angielskiego

czy zrobimy kurs trenerski (3 w kwadracie), to doprowadzi nas to do zupełnie innych rezultatów (3 w prawym kwadracie). A wiecie Państwo, jak brzmi definicja szaleństwa? To jest ta czerwona kreska: „Robić wciąż to samo i oczekiwać innych rezultatów”. Dlaczego ludzie są sfrustrowani? Bo nie osiągają rezultatów, o jakich marzą. A co oni robią? Robią wciąż to samo. Przecież, żeby coś zmienić, trzeba coś zmienić. Jeśli nic się nie zmieni, to nic się nie zmieni.

E jak Talent

Kiedyś było tak, że ludzie przez całe swoje życie uprawiali ten sam zawód i często przez całe życie pracowali w jednym miejscu. Te czasy bezpowrotnie minęły. Państwo jesteście pokoleniem, które kilkanaście razy zmieni pracę, w dodatku w kilku różnych branżach.



A jakie macie możliwości wyboru? Jaki pojazd ekonomiczny możecie wybrać? Gdzie on was zawiezie? Dokąd nim pojedziecie? Czy zajdziecie na rozświetlony szczyt czy do zacienionej i zimnej jaskini?

Możecie wybrać pojazd A – „Praca najemna”. Większość ludzi na świecie wybrało ten pojazd. Pytanie tylko, czy chcecie być tam, gdzie większość? Zastanów się, na ile odpowiada Tobie praca dla kogoś za tyle, ile ktoś wyznaczy.

Możesz wsiąść do pojazdu B – „Własny klasyczny biznes”.

Po pierwsze – musisz mieć dobry pomysł. Uważaj, bo to, co było atrakcyjne jeszcze parę lat temu, dziś już nie jest. Z pewnością masz pomysł na to, na co będzie popyt w przyszłości.

Po drugie – kapitał inwestycyjny. Z tym wiąże się ryzyko plałty. No, ale kto nie ryzykuje, ten daleko nie zajdzie.

Po trzecie – czas. Tego przeskoczyć łatwo się nie da. Twoje zarobki limitowane będą czasem Twojego zaangażowania.

A zdrowie? Przecież zarabia się, kiedy jest się zdrowym. Kiedy chorujesz i nie jesteś aktywny – nie zarabiasz. Tak, nie masz wyjścia – musisz być zdrowy.

Pojazdem C jest – „Frenchising” – znany na świecie, dobry i pewny system zarabiania pieniędzy. Wyzwanie polega na tym, że musisz te pieniądze mieć na wejściu.

Pojazd D to – „Akcje, lokaty, inwestycje itp.”. Znam ludzi, którzy tym pojazdem świetnie się poruszają. Musieli tylko zainwestować niemałe kwoty.

Jeżeli jesteś utalentowany, to możesz jechać pojazdem E – „Talent”.

Zła wiadomość to ta, że talent nie wystarczy. Talent jest na początku i trochę na końcu, a pośrodku musi być tytaniczna praca.

Można wybrać pojazd ekonomiczny, jakim jest Network Marketing.

Uważajcie, tutaj też nic samo się nie zrobi.

A na czym to polega?

W największym skrócie: jeżeli z jednej strony jest producent, a drugiej konsument, to w tradycyjnym modelu między nimi istnieją jeszcze pośrednicy, hurtownicy, sklepy i oczywiście reklama. W network marketingu rolę ciał pośredniczących między producentem a konsumentem przejmuje niezależny dystrybutor danej firmy MLM. Firma płaci mu za zorganizowanie zbytu na swoje produkty czy usługi. Nie byłoby może to takie atrakcyjne jeszcze parędziesiąt lat temu, kiedy to na 100% ceny dla klienta około 80% było w kieszeni producenta. Dziś jednak realia są zupełnie inne. Teraz między producentem a konsumentem jest ponad 80% ceny produktu czy usługi. To są bardzo duże pieniądze do podziału. Tutaj ogromne pole do popisu proponują firmy w systemie MLM. Marketing sieciowy polega na stworzeniu grupy stałych odbiorców, z których w zależności od zaangażowania w promocję dystrybucji każdy ma udziały w zysku. Pytanie do Ciebie. Wolisz mieć 1000 zł płacone z twojej osobistej pracy czy po 1 zł z pracy 1000 osób?

Wyobrażałeś sobie kiedyś biznes Twoich marzeń?

Jakie kryteria musiałbyś spełniać? Co byś powiedział, gdyby Twój biznes oferował stały dochód? Ile byś dał, gdybyś mógł za raz wykonaną pracę odbierać comiesięczne dochody? A jak byś odebrał wiadomość, że Twój produkt potrzebuje naprawę każdy, że Twój rynek jest globalny? Co byś powiedział na możliwość dziedziczenia i odsprzedaży? A co, gdyby Twój system dystrybucji i zarabiania pieniędzy był powtarzalny? Powiedzmy w takim razie o jeszcze jednym kryterium biznesu marzeń. Jak byś się czuł, gdyby była niska inwestycja początkowa przy nieograniczonych możliwościach rozwoju? A gdybyś mógł swój biznes prowadzić ze swojego domu na plaży?

Pewnie chodzą Ci teraz po głowie pytania dotyczące wyboru najlepszej firmy. Jest parę czynników, które warto wziąć pod uwagę, decydując się na współpracę z którąś z firm MLM. Po pierwsze sprawa dotyczy samego produktu, jaki firma oferuje. Ważne, aby produkt ten był „konsumowalny” – odnawialny.



Drugim istotnym aspektem jest kontrola produkcji. Ważne, aby produkt przeznaczony do dystrybucji w MLM produkowany był przez firmę, która ten MLM tworzy.

Trzecim elementem jest stabilność firmy. Nie tylko musi być bogata, ale powinna posiadać swój własny system komputerowy i logistyczny, i kontrolny. Kadra zarządzająca nie powinna wywodzić się z samego MLM. Chodzi o to, że z definicji networkowiec ma naturę ekspansywną i pochopną. Do zarządzania potrzebny jest ktoś twardo chodzący po ziemi – osoba, która nadwyżek nie wyda, tylko je dobrze zainwestuje.

Po piąte – plan marketingowy. Ma on dawać początkującym szansę z jednej strony szybkiego zarobienia minimum 200 euro w miesiącu, z drugiej zaś gwarantować dojsć do niezależności finansowej. Szóstym aspektem, który trzeba wziąć pod uwagę, wybierając firmę MLM – to możliwości rozwoju międzynarodowego.

Życzenia na nową drogę życia

Życzę Państwu przede wszystkim głębokiego przemyślenia, do którego pojazdu chcecie wsiąść. Uważajcie, bo każdy z nich w inne miejsca Was dowiezie. Zanim zastanowicie się nad pojazdem, pomyślcie nad miejscem, w którym chcecie się znaleźć. I jeszcze jedno. Droga. Tak, sama droga może być najistotniejsza. To właśnie droga pokaże – kim naprawdę jesteś. Wszystkiego dobrego na nowej drodze życia. Dziś zaczyna się pierwszy dzień reszty Państwa Życia.

■ Opracowała Ewa Bukowska

fot. Marcin Samborski / Fpress



W network marketingu rolę ciał pośredniczących między producentem a konsumentem przejmuje niezależny dystrybutor danej firmy MLM

Jestem wymagający i tolerancyjny

Na etapie tworzenia zespołu ważne jest budowanie zaangażowania ludzi tak, aby utożsamiali się z wyznaczonym celem. Żeby tak się stało, muszą wiedzieć, czego od nich oczekujemy. Należy również zdefiniować ich potrzeby. Jeżeli nie jesteśmy w stanie zaspokoić tych potrzeb do końca, to sztucznie nie utrzymamy zespołu i wcześniej czy później ludzie zaczną się wykruszać. I trzeba być tego świadomym, chcąc osiągnąć sukces – mówi Marek Kamiński, znakomity polarnik.

Siła zespołu tkwi więc również w systemie zachęt i kar – mówi Marek Kamiński



Podczas Gali Your Akuna Day w lutym 2010 roku mówił Pan, że determinacja i działanie w zespole to sposób na osiągnięcie sukcesu. Dzisiaj chcielibyśmy porozmawiać szerzej o zespole i relacjach międzyludzkich. Proszę powiedzieć, jak ważny jest zespół w realizacji danego przedsięwzięcia?

Wszystko zależy od przedsięwzięcia. Istnieją projekty, które mogą być prowadzone nawet przez jedną osobę, a liczba nowych członków nic do nich nie wniesie. Ale są też przedsięwzięcia, które muszą być realizowane przez wiele osób od początku do końca, gdzie cały zespół ludzi pracuje na efekt finalny. Generalnie zespół jest bardzo ważny w realizacji przede wszystkim większych przedsięwzięć.

W czym należy się doszukiwać siły zespołu?

Zespół, który pracuje nad danym projektem, jest tak silny, jak jego najslabsze ogniwo. Bo przeważnie jest tak, że jeżeli pęknie jedno ogniwo albo okaże się słabsze, to cały zespół gorzej pracuje. Tę siłę buduje się poprzez zaangażowanie ludzi i poprzez relacje. Jeżeli grupa ludzi działa tylko i wyłącznie na zasadzie realizacji narzucanych zadań, to członkowie zespołu nie identyfikują się z tymi zadaniami, tylko „odhaczają” ich wykonanie. Wiadomo wówczas, że ta praca nie będzie tak efektywna, jak byłaby, gdyby zespół był zaangażowany. To są proste sprawy. Łatwo

o nich mówić, natomiast znacznie trudniej wprowadzić je w życie.

Dlaczego?

Wszystkim zależy, aby zespół był kreatywny, zaangażowany, aby miał nowe pomysły. Natomiast w praktyce jest tak, jak z mową ciała: ludzie oficjalnie mówią jedną rzecz, a ich ciała często wyrażają zupełnie coś innego. W rezultacie oznacza to, że myślą zupełnie inaczej, niż werbalnie deklarują. Podobnie jest z zespołem. Niejednokrotnie manifestuje bardzo nowoczesne podejście, a bywa zupełnie inaczej.

Czyli to wina osoby koordynującej?

Oczywiście. Są szefowie otwarci na pomysły innych, na krytykę, na nowe rozwiązania, ale są też tacy, którzy uważają się za wszechwiedzących i inni powinni wykonywać wyłącznie ich polecenia. Znam to z doświadczenia. Często bywam bowiem w różnych firmach i spotykam się z wieloma ludźmi. Z moich obserwacji wynika, że niektórzy bardzo łatwo deklarują swoją otwartość i chęć szukania nowych rozwiązań, a tak naprawdę nie pozwalają innym nawet przedstawić swoich pomysłów. To jest niesamowicie zniechęcające! Trzeba zdawać sobie sprawę, że nowe rozwiązania, przecieranie nowych ścieżek, praca nad nowym projektem są obarczone jakimś prawdopodobieństwem błędu. Nawet najmądrzejsi ludzie na świecie popełniają błędy. Oczywiście tych błędów nie może być za dużo. Ale jeżeli każde uchybienie



W zgranym zespole łatwiej pokonywać trudności

jest z miejsca karane, zniechęca to ludzi do podejmowania inicjatywy. Siła zespołu tkwi więc również w systemie zachęt i kar. Zachęty powinny być mocne. Kary, jeżeli w ogóle są dopuszczalne, powinny być niezbyt dotkliwe. Chodzi o pewną równowagę.

Jakie więc trzeba spełnić warunki, jakie mieć cechy, żeby być dobrym szefem czy liderem? I jak Pan sam siebie ocenia w tym zakresie?

Ja w tej chwili w ogóle nie pełnię roli szefa, ponieważ od dawna nie zajmuję się firmą. Jednak przez wiele lat sprawowałem funkcję szefa i dużo się nauczyłem. Czego mianowicie? Jestem teraz o wiele ostrożniejszy. Kiedyś byłem większym perfekcjonistą, więcej wymagałem od ludzi. Zrozumiałem jednak, że od pracowników należy wymagać adekwatnie do danej sytuacji. Wiem też, jak ważna jest reputacja. Chodzi o to, że jeżeli sami popełniamy błędy, to trudno nam będzie wyegzekwować cokolwiek od innych. Każdy szef powinien pamiętać też, że ludzie mają różne osobowości. Jeżeli ktoś np. w ogóle nie lubi nowych rozwiązań, nie lubi ryzykować, to nie możemy oczekiwać, żeby nagle się zmienił tylko dlatego, że stał się członkiem jakiegoś zespołu. Nie zmienimy go. To trudna sprawa.

A więc trzeba być wymagającym, ale też tolerancyjnym.

Jak już wspominałem, nie jestem szefem firmy, ale zdarza się, że kieruję jakimś przedsięwzięciem, np. wyprawą. Jaki wówczas jestem? Mógłbym o sobie oczywiście mówić w samych superlatywach, ale tak naprawdę trudno mi jest siebie ocenić. O wiele lepiej zrobiliby to inni. Dużo spraw próbuję planować ze znacznym wyprzedzeniem. Z drugiej zaś strony – jeżeli się zdarzają jakieś

niepowodzenia, to staram się nie dramatyzować, nie panikować, aby nie udzieliło się to pozostałym członkom zespołu. Ale jak już wcześniej wspominałem, staram się być właśnie i wymagający, i tolerancyjny.

Czy Pana zdaniem każdy może być liderem, czy trzeba mieć jakieś specjalne cechy?

Myślę, że te cechy, jeśli się ich nie ma, można w sobie wypracować. Ważna jest wizja. Bez niej, bez umiejętności zaangażowania ludzi w dane przedsięwzięcie trudno być, moim zdaniem, dobrym liderem.

A charyzma?

Też jest potrzebna, ale głównie przy bardzo trudnych, złożonych czy wręcz ekstremalnych

projektach. Zwłaszcza że tylko niektórzy liderzy mają tak naprawdę charyzmę. Trudno jest ją w sobie wypracować. Albo się ją ma – albo nie. Wypracowanie jej może zabrać wiele lat, ale jest też możliwe.

W codziennym życiu najważniejsza jest wizja, umiejętność wybiegania w przyszłość, czyli myślenie o tym, co będzie i jutro, i pojutrze, nie tylko w chwili obecnej. Co jeszcze oprócz wizji powinien mieć lider? Na pewno wiedzę. Powinien też posiadać umiejętność budowy relacji z ludźmi. Tu ważna jest empatia, zdolność wczucia się w przeżycia drugiego człowieka, a także umiejętność rozwiązywania problemów. Jednym z dobrych przykładów bycia liderem i przywódcą jest dla mnie Ernest Shackleton, który ocalił ludzi podczas wyprawy na Antarktydę. Oni nie mieli szans wyjść z tego żywi, byli w beznadziejnej sytuacji, ale dzięki charyzmie i umiejętnościom przywódczym Shackletona, dzięki zaszczepieniu w ludziach nadziei – to się udało! Shackleton był mistrzem w budowaniu relacji. W tej trudnej sytuacji nie odsuwał malkontentów, tylko starał się trzymać ich blisko siebie, aby kontrolować sytuację. Chodziło o to, aby gorzyc i niewiara nie rozprzestrzeniły się na cały zespół i nie pozbawiły ludzi motywacji. Postępował z ludźmi po prostu genialnie.

A na czym polega budowanie relacji z ludźmi?

Trzeba umieć ludzi wciągnąć w dany projekt. Z mojego doświadczenia wynika, że jeżeli ludzie identyfikują się z danym przedsięwzięciem, wówczas sami dochodzą do pewnych rzeczy i jeżeli wszystko nie jest narzucone z góry, to samodzielnie podejmują decyzje.



Każdy szef powinien pamiętać też, że ludzie mają różne osobowości

Najlepszym przykładem może być moja wyprawa z Jaśkiem Melą. Kiedy zaczęliśmy pracę nad tym projektem, Jasiek miał zerowe doświadczenie, jeżeli chodzi o wyprawy polarne. Mimo tego starałem się postępować tak, żeby chłopiec czuł się jak równoprawny członek zespołu. A więc nie wydawałem mu poleceń: „Jasiek, zrobisz to czy tamto”, tylko konsultowałem z nim każdą decyzję. Jasiek mógł bowiem, mimo braku doświadczenia, spojrzeć na wiele spraw świeżym okiem. I to jest bardzo ważne.

Należy pamiętać, iż nie zawsze decyzja drugiej strony jest słuszna, ale sama możliwość wypowiedzenia się jest bardzo ważna. Ludzie muszą wiedzieć, że ich zdanie jest brane pod uwagę. Wtedy mają poczucie, że się liczą w zespole, nie są przedmiotem, lecz podmiotem tego, co się dzieje. Wiedzą, jaki jest cel. I to jest właśnie budowanie relacji z ludźmi, ich zaangażowania. Poza tym nie można zapominać, że wystuchanie różnych zdań sprawia, iż wiedza o danym projekcie staje się bardziej przyswajalna dla innych.

Kiedy kieruje Pan jakimś przedsięwzięciem, musi Pan stworzyć zespół. Co jest najważniejsze przy jego budowaniu?

Przede wszystkim dążę do tego, by członko-

wie zespołu byli partnerami. Unikam sytuacji, w których ja jestem „panem szefem”, a reszta musi mnie słuchać. Ja w ogóle staram się omijać sformułowania „szef”. Tam, gdzie nie trzeba formalnie budować zespołu, staram się, żeby nie tworzyć takiej struktury hierarchicznej. Oczywiście nieraz jest to konieczne, ale nie zawsze. Poza tym przykładam dużą wagę do tego, aby wszystko dokładnie planować. Ten plan jest bardzo ważny. Wyznamy dwie zasady: że dobra teoria jest najlepszą praktyką i że życie jest za krótkie, żeby uczyć się na błędach. Podstawą wyjścia do pracy zespołu jest budowanie odpowiedniego modelu rzeczywistości. Ważna jest wizualizacja wszystkich sytuacji, które mogą się wydarzyć, wyobrażenie sobie ewentualnych zagrożeń, znalezienie i wyeliminowanie potencjalnie słabych punktów. Jednym słowem chodzi o wyznaczenie sobie drogi do celu, pamiętając o zweryfikowaniu także tych najgorszych sytuacji, które się mogą zdarzyć oraz odpowiedzenie sobie wspólnie z zespołem na pytanie: co my w takiej sytuacji wówczas zrobimy? Warto sobie uzmysłowić, jakie mogą być przeszkody i czy mamy narzędzia, dzięki którym sobie z nimi poradzimy. Nie zawsze jest to kwestia sprzętu. Czasami ważniejsze są różnego rodzaju rozwiązania, które nie tylko od nas zależą. Musimy często odpowiedzieć sobie na pytania: czy nasz cel jest dostępny przy pomocy naszej wiedzy i umiejętności? czy potrzebujemy dodatkowych ekspertów z zewnątrz, np. firm doradczych?

Trudną rzeczą jest również zbudowanie zaufania w zespole...

Zaufanie opiera się na prawdzie. Jeżeli za naszymi słowami idą czyny, to zdobywamy zaufanie. Jeżeli natomiast deklarujemy co innego, niż robimy, to zaufanie jest trudno zdobyć. Chodzi o to, żeby nasze czyny były zgodne z naszymi deklaracjami. Jeżeli w drobnych sytuacjach postępujemy w sposób nie do końca etyczny czy uczciwy, to odbiorca przeniesie sobie to na ogół naszych zachowań i uzna, że jeżeli w drobiazgach jesteśmy nieprawdziwi, to tak samo będzie również w innych, ważniejszych sprawach. Zaufanie opiera się na codziennym życiu, zdobywa się je w zwykłych sytuacjach. I wtedy wiadomo, że w ekstremalnych warunkach, dużych sprawach, postąpimy zawsze uczciwie.

Jak w zespole konstruktywnie wykorzystać ewentualne konflikty czy kryzysy?

Zdaje się, że to Chińczycy mają jedno wyrażenie odpowiadające słowom „kryzys”

„Każdy szef powinien pamiętać też, że ludzie mają różne osobowości. Jeżeli ktoś np. w ogóle nie lubi nowych rozwiązań, nie lubi ryzykować, to nie możemy oczekiwać, żeby nagle się zmienił tylko dlatego, że stał się członkiem jakiegoś zespołu. Nie zmienimy go. To trudna sprawa.

i „szansa”. Każdy kryzys jest okazją do wyciągnięcia wniosków, do uczenia się. Kryzys pokazuje nam, że prawdopodobnie gdzieś popełniliśmy błąd w założeniach. Ważne jest, żeby ten kryzys nas nie spalał, żeby nie traktować go personalnie. Trzeba unikać uruchamiania systemu szukania winnych, przenoszenia odpowiedzialności na pozostałe osoby, na rzecz skoncentrowania się na sytuacji i problemie. Nie raz zdarzało się, że kryzys był okazją do tego, aby na nowo zdefiniować cele i nawet postawić jeszcze bardziej ambitne niż te, które zakładaliśmy początkowo.

Ma Pan na to jakiś sposób?

Tak, mam bardzo prosty, niezawodny sposób: po prostu staram się uśmiechać, chociażby wewnątrz. Uśmiech wywołuje w nas i w innych ludziach pozytywne skojarzenia. Wydaje mi się, że najgorsze, co może być, to takie spalanie wewnętrzne, poddawanie się emocjom. Często wygłaszamy jakieś zdania, które ranią innych ludzi, a taka zadra nierzadko pozostaje już na zawsze. Zdarza się, że nasze zachowania jeszcze bardziej pogłębiają kryzys. Co robić? Trzeba przyjąć, że życie też się składa z takich właśnie sytuacji, pogodzić się z tym i jednocześnie szukać rozwiązań.

Co zrobić, żeby umieć skupić zespół na jakimś celu?

Trzeba mieć przede wszystkim dobry plan działania. Cel główny i etapy pośrednie, czyli mniejsze cele, które musimy osiągnąć po drodze. Trudno wówczas zbroczyć z obranej drogi, bo etapy pośrednie są miernikami, punktami kontrolnymi, które sprawdzają, czy idziemy w dobrym kierunku. Nie może być tak, że jest tylko punkt wyjścia i punkt dojścia, ponieważ wtedy możemy w którymś momencie nawet nie zdawać sobie sprawy z tego,



Zaufanie w zespole opiera się na prawdzie

że się pogubiliśmy. Ale jak sobie zaplanujemy tę drogę, wyznaczmy ją w czasie, to jest większa szansa, że się uda. Ja każde zadanie staram się właśnie rozbić na takie mniejsze „podprojekty”. Zawsze jest wówczas osoba odpowiedzialna za jego realizację oraz czas, wyznaczający jego zakończenie. To są takie punkty kontrolne, które potem sprawdzam.

Co zrobić, żeby ludzie chcieli utożsamiać się z zespołem, chcieli w nim być?

Tu ważne jest budowanie zaangażowania ludzi. Chodzi o to, żeby ludzie utożsamiali się z wyznaczonym celem. Z drugiej strony należy też zdefiniować potrzeby członków zespołu. Wiedzieć, czego oczekują. Bo jeżeli nie jesteśmy w stanie zaspokoić tych potrzeb do końca, to sztucznie nie utrzymamy zespołu i wcześniej czy później ludzie zaczną się wykruszać. To ważne na etapie budowania zespołu. I trzeba być tego świadomym, chcąc osiągnąć sukces.

Co dla Pana oznacza słowo sukces?

Przyznam, że dla mnie oznacza ono niewiele. Moje życie nie opiera się na sukcesach. Może kiedyś bardziej o tym myślałem. Teraz wiem, że nie sukces jest najważniejszy, tylko droga, która do niego prowadzi. Sukcesu, zwłaszcza w biznesie, nie osiąga się z dnia na dzień. W krótkim okresie ważne jest osiągnięcie celów. W dłuższym zaś ważna jest sama droga, czyli sposób, w jaki będziemy osiągać te cele. Jeżeli w sposób nieetyczny czy deptając innych ludzi, to nasze sukcesy tak naprawdę będą niewiele warte i mogą ciążyć nam w przyszłości. Dlatego ja osobiście wolę mówić o drodze niż o osiągnięciu



sukcesów. Sukces jest bowiem pojęciem, które często wiąże się z drogami na skróty czy też realizowaniem celów za wszelką cenę. Myślę, że życie to nie tylko osiągnięcie sukcesów. To coś znacznie więcej.

A jeżeli chodzi o ludzi, z którymi Pan pracuje? Czy to, że przychodzą do pracy zadowoleni i uśmiechnięci, traktuje Pan jako sukces?

Sukcesem jest, kiedy ludzie po wielu latach przyznają, że czas, który razem spędziliśmy,

Marek Kamiński

urodzony 24 marca 1964 roku w Gdańsku. Polski polarnik, podróżnik, żeglarz, pisarz, fotograf, przedsiębiorca. Pierwszy człowiek na świecie, który zdobył oba bieguny Ziemi w ciągu jednego roku bez pomocy z zewnątrz: 23 maja 1995 roku wraz z Wojciechem Moskałem dotarł na Biegun Północny, a 27 grudnia 1995 roku zdobył samotnie Biegun Południowy. W 2004 roku powtórzył ten wyczyn (zdobycie obu biegunów Ziemi w jednym roku) razem z Jaśkiem Melą. Wychował się na Pomorzu.

Studiował filozofię oraz fizykę na Uniwersytecie Warszawskim. Jest założycielem Fundacji Marka Kamińskiego (www.kaminski.pl), która organizuje pomoc dla dzieci, ze szczególnym uwzględnieniem dzieci z domów dziecka, z rodzin zagrożonych, dzieci niepełnosprawnych, a także cierpiących na szczególnie uciążliwe lub nieuleczalne choroby. Założył również Instytut Marka Kamińskiego (www.instytut.kaminski.pl), który poszerza i uzupełnia działalność fundacji oraz firmę Invena S.A. Władza ośmioma językami obcymi: angielskim, niemieckim, włoskim, francuskim, hiszpańskim, norweskim, rosyjskim i japońskim. Mieszka wraz z rodziną w Sopocie.

Podróżnik prowadzi swój blog na: www.marekkaminski.com.

pracując nad jakimś projektem czy pracując w jakimś zespole, był dla nich inspirujący i wiele się nauczyli. To jest proces długofalowy. W codziennym życiu zdarzają się różne sytuacje kryzysowe, nieraz trzeba podejmować trudne decyzje, czasami jest więcej pracy, pojawia się zmęczenie. Nie jest tak, że człowiek musi być zawsze uśmiechnięty. Ważne jest, jak to wygląda w perspektywie miesiąca, roku, albo np. 10 lat. Jeżeli ktoś widząc mnie po tak długim czasie, powie: „naprawdę było warto”, to tak, jakby powiedział mi największy komplement. Dla takich chwil właśnie warto pracować. I żyć.

■ Rozmawiała Ewa Opiela

fot. Wojciech Ostrowski



Praca w zespole daje niesamowite efekty



Jak zbudować silną strukturę, która będzie trwała niezależnie od koniunktury?

Przede wszystkim musimy mieć przekonanie do branży, firmy, produktu i do planu marketingowego. Kolejność zależy od preferencji danej osoby. Wielu ludzi przyszło do Akuna dzięki Alveo. Dla innych – ci są jednak w zdecydowanej mniejszości – ważny jest tylko system i możliwości zarabiania pieniędzy. Kiedy zacząłem pracować w systemie MLM, najistotniejsze były dla mnie dochody, ale produkt musiał mieć dobrą jakość, bo dobry produkt jest gwarancją bezpieczeństwa biznesu.

Nasze przekonanie do branży jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do zbudowania solidnych struktur.

Kolejna sprawa to znalezienie ludzi, których zarazimy swoim silnym przekonaniem do branży, firmy, produktu i planu marketingowego. Słynne powiedzenie networkowe mówi: „Jeśli chcesz wzniecić mały ogienek w sercu drugiego człowieka, to w twoim sercu musi płonąć wielkie ognisko”. Ten moment jest najważniejszy dla zapoczątkowania biznesu. Jeśli między partnerami biznesowymi nie zaiskrzy, z długotrwałej współpracy nic nie wyjdzie. To trochę tak, jak ze związkiem – jeśli nie ma „tego czegoś” między partnerami, nie ma szans na udaną relację.

Trzecią sprawą jest wypracowanie i przekazanie innym jasnego systemu pracy.

Czasy „wolnej amerykanki” już się skończyły?

„Wolna amerykanka” to jest pieśń przeszłości. Według mnie MLM w Polsce wchodzi w proces profesjonalizacji. W wielu krajach już się to stało. Nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także na przykład w Rosji, gdzie „sitiwik” (networker) – to po prostu zawód, jak każdy inny. Za kilka lat w Polsce będzie tak samo. Networker to będzie normalna, ogólnie akceptowana profesja ze swoimi zasadami, prawami i ogólnie przyjętymi normami postępowania. Na razie status networkera nie jest zdefiniowany. Branża nie udało się jeszcze wypracować jasnego obrazu samej siebie.

Swoim współpracownikom trzeba przekazać zasady?

Ludzie spodziewają się po nas tego, że pokazemy im, jak mają pracować. Większość osób przychodzi do MLM z etatów, gdzie mieli szefa, podwładnych, procedury, sprecyzowany zakres obowiązków i narzędzia do ich wykonywania. Jeżeli człowiekowi, który nie jest przyzwyczajony do wolności,

zaproponujemy ją nagle w pełnym wymiarze, to ucieknie z krzykiem. Ludzie tak naprawdę nie chcą wolności, mimo że chętnie to deklarują. Na ogół marzą o bezpieczeństwie. Obecnie cała nasza cywilizacja dąży do ubrania wszystkiego w ścisłe ramy i reguły. MLM również podlega temu trendowi. Dlatego ludziom trzeba dać zasady i procedury. MLM zbliży się wówczas do standardowego biznesu i zacznie przyciągać „zwykłych” ludzi, którzy będą postrzegać go jako miejsce, w którym można zarabiać dodatkowe pieniądze. Zasady są tym istotniejsze, że dzisiaj stoimy w obliczu przełomu – Akuna zmienia się z firmy, która osiągnęła ogromny wzrost praktycznie bez żadnego systemu, w firmę zawodową.

To marzenia i cele powodują, że potrafimy zmotywować się do działania. Brak zwierzchnika jest dla większości ludzi rzeczą bardzo trudną, ponieważ oznacza konieczność ciągłego samomotywowania się. Tu nikt nikogo z pracy nie wyrzuci tylko dlatego, że czegoś nie zrobił.

Potrzebujemy entuzjazmu i profesjonalizmu, ale w ciężkich czasach ciężko o pa-się do pracy, która nie przynosi takich efektów, do jakich się przyzwyczailiśmy.

Jesteśmy w trudnym momencie, bo – jak powtórzę – Akuna zmienia się z firmy, która osiągnęła sukces na czystym entuzjazmie, w firmę profesjonalną. Lata 2003–2007 to był okres boomu, ale później straciliśmy rozpęd.

Relacja na dobre i na złe?

O budowaniu silnych struktur w marketingu sieciowym, kryzysie i przemianach w MLM rozmawiamy z Janem Brykczyńskim, członkiem Akuna VIP Clubu, zajmującym pozycję Vicepresidenta. Jak przetrwać trudne chwile, gdzie szukać motywacji i czy ucieczka do innych firm jest najlepszym lekarstwem na chude lata?

Jesteśmy przekonani, że MLM jest dobrym biznesem, znaleźliśmy potencjalnych współpracowników, przekazaliśmy im zasady działania i co dalej?

Trzeba pokazać człowiekowi wizję i pomóc mu odkryć jego marzenia. Ale to jeszcze za mało. Największą krzywdę wyrządza się „świeżemu” networkerowi, zostawiając go samego. Zaraża się go pasją, przekazuje informacje i stwierdza: „No to działaj!” 99% ludzi w takiej sytuacji się pogubi. Z tego powodu tak ważne są procedury: człowiek musi wiedzieć, jak się robi listę, jak dzwonić, jak zorganizować spotkanie itd. Jednocześnie, idąc w stronę profesjonalizmu, nie można tracić networkowego ducha. Duch jest potrzebny, bo w MLM nie ma szefów.

Trzeba więc poszukać nowej drogi rozwoju. Grupa wyższych menedżerów zaczęła zastanawiać się, jak wyjść z impasu. Stwierdziliśmy, że brakuje nam profesjonalizmu, więc poszliśmy w tę stronę. Stąd Program Benefit, Akuna Leadership Academy, Akuna Active Life i wiele innych pomysłów. Być może za dużo naraz. Do tej pory był zapal i entuzjazm, a nie było profesjonalizmu, a teraz wahadło wychyliło się za bardzo w drugą stronę. Ale to nieuniknione, jeśli chcemy odnaleźć położenie równowagi.

Gdy spadają obroty firmy, a wraz z nimi dochody dystrybutorów, pojawia się chęć zmian – np. ucieczki do innych biznesów.

Człowiek w pełni zadowolony nie ucieka z firmy. Praca nie tylko daje nam pieniądze. Pracujemy także dlatego, aby zyskać szacunek otoczenia, stać się częścią jakiejś grupy, pokonywać kolejne wyzwania, rozwijać się. Network to biznes nawiązywania i utrzymywania relacji. Wielu ludzi mogłoby z Akuny nie odejść, gdyby były zachowane odpowiednie relacje. Nie można zapomnieć, że ludzie są ważni. Paradoks networku polega na tym, że to samo, co pozwala na superdynamiczny start, może prowadzić do trwałego zahamowania wzrostu w następnym okresie. Mowa oczywiście o naszym ego. To silne ego daje nam napęd, powoduje, że chcemy mieć jachty i samochody, ale w drodze na szczyt trzeba zachować pokorę. Musimy – jeśli się z tym nie urodziliśmy – wypracować w sobie szczerze zainteresowanie drugim człowiekiem. Mnie też nieraz zdarzało się zaniedbywać kontakty z ludźmi. Ciągłe muszę się uczyć, bo z natury jestem introwertykiem.

Podsumowując: nie wystarczy wyjść do ludzi, należy też z nimi pozostać.

Kolejną pułapką, która może hamować rozwój struktury, jest fakt, że niektórzy, kiedy już dotarli bardzo wysoko, przestali cokolwiek robić. Zamiast organizować spotkania, dzwonić do swoich współpracowników z pytaniami, co robią i ile spotkań odbyli... A ludzie widzą, kto pracuje, a kto nie.

MLM to biznes relacji. Czyli może popaść w kłopoty przez niewłaściwe relacje lub zaniechanie kontaktów?

Na ogół firmy nie rozpadają się od zewnątrz, tylko od środka – najczęściej właśnie dlatego, że zostały zniszczone relacje między ludźmi. Wiele przedsiębiorstw pada, ponieważ pokłócili się ze sobą współpracownicy – niegdyś najlepsi przyjaciele. W MLM relacje są ważniejsze niż w tradycyjnej firmie, bo to tylko na nich opiera się ten biznes.

Czyli aby utrzymać strukturę, należy cały czas dbać o relacje, bo jeśli ich nie będzie, to ludzie mogą nam zacząć uciekać? A co z całymi grupami, które przechodzą do innych firm MLM?

Wielkie transfery to na ogół mit. Za dużym liderem i tak nie pójdą wszyscy jego ludzie. Jego grupa podzieli się na trzy części: jedni z nim pójdą do firmy Y, drudzy zostaną w X, a kolejni – i tych jest najwięcej – przestaną robić cokolwiek, „zasną”. A niestety w networku obudzić człowieka, który „zasnął” jest bardzo trudno.

Jaka jest sytuacja w Akunie? Czy ludzie faktycznie odchodzą?

Odchodzili, odchodzą i będą odchodzić. To jest normalne. Żyliśmy przez 8 lat praktycznie bez konkurencji. Teraz pojawiło się wiele firm MLM oferujących podobne produkty. W związku z tym wielu ludzi, przede wszystkim tych, którzy nie osiągnęli w Akunie tego, do czego aspirowali (co nie znaczy, że nie osiągnęli tego, co im się należało), uważa, że w innej firmie będzie im lepiej. I będzie, jeśli naprawdę spojrzą w lustro, podejmą decyzję, zaczną się rozwijać i uczyć. Na ogół jednak wszędzie, gdzie idziemy, niesiemy ze sobą swój garb. Ponownie odwołam się do związków – często się zdarza, że kolejne związki rozwodnika kończą się porażkami. Przeniósł bowiem do nich swoje cechy, które doprowadziły do poprzedniego rozstania. Człowiek, który nie osiągnął w Akunie takiego sukcesu, jakiego oczekiwał, przechodzi do innego biznesu MLM i początkowo ma świetne wyniki. Jest zachwycony, bo porównuje swoją obecną, fantastyczną sytuację z ostatnim



Pracujemy także dlatego, aby zyskać szacunek otoczenia, stać się częścią jakiejś grupy, pokonywać kolejne wyzwania, rozwijać się.

okresem działania w poprzedniej firmie. To błąd logiczny: nie można porównywać chwili, w której rozpoczynamy nowy biznes i jesteśmy pełni entuzjazmu, z momentem, kiedy dopadł nas już syndrom wypalenia. A jednak większość ludzi tak robi i uważa, że nowa firma jest po prostu lepsza. Ale jeśli nie wyciągną wniosków i niczego w sobie nie zmienią, to po kilku latach współpracy z nową firmą znowu znajdą się w impasie. Znowu pojawi się rozczarowanie i syndrom wypalenia.

Trzeba jeszcze powiedzieć o jednej rzeczy – w networku, tak jak w małżeństwie, przechodzenie z jednego związku do drugiego jest traumatyczne. Poza MLM zmiana pracy jest czymś normalnym, a w biznesie sieciowym odsądza się ludzi zmieniających firmę od czci i wiary.

Skąd takie potężne emocje?

Dla wielu ludzi Akuna to nie tylko zarabianie pieniędzy, ale także sposób na życie i jego sens. Ludzie stają się częścią pewnej

społeczności, z którą się identyfikują. Network to biznes relacji, a co za tym idzie – ogromnych emocji. Odejdziecie z firmy MLM jest pojmowane jako zdrada. Dużym problemem jest również utrata pasywnych dochodów.

Przechodzenie z firmy MLM do innej nie jest zdradą?

Człowiek jest wolny i może współpracować, z kim chce. Mamy prawo się znudzić, zmęczyć, chcieć spróbować czegoś innego. Problemem jest dla mnie raczej sposób odchodzenia z biznesu, a nie sam fakt, że tak się dzieje. Trzeba umieć rozstawać się z klasą. Niestety w większości przypadków rozstania są jej pozbawione.

Przewerbunek jest więc czymś naturalnym?

Tak. Uważam, że zupełnie niepotrzebnie wkładamy w ten temat duże emocje. Powtórzę: to się zdarzało, zdarza i będzie się zdarzać. Ludzie mają prawo zmienić jedną firmę MLM na inną, tak samo, jak mają prawo przejść na przykład z agencji reklamowej do działu marketingu jednego z klientów tej agencji. Branża marketingu sieciowego musi się tego nauczyć. Trzeba zredukować emocje, przestać wieszać psy na ludziach za to, że odeszli do innej firmy i wypracować model odchodzenia z klasą. Potrzebne są normalne negocjacje warunków „rozvodu”. Jeśli człowiek nie będzie działał na szkodę firmy X, nie będzie rekrutował nowej grupy wśród współpracowników biznesu X, to powinien zachować w nim bierny dochód, który wypracował i swobodnie rozpocząć biznes w sieci Y.

Będąc właścicielem klasycznej firmy, oprócz regularnych dochodów wypracowujemy pewną wartość dodaną. Możemy sprzedać naszą firmę i uzyskać jednorazowy duży dochód. W MLM taką wartością dodaną powinno być według mnie zachowanie prawa do wypracowanych wcześniej pasywnych dochodów, nawet jeśli już nie współpracujemy aktywnie z daną firmą.

Oczywiście, jeśli jej nie oczerniamy i nie próbujemy „zabrać” ze sobą zbudowanej struktury.

Ludzie jednak uważają, że struktura, którą stworzyli, należy do nich i zapewne dlatego chcą ją „zabrać”.

Struktura nie istnieje. To tylko nazwa – relacja porządkująca pewien zbiór ludzi. Struktura nie należy do nikogo, ani do firmy ani do jej twórcy, a każdy z jej członków sam decyduje o swojej przyszłości.

A jak powinno się podejść do „kupowania” ludzi przez firmy MLM?

Nie wiem, co w tym dziwnego. Nikogo nie oburza, że bank szuka dyrektora za pośrednictwem headhuntera i „wyciąga” go z innej instytucji finansowej. Taka działalność jest naturalna w standardowym biznesie i – jako że przechodzimy w MLM na profesjonalizm – powinna być czymś naturalnym i zrozumiałym także w MLM.

Powiedzieliśmy już, że w branży MLM, tak jak w innych, spadły obroty, a co się z tym wiąże – dochody. Jak postępować w dobie kryzysu? Czy można z niego wyjść silniejszym?

Na pewno wołanie, aby po prostu pracować więcej, nie jest rozwiązaniem. Należy przeanalizować, które działania są skuteczne, a które nie i skoncentrować się na optymalizowaniu tych pierwszych. Kryzys jest jedyną szansą na rozwój. Jak mówią mądrzy ludzie, rozwój odbywa się wyłącznie poza strefą komfortu. Jeśli jest dobrze, nie ma rozwoju, bo nie jest potrzebny. Człowiek jest leniwy z natury i nie chce mu się wprowadzać zmian, kiedy jest miło i przyjemnie. Tylko kiedy nadejdzie kryzys, jesteśmy gotowi szukać nowych rozwiązań.

Czy dopiero w krytycznej sytuacji powinno się szukać nowych ścieżek rozwoju?

Niewielu ludzi zdaje sobie sprawę z tego, że najlepszym momentem na zmianę jest chwila, kiedy jest się na topie. Kiedy jesteśmy na szczycie, jedno jest pewne – będziemy musieli zejść w dolinę. Nie chcemy również dopuścić do siebie myśli, że nic nie trwa wiecznie i nic nie jest stałe. Nic nie jest dane na zawsze.

Wróćmy do kryzysu. Jest czymś naturalnym i nie należy panikować?

Firmy w naturalny sposób przechodzą określone cykle rozwojowe. Można porównać to z pociągiem. Kiedy jedzie szybko, np. z prędkością 100 km/godz., a my w nim spacerujemy z prędkością 3 km/godz., idąc w kierunku jazdy, to nasza łączna prędkość wyniesie 103 km/godz. Kiedy pociąg zwalnia do 20 km/godz., to nawet jeśli biegniemy bardzo szybko, np. 18 km/godz., to możemy osiągnąć co najwyżej łączną prędkość 38 km/godz. Wielu ludzi w takiej sytuacji wysiada z owego pociągu. Dlatego wiele firm nie przeżywa swojego pierwszego kryzysu. Jeżeli jednak związek jest zbudowany na solidnych podstawach, to z kryzysu może wyjść silniejszy. Kryzys wyzwala kreatywność i sprawia, że znajdujemy nowe metody, nowe

narzędzia i sposoby działania. Nie jestem w stanie powiedzieć, które z podjętych już lub przyszłych działań doprowadzi nas z powrotem na ścieżkę dynamicznego rozwoju, ale tak się na pewno stanie.

Podsumujmy: co robić w czasie kryzysu?

Działać i nie tracić wiary w to, że sytuacja ulegnie zmianie. Jesteśmy w pociągu, który zwolnił, ale co z tego? Kiedyś jechał szybko i jest ogromna szansa na ponowne nabranie rozpędu. Wszystkie firmy networkowe, które mają po kilkadziesiąt lat, zanotowały momenty kryzysów. Tym, co nas ratuje, stanowi nasze koło ratunkowe i zapewnia nam bezpieczeństwo – jest Alveo. Dlatego Akuna na pewno się nie rozpadnie. Alveo ma rzeszę oddanych konsumentów, których nic nie obchodzi to, ile zarabiają dystrybutorzy. Oni chcą kupować i pić Alveo. W związku z tym obroty firmy nigdy nie spadną do zera. Firmę ciągną dwie rzeczy – dystrybucja i produkt. Jeśli dystrybucja ma chwilową zadyszkę, obroty mogą się znacząco zmniejszyć. Ale gdy nie ma dobrego produktu, firma może przestać istnieć.

W naszym przypadku produkt jest dobry. Alveo pozwoli nam przetrwać kryzys i odbić się.

■ Rozmawiała Hanna Żurawska

fol. Marcin Samborski / Fpress



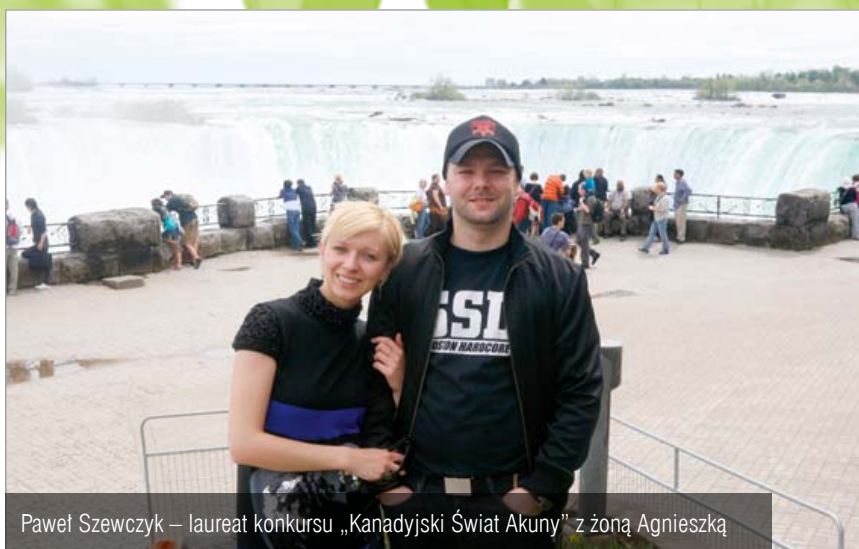
Jan Brykczyński

jest związany z Akuną od ponad 7 lat. Zajmuje pozycję Vicepresidenta i jest członkiem Akuna VIP Club. Autor eBooka „Jak zaliczyłem upadek, powstałem i wspiąłem się na szczyt” (www.janbrykczynski.eu).

Żonaty, ma czteroletniego syna Antka. Interesuje się prawdziwą naturą umysłu. Uwielbia podróże i nurkowanie.

Kanadyjski Świat Akuny

Ubiegłoroczny konkurs wiedzy o Kanadzie wygrał Paweł Szewczyk. Laureat miał okazję polecieć wraz z osobą towarzyszącą do Kanady, gdzie m.in. zwiedził fabrykę, w której powstaje Alveo, spotkał się z lekarzami pracującymi w centrali firmy oraz zwiedził Toronto i zobaczył wodospad Niagara.



Paweł Szewczyk – laureat konkursu „Kanadyjski Świat Akuny” z żoną Agnieszką

Konkurs „Kanadyjski Świat Akuny” dla menedżerów firmy trwał od 10 lipca do 10 października 2009 roku. Składał się z czterech etapów i dogrywki.

– Staramy się czynnie uczestniczyć we wszystkich formach aktywności i programach oferowanych przez Akunę. Dlatego zgłosiłem się do udziału w konkursie „Kanadyjski świat Akuny” – wspomina Paweł Szewczyk, zwycięzca rywalizacji. – Przygotowywałem się w oparciu o fachową literaturę, której nie ma tak wiele (wybrałem historię Kanady). Dostępne monografie pozwalają

jednak przynajmniej w stopniu podstawowym poznać bardzo interesujące dzieje kraju klonowego liścia. Dwa pierwsze etapy były dla mnie bardzo łatwe. Trzeci i czwarty oraz dogrywka wymagały zaawansowanej wiedzy o Kanadzie i firmie – wyjaśnia Paweł. – Przez cały czas wspierała mnie żona Agnieszka i moja wspaniała sponsorka – ciocia Halcia. Z nimi można zrealizować każdy cel – dodaje.

Trudniejsze pytania

W szranki stanęło 162 menedżerów Akuny. Do drugiego etapu zakwalifikowała się tylko połowa tej liczby, a do ostatniego dotarło 14 osób. Z każdym etapem pytania były coraz trudniejsze.

– Konkurs był przeprowadzony telefonicznie. W pierwszych dwóch etapach odpowiadało się na losowo wybrane pytania ze stu, które wcześniej wraz z odpowiedziami zamieszczono na stronie Akuny. Etapy trzeci i czwarty polegały na udzieleniu odpowiedzi na pięć pytań w wybranych kategoriach. Ja wybrałem historię Kanady oraz produkty Akuny

(w tym wiedza o firmie). W ostatnim etapie poprawnie odpowiedziałem na pięć pytań i brałem udział w dogrywce. Tam na dziesięć zadanych dodatkowych pytań poprawnie odpowiedziałem na osiem – opowiada laureat. Paweł dobrze poznał historię Kanady od początku dziejów kraju i jego pierwszych mieszkańców, przez czasy kolonizacji francuskiej w XVI wieku, początki Nowej Francji, następnie rywalizacji angielsko-francuskiej i formowania się Brytyjskiej Ameryki Północnej.

– Bardzo zainteresowały mnie losy tego kraju w XIX i XX wieku, w szczególności rozwój wewnętrzny, a również konflikty społeczne i walki o reformy w pierwszej połowie XIX wieku, droga do konfederacji (1860-1867), początki Dominium Kanady, era konserwatystów na czele z Johnem McDonalodem, okres I wojny światowej i czasy wielkiego kryzysu, okres II wojny światowej i formowania się współczesnego obrazu Kanady i jej ustroju



Nagrodą w konkursie był wyjazd do Kanady

Agnieszka Szewczyk

współpracuje z Akuną od siedmiu lat. Związała się z firmą jeszcze na studiach. Obecnie znajduje się na pozycji Lidera. W wolnych chwilach lubi poczytać dobre książki, tańczyć i spędzać czas z siostrzeńcami Igą i Erykiem.

politycznego z uwzględnieniem zasad funkcjonowania demokracji kanadyjskiej. Jeżeli chodzi o produkty, to zakres wiedzy obejmował przede wszystkim ich dokładny skład pod względem rodzajów poszczególnych składników i ich ilości, dawkowania i wpływu na organizm.

Uwzględniając w etapie IV nieco rozszerzoną formułę, zgłębiałem wiedzę o geografii, literaturze, kulturze i sztuce Kanady, ale też o Polsce tam osiadłej oraz ogólną wiedzę o samej firmie Akuna.

Droga do sukcesu wymagała bez wątpienia ciężkiej pracy, a główną nagrodą był wyjazd do Kanady.

Kilka kanadyjskich dni

Paweł Szewczyk z żoną polecili do Kanady na cztery dni 1 maja 2010 roku. Podczas całego wyjazdu towarzyszyła im Marketa Chorvat, dyrektor ds. marketingu Akuna International oraz redaktor naczelna czasopism Akuny i fotograf w jednej osobie – Katarzyna Piotrowska. Organizatorzy zadbałi o to, aby jak najefektywniej wykorzystać czas. Ekipa wylądowała w Toronto w sobotę. Już następnego dnia pojechali nad wodospad Niagara. – Mojej żonie najbardziej podobał się wodospad Niagara. Dla mnie atrakcją stanowiło zobaczenie go od kanadyjskiej strony, która – jak się okazuje (a miałem już okazję dwa razy być nad Niagarą od strony amerykańskiej) – jest dużo ciekawsza, ponieważ zapewnia widok prosto na spadające kaskady wody – opowiada Paweł Szewczyk.

Poniedziałek był okazją do spotkań w centrali Akuny. Goście zostali oprowadzeni po części administracyjnej firmy i mieli możliwość przyjrzenia się produkcji Alveo „od kuchni”; Paul Chorvat oprowadził ich po fabryce, gdzie powstaje suplement. Następnie spotkali się na lunchu w mieście Mississauga (stynącego z dużej liczby Kanadyjczyków polskiego pochodzenia) z dr. Jaromirem Bertlikiem, dr. Sohrabem Khoshbinem, dr. Józefem Kropem i Zdenką Forst, właścicielką firmy Akuna. Wtorek był poświęcony zwiedzaniu Toronto. Goście mieli okazję poznać miasto dzięki dwugodzinnej wycieczce autokarem turystycznym. Dzień zwieńczyła kolacja w obrotowej restauracji CN Tower (Canada's National Tower). Wieża była przez 25 lat (do roku 2007) najwyższym budynkiem świata – mierzy 553 metry. Z jej okien rozciąga się widok na całe miasto, a w pogodne dni można również dostrzec wodospad Niagara i jezioro Ontario.

– Będziemy bardzo miło wspominać wspólne kolacje ze Zdenką Forst, z dr. Bertlikiem, dr. Koshbinem i dr. Kropem. Nigdy nie

Pytania Kanada – quiz

- Do jakiego morza uchodzi rzeka Mackenzie?**
 - Morza Beauforta
 - Morza Baffina
 - Morza Labradorskiego
- Wielkie Jezioro Niedźwiedzie znajduje się w:**
 - południowo-wschodniej Kanadzie
 - południowo-zachodniej Kanadzie
 - północno-zachodniej Kanadzie
- Jaki klimat panuje w środkowej Kanadzie?**
 - klimat subpolarny i polarny
 - klimat kontynentalny chłodny
 - umiarkowany ciepły
- Do jakiej kanadyjskiej prowincji należy wyspa Vancouver?**
 - prowincja Kolumbia Brytyjska
 - prowincja Alberta
 - prowincja Ontario
- Przez kogo został odkryty półwysep Labrador w 1498 roku?**
 - Giovanniego Cabota
 - Alexandra Mackenzie
 - Krzysztofa Kolumba
- Park Narodowy Banff jest najstarszym obszarem ochrony przyrody w Kanadzie. Kiedy został założony?**
 - 1885
 - 1995
 - 1700
- W jakim kanadyjskim mieście odbyły się Letnie Igrzyska Olimpijskie w 1976 roku?**
 - Montreal
 - Vancouver
 - Edmonton
- Jakie dwa miasta były organizatorami Mistrzostw Świata w koszykówce mężczyzn 1994?**
 - Montreal i Toronto
 - Toronto i Hamilton
 - Toronto i Vancouver
- Z ilu zawodników składa się drużyna futbolu kanadyjskiego?**
 - 20 zawodników
 - 12 zawodników
 - 8 zawodników
- Kto był zwycięzcą Formuły 1 Grand Prix Kanady w 2008 roku?**
 - Robert Kubica
 - Lewis Hamilton
 - Kimi Raikkonen
- Z ilu zawodników grających w polu (nie uwzględniając bramkarzy) składa się drużyna hokejowa?**
 - 20 zawodników
 - 30 zawodników
 - 16 zawodników
- Lacrosse to sport narodowy Kanadyjczyków. Jest to:**
 - zespołowa gra sportowa, rozgrywana na trawiastym boisku, polegająca na umieszczeniu za pomocą specjalnej, trójkątnej rakiety piłki w bramce przeciwnika
 - zespołowa gra, odbywająca się na basenie, rodzaj piłki wodnej
 - ekstremalne zjazdy rowerowe na czas w terenie górskim
- Konfederacja Kanady to:**
 - akt prawny, tworzący unię czterech kolonii brytyjskich w Ameryce Północnej, odtąd zwanych Dominium Kanady lub Kanadą
 - akt prawny tworzący unię dwóch kolonii brytyjskich w Ameryce Północnej
 - dokument zawarty pomiędzy Brytyjczykami a Indianami
- W którym roku została podpisana Konstytucja Kanady?**
 - w 1750
 - w 1830
 - w 1982
- Do którego roku Kanada używała flagi brytyjskiej?**
 - 1880
 - 2000
 - 1921
- Jaka jest zawartość magnezu w 15 ml Onyx Plus?**
 - 350 mg
 - 200 mg
 - 15 mg



Laureat zobaczył m.in. linię produkcyjną Alveo

zapomniemy Markety Chorwat, która przez cały czas naszego pobytu opiekowała się nami w niebывały sposób. Korzystając z okazji bardzo chcielibyśmy jej podziękować i serdecznie pozdrawić. Wycieczka do fabryki Alveo też na stałe zadomowiła się w naszej pamięci – wspomina zwycięzca. – Żałowaliśmy jedynie, że wyjazd nie był dłuższy. Wiele się dowiedziałem o Kanadzie, przygotowując się do konkursu, nie mogłem jednak zobaczyć tych wszystkich wspaniałych rzeczy na własne oczy.

Wyjazd był ukierunkowany na poznanie firmy i jej produktów, co w założeniu organizatorów miało także pomóc laureatowi w dalszym rozwoju zawodowym we współpracy z Akuną. – Już wcześniej zdawaliśmy sobie sprawę z tego, że produkty Akuny powstają w oparciu o najwyższe standardy, ale możliwość zobaczenia procesu powstawania suplementów uzupełniła naszą wiedzę – mówi Paweł Szewczyk. – Fakt, że powstają w Kanadzie ma znaczenie, ponieważ kraj ten kojarzony jest jako miejsce nieskazitelnej przyrody – dodaje.

który w Akunie jest od prawie 4 lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej, staramy się rozwijać i kontynuować rodzinny biznes, mając wsparcie bliskich – Haliny i Jana Szynczewskich, członków klubu VIP, związanych z Akuną od wielu już lat – mówi Agnieszka Szewczyk. Paweł miał okazję przyglądać się współpracy z Akuną dzięki swojej żonie.

– Po raz pierwszy zetknąłem się z Akuną, kiedy spotkałem moją żonę. Agnieszka wraz z najbliższą rodziną była związana z firmą już od dłuższego czasu. Na początku tylko piłem Alveo, ale szybko zacząłem współdziałać z firmą – dodaje Paweł. Agnieszka przyszła do Akuny prosto po studiach.

Spotkanie z Akuną

Małżeństwo Szewczyków współpracuje z Akuną od lat. – Poznałam Akunę dzięki mamie i cici Halinie Mielczarek-Szynczewskiej mniej więcej siedem lat temu, kiedy jeszcze byłam na studiach. Razem z mężem,

Paweł Szewczyk

jest związany z Akuną od czterech lat i zajmuje stanowisko Dyrektora Sieci Regionalnej. Wcześniej pracował jako dyrektor administracyjny na wyższej uczelni. Interesuje się najnowszą historią Polski, szczególnie okresem PRL i funkcjonowaniem w tym czasie aparatu państwowego. Jego pasją jest również muzyka – kolekcjonuje płyty i od kilku lat organizuje koncerty w rodzinnym mieście, Zduńskiej Woli. Lubi też grać w siatkówkę.

Wcześniej nie była związana z żadną inną firmą. Paweł z kolei pracował jako dyrektor administracyjny w jednej z warszawskich wyższych uczelni.

– Poznając moją żonę i jej najbliższą rodzinę, miałem okazję przekonać się, że Akuna to przede wszystkim zdrowy biznes rodzinny,



Laureat konkursu spotkał się z dr. Sohrabem Khoshbinem i dr. Jaromirem Bertlikiem



I dowiedział się, jakie standardy obowiązują przy produkcji preparatu

oparty na przejrzystych zasadach. Kwestią czasu było więc podpisanie umowy i podjęcie decyzji o współpracy z firmą – uzupełnia Paweł.

Obecnie Agnieszka i Paweł pracują razem. – Obserwując, jakie efekty przynosi wspólna praca naszych sponsorów i jednocześnie najbliższej rodziny – Halci i Jaśki Szynczewskich – byłoby nawet nierozsądnie pracować oddzielnie. Wspólna praca w Akunie opłaca się pod każdym względem i pozwala na wzajemne uzupełnianie się – stwierdza Paweł.

– Współpracując z Akuną, mamy przede wszystkim więcej czasu dla nas samych, dzięki czemu możemy realizować i rozwijać własne zainteresowania. Poprzez Akunę i narzędzia, choćby w postaci czasopism, o wiele bardziej poznaliśmy swoje organizmy, wręcz uświadomiliśmy sobie, że wiedza

o tym, jak funkcjonujemy, jest niezbędna, by być zdrowym we współczesnym świecie.

MLM dla rodziny

– MLM jest formą przedsiębiorczości, w której każdy ma szansę odnieść sukces. Czy skorzysta z tej szansy, to już oddzielny temat. Praca w MLM w oparciu o dobry plan marketingowy ma bardzo wiele pozytywnych stron. Dla mnie najważniejsza jest możliwość zbudowania własnego biznesu, który w określonej perspektywie pozwala na osiągnięcie niezależności finansowej. Budowanie biznesu z Akuną to również swoboda działania i co bardzo istotne – dziedziczność zbudowanego biznesu. Minusy pracy w marketingu sieciowym wynikają głównie z jego niezrozumienia, a tym samym krążenia nieprawdziwych opinii na temat pracy i funkcjonowania w MLM – opowiada Paweł Szewczyk. – W naszym najbliższym otoczeniu system pracy, w jakim działamy, także wzbudził zainteresowanie. Swoboda, jaką daje praca w MLM, skłoniła naszych znajomych do bliższego poznania tego systemu pracy i podjęcia decyzji o związaniu się z Akuną.

Agnieszka i Paweł stwierdzają, że współpracując z Akuną, nauczyli się, że chcąc rozwiązywać jakiegokolwiek problemy, powinni zacząć od samych siebie.

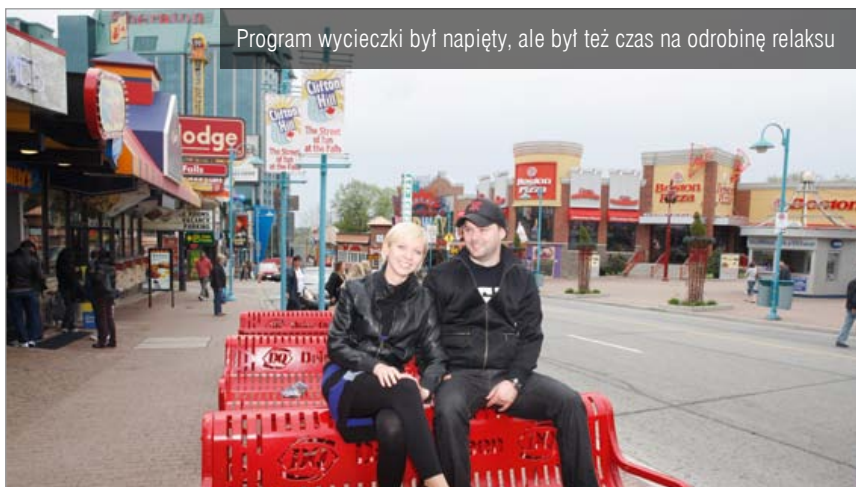
– Dobry biznes należy budować w oparciu o szczęśliwe jednostki, a szczęście każdej jednostki zależy przede wszystkim od jej zdrowia – mówi Paweł.

Podkreśla też wagę produktów, które poleca.

– Produkty o wysokiej jakości to obok dobrego planu marketingowego i wsparcia firmy najważniejsze moim zdaniem elementy do zbudowania stabilnego biznesu w obszarze marketingu sieciowego. Alveo, Onyx Plus, Mastervit i Pinky to znakomite suplementy, które powstały w oparciu o wieloletnie badania i zaawansowane formuły. Oferowanie tak dobrych produktów, których skuteczne działanie i pozytywny wpływ na zdrowie jest potwierdzany z każdym miesiącem przez coraz szerszy krąg konsumentów, ma dla nas nieocenione znaczenie.

■ Spisała Hanna Żurawska

fot. Katarzyna Piotrowska



Program wycieczki był napięty, ale był też czas na odrobinę relaksu

17. Które z ziół działa bakteriostatycznie i bakteriobójczo, wykazuje działanie dezynfekcyjne?

- tymianek pospolity
- żeń-szeń koreański
- koper włoski

18. W jakich produktach naszej firmy w składzie występuje lukrecja?

- tylko w Mastervit
- w Alveo i Pinky
- w Alveo i Onyx Plus

19. Ostropest plamisty to roślina (w Mastervit), która pomaga w:

- szybkiej regeneracji komórek wątroby
- stymulacji komórek mózgu
- zwalczaniu alergii

20. Które z ziół wchodzących w skład Mastervit w ciągu ostatnich 50 lat zdobyło uznanie na całym świecie z powodu właściwości antywirusowych i antibakteryjnych?

- traganek błoniasty
- jeżówka purpurowa
- ostropest plamisty

21. W którym roku został wydany pierwszy numer czasopisma „Zdrowy Biznes”?

- 2002
- 2000
- 2006

22. Kto zajmuje się korektą medyczną czasopism firmowych Akuny?

- lek. med. Iwona Jakubczak
- lek. med. Elżbieta Deńca-Radke
- lek. med. Wojciech Urbaczka

23. Skąd wzięła się nazwa Rodziny Klub Biegacza „Baca”?

- ponieważ założyciel pochodzi z Beskidu Żywieckiego
- ponieważ założyciel miał pseudonim „Baca”
- ponieważ duża część zawodów odbywa się w górach

24. Wymień oficjalne barwy drużyny „Akuna Naprzód Janów”:

- biały i czerwony
- biały, zielony, czerwony, czarny
- czarny i zielony

25. W którym ZOO znajduje się dofinansowywany przez Akuna Polska niedźwiedź brunatny?

- w Miejskim Ogrodzie Zoologicznym we Wrocławiu
- w Śląskim Ogrodzie Zoologicznym w Chorzowie
- w Ogrodzie Zoologicznym w Ottawie

26. W którym mieście działa Ośrodek Sportów Łuczniczych Dzieci i Młodzieży „Strzelec” sponsorowany przez Akuna Polska?

- w Krakowie
- w Katowicach
- w Legnicy

27. Zakup którego z produktów wspiera Budowę Polskiego Sztucznego Serca?

- tylko Alveo
- Alveo i Onyx Plus
- wszystkich produktów firmy Akuna Polska

1-a, 2-c, 3-b, 4-a, 5-a, 6-a, 7-a, 8-b, 9-b, 10-a, 11-a, 12-a, 13-a, 14-c, 15-c, 16-b, 17-a, 18-c, 19-a, 20-b, 21-c, 22-c, 23-a, 24-b, 25-b, 26-c, 27-c



Zawsze chciałem być wolny

Przez całe życie szukałem dochodowych rozwiązań i realizowałem nawet najbardziej szalone, ale własne pomysły, związane z biznesem. Osiągam efekty, ponieważ wykorzystuję cały swój potencjał, wiedzę i zdobyte doświadczenie. Wybrałem Akunę, bo umożliwia mi pracę na moich warunkach i pomaga w kontaktach z ludźmi, którzy tak jak ja chcą odnieść sukces – mówi Julian Kowalski, Vicepresident.

Zawodowo pracuję już 42 lata. W marketingu sieciowym – 19 lat, od 23 lat prowadzę własną działalność. Wiem, że liczby nie mówią same za siebie, jednak pomagają dostrzec coś niezwykle ważnego – doświadczenie. To ono pomaga we właściwych wyborach. W moim przypadku było to skierowanie uwagi na Akunę.

Kiedy zetknąłem się z nią po raz pierwszy w lipcu 2002 roku, nie liczyłem na żaden cud związany ze zdrowiem. Podeszedłem do współpracy biznesowo – uświadomiłem sobie, analizując wszystkie za i przeciw, że jest to dochodowy interes. A mnie właśnie kończyła się renta... Przeanalizowałem mnóstwo firm działających na zasadach MLM – z wielu propozycji Akuna wydała mi się najwiarygodniejszą i najbardziej rozwojową. Dopiero na drugim planie były kwestie zdrowotne – zresztą i w tym przypadku także się nie pomyliłem. Po ciężkiej chorobie nowotworowej, przy nadciśnieniu i wielu innych kłopotach ze zdrowiem wiedziałem, jak ważne jest ono dla każdego. Obecnie bardziej dbam o swoje zdrowie, piję Alveo, Onyx Plus oraz Mastervit i czuję się świetnie. Cel należy realizować jak najszybciej. Nie stosuję półśrodków. Gdy się w coś angażuję – to robię to w 100 procentach. Dlatego na pierwszym spotkaniu w lipcu 2002 roku kupiłem 60 sztuk Alveo. W sierpniu w mojej grupie konsumenckiej rozeszło się 338 butelek tego preparatu. We wrześniu zostałem

Dyrektorem Sieci Regionalnej. To dla mnie oznaczało jedno – rezygnację z dotychczasowych zajęć i skupienie się wyłącznie na współpracy z Akuną.

„Narzucił pan sobie szybkie tempo” – ktoś może powiedzieć. To nieprawda. Miałem po prostu wyznaczony cel, do którego konsekwentnie dążyłem. Było nim bezpieczeństwo finansowe mojej rodziny, a dokładnie mocne postanowienie: „Muszę zostać Viceprezidentem, gdy skończy mi się renta, czyli w lutym 2004 roku”.

Wszyscy możemy być bogaci

Nie odpowiada mi praca, w której nie mógłbym decydować o sobie czy mieć znikomy wpływ na efekt końcowy tego, co robię. Zbyt cenię sobie wolność, aby być aż tak uległym. W Akunie wolność jest 100-procentowa. To, jak pracuję, ile czasu, gdzie i co robię, zależy wyłącznie ode mnie.

To, o czym jednak trzeba zawsze pamiętać, to zespół. Sukces w Akunie jest możliwy właśnie dzięki zespołowej pracy. Tylko z pozoru jest to proste. Zatrudniając przez te wszystkie lata mojej zawodowej pracy wielu pracowników (nawet jednocześnie ok. 400 osób) nauczyłem się jednego – szef musi być autorytetem, także pod względem finansowym. Jeśli nie miałbym ani grosza – jak moi podwładni mogliby mi ufać? Nie tylko swoją postawą, ale również sytuacją

materiałną muszę być dla nich przykładem, że warto pójść za mną. Nikt z nas nie ma żadnych ograniczeń, aby zostać zamożnym człowiekiem i realizować dzięki zarobionym pieniądзом swoje pasje. Ograniczenia stwarzamy sobie sami. Są one ściśle związane z nawykami. Jeśli ktoś, kto udaje, że pracuje, uważa, że pewnego dnia i tak odniesie sukces – jest w błędzie. Nasza odpowiedzialność wobec najbliższych, to nie tylko to, co robimy, ale przede wszystkim to, czego nie robimy. Aby odnieść sukces, nie wolno żyć przeszłością. Akuna nie ogląda się za siebie, sięga do przodu.

Zawsze jestem gotowy do pomocy

Do swojego zespołu nie wybieram ludzi przypadkowych. Szukam przede wszystkim tych z doświadczeniem, którzy w przeszłości zasmakowali już sukcesu. Wiem, że za jakiś czas będą świetnymi liderami i przywódcami. Nawet jeśli stracili z jakiegoś powodu wiarę w swoje możliwości – ja pomagam im ją odzyskać. Szukam też ludzi młodych, którzy mają entuzjazm i radość życia. To kandydaci na ludzi bogatych. Akuna wyzwala w nas możliwości, które pozwalają na zarabianie pieniędzy na przyzwoitym poziomie. Jednym ze sposobów do tego prowadzącym jest nieustające zdobywanie wiedzy, doskonalenie się, czytanie książek i słuchanie wskazówek ludzi, którzy osiągnęli sukces. Zauważyłem

Julian Kowalski

z wykształcenia jest inżynierem chemikiem. Z Akuną współpracuje od ośmiu lat. W ciągu półtora roku został Viceprezydentem.

Motyacją do pracy jest dla niego rodzina: żona Grażyna oraz dwóch synów – Michał i Krzysztof.

Jego hobby to kontakty z ludźmi, książki, spacerzy z psem, oraz wyprawy na motocykle marki Cruiser Yamaha.

jedną prawidłowość – najtrudniej pracuje mi się z ludźmi bardzo wykształconymi. Są zaszufładowani, a raczej – sami się szufładkują. Uważają, że skoro przez tyle lat zdobywali wiedzę na najlepszych uniwersytetach – teraz od tej nauki będą odcinać kupony. Nic podobnego! Są w błędzie! Uczymy się przez całe życie. Umysł należy mieć cały czas otwarty, chłonny jak gąbka. Akuna daje olbrzymie wsparcie w postaci możliwości kształcenia się. Firma nie pozostawia ludzi, którzy z nią współpracują i chcą się rozwijać, bez opieki.

MLM jest jak żyzna gleba. Wystarczy zasiać ziarenko, aby wkrótce zbierać plony. Takim ziarenkiem jest właśnie Akuna. Każdy współpracownik z mojej struktury jest niezwykle potrzebny do tego, aby zebrać obfity plon. Często podkreślam w moim zespole jedną zasadę – na początku nie ma pracy na własną rękę. Jeśli ktoś od tego zaczyna, nie nauczy się dobrych wzorców, nie będzie miał w swojej pracy efektów. Pracujemy wspólnie tak długo, jak to jest konieczne. Raz jest to miesiąc, raz dwa, czasami dłużej. Jeśli widzę, że mój współpracownik świetnie sobie radzi – jestem z niego dumny. Chętnie go puszczam na głębokie wody. Gdy ktoś zaczyna mieć konkretne efekty finansowe, jest np. na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej – daję mu możliwość bycia samodzielnym. Jednak zawsze może on liczyć na moją pomoc i wsparcie.

Mądrze pracować, nie oznacza ciężko

W Akunie osiągnąłem swoje cele i zamierzenia. Teraz chętnie dzielę się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi ludźmi. Wiele nauczyłem się dzięki współpracy z tą firmą. Przede wszystkim zrozumiałem, że praca daje wtedy efekty, kiedy nasze argumenty trafiają nie do ludzkich umysłów, ale serc. Akuna to odpowiedzialność za drugiego człowieka. Ja czuję się odpowiedzialny za moją strukturę.

I dlatego robię wszystko, aby ludzi w niej działających nauczyć mądrze pracować. Mądrze wcale nie oznacza ciężko! Wiara, chęć, entuzjazm – to podstawowe cechy, których szukam u nowych ludzi. Są niezbędne nie tylko do osiągnięcia sukcesu w Akunie, ale i w życiu. Entuzjazm jest zaraźliwy i pomnaża siły. Szanuję siebie i swoich współpracowników. Dlatego unikam osób negatywnie nastawionych do siebie i innych oraz pozbawionych nadziei. Bo jeśli ktoś pracuje bez wiary, że odniesie sukces – marnuje swój i mój czas. Akuna daje realną możliwość odniesienia sukcesu. Kreujemy liderów. Ale także, co jest ważne – tworzymy rynek konsumencki. Akuna jest firmą, która mimo kryzysu gospodarczego cały czas się rozwija. Z jednej strony daje odbiorcom realne korzyści w postaci zdrowia, z drugiej zaś współpracownikom zapewnia sukces. Dla każdego sukces może oznaczać co innego. Szanujemy takich, dla których sukces to zdrowie. Kochajmy tych, dla których sukces to czas dla rodziny, oni też tu znajdują swoją szansę. Zapraszamy na spotkania tych, którzy pragną zmienić swoje życie. Dajmy szansę wszystkim, którzy nas o to poproszą.

Zmienimy świat na lepszy

Akuna posiada swoją wyjątkowość. Uważam, że jest miejscem, które zmienia nasze marzenia na rzeczywistość. I to nie tylko ze względu na wyjątkowe cechy jej produktów, ale przede wszystkim ze względu na wyjątkowość ludzi, którzy w niej pracują. Przyciąga ich ona swoistą magią. Dla mnie jest to jedyna firma, która posiada duszę. Poprzez współpracę z Akuną zyskałem dystans do siebie i życia. Dzisiaj realizując siebie, poprzez pomoc w rozwoju osobowości moich przyjaciół, przy okazji zarabiam pieniądze. Dla mnie działanie w Akunie nie jest pracą. To satysfakcja, samorealizacja i samospelnienie. To poczucie właściwie przeżywanego życia. To podarunek, na który każdy może sobie zastrzyżyc. I to powinniśmy pokazywać wszystkim, którzy również chcieliby z tego skorzystać. Którzy nie chcą być okradani ze swojego życia. Akuna może być szansą dla każdego.

■ Spisała Beata Rayzacher

foto. Marcin Samborski / Fpress



Każdy może być biznesmenem

Udowadniają, że w czasach kryzysu można odnieść sukces! Swoją wiedzę, doświadczeniem i umiejętnościami pokonywania najtrudniejszych problemów postanowili podzielić się z innymi. Dla Iwony i Radosława Jakubczak mocną stroną okazała się wspólna praca.

Iwona i Radosław Jakubczak

małżeństwo z 20-letnim stażem. Iwona jest lekarzem, specjalistą II stopnia z dermatologii, konsultantem medycznym w Akunie (obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej). Jej wielką pasją jest medycyna holistyczna. Radosław jest Dyrektorem Sieci Międzynarodowej. Przez wiele lat prowadził własną firmę. W 1995 roku zamieszkali w Mogielnicy. Mają dwie córki: Karolinę (15 lat) i Zosię (12 lat).

Wspólna praca

Największą zachętą do pracy jest pochwała od ukochanej osoby – mówią zgodnie Iwona i Radek Jakubczak (ona – Dyrektor Sieci Regionalnej, on – Dyrektor Sieci Międzynarodowej).

Jesteśmy małżeństwem, które bez wahania postanowiło pracować razem. Wspólna praca pomaga nam stawiać czoła nawet najbardziej nieprzewidzianym sytuacjom. Razem pokonujemy problemy, motywujemy się do działania i coraz wyżej podnosimy poprzeczkę.

Iwona

Bycie lekarzem to wyzwanie dla każdej kobiety, a w szczególności dla tej, która pragnie spełniać się nie tylko zawodowo, ale i w rodzinie. Nie byłoby mi łatwo połączyć tych dwóch spraw, gdyby nie wy-

rozumiały partner. A takim właśnie jest Radek.

Specjalizację robiłam w dość szybkim tempie, choć nasze dzieci były jeszcze całkiem małe. Mogłam osiągnąć swój cel dzięki własnej determinacji oraz pomocy męża.

„Pamiętaj, że obowiązki domowe są ważne. Ale nie będziesz miała do nich serca, jeśli nie rozwiniesz skrzydeł zawodowo” – powtarzał. Wiedział, że kocham nie tylko jego i nasze dwie córki, ale także swoją profesję. Dlaczego wybraliśmy Akunę? Otóż patrzyliśmy nie tylko na to, co mamy, ale swoim myśleniem sięgaliśmy w przyszłość. Motorem poszukiwań był kryzys gospodarczy, który nie dotyka ludzi dopiero teraz. Kiedy dowiedzieliśmy się o Akunie, przeżywaliśmy trudny okres finansowy.

Pamiętam dokładnie – to był sierpień 2004 roku. Zbiory z naszego sadu niemal całkowicie zniszczył grad. Do tego doszły wyjątkowo niskie ceny w punktach skupu owoców. Także moje zarobki nie były imponujące, dopiero co zostałam specjalistą dermatologiem. Jakby było za mało kłopotów, doszły jeszcze problemy Radka ze zdrowiem.

Akuna był naszą szansą. Zainteresowała nas to, że w MLM kapitał początkowy jest potrzebny w wymiarze symbolicznym. Oprócz kwestii finansowej do szybszego podjęcia współpracy przekonali nas kłopoty zdrowotne

męża i potrzeba profilaktyki dla całej rodziny. Podczas prezentacji bez wahania podpisaliśmy deklarację i kupiliśmy 4 butelki Alveo. Po 4 dniach zamówiliśmy kolejne 28. Zmotywowały nas efekty zdrowotne, które zaobserwował Radek, a także możliwość wygenerowania dochodów pasywnych.

Na początku współpracy z Akuną trudno nam było dojść do porozumienia. Rywalizowaliśmy ze sobą. Jednak mimo tego w tym czasie poleciliśmy Alveo wielu naszym znajomym, dzięki czemu ja zostałam Liderem po 3 tygodniach, a Radek po 4. Chyba niezły wynik. Alveo rozchodziło się jak świeże bułeczki, niestety nie mieliśmy osób do współpracy. Zrozumieliśmy, że coś robimy nie tak, że przede wszystkim to MY musimy się zmienić. Zaczęliśmy razem czytać więcej książek, aby je potem wspólnie analizować, wyciągać wnioski i wcielać je w życie. Uczestniczyliśmy w spotkaniach organizowanych przez Janka Brykczyńskiego. Po kilku tygodniach zawirowań zaczęło się w naszej parze bardzo dobrze układać. Zrozumieliśmy, że jesteśmy sobie bardzo potrzebni.

Dziś nie boimy się kryzysu i tego, że pułap życia naszej rodziny mógłby się gwałtownie obniżyć.

Wykorzystujemy mądrze to, co dzieje się wokół nas. Radek jest niezachwianym entuzjastą – to bardzo pomaga mi w pracy. Nie ma dla



Akuna jest naszym wspólnym biznesem. Żartujemy, że działamy synergicznie jak Alveo. Nasza mądrość, siła i skuteczność działania są zwielokrotnione w porównaniu do tego, gdybyśmy pracowali oddzielnie.

niego rzeczy niemożliwych do zrobienia. Jest bardzo wymagający, przede wszystkim dla siebie samego, ale również dla innych.

Radek

Każde z nas wnosi do Akuny to, co ma najlepszego. Wykorzystujemy swoje doświadczenie z poprzednich działalności. Świetnie się uzupełniamy. Iwona z racji wykonywanego zawodu bardzo szybko nawiązuje kontakt z ludźmi. Potrafi poznać ich problemy, a z drugiej strony – dowiaduje się, jakie mają pragnienia, o czym marzą. Jest nie tylko lekarzem, ale również niezłym psychologiem. Potrafi słuchać innych, dzięki czemu ludzie czują się ważni w jej obecności.

Ja do naszej wspólnej pracy wnoszę doświadczenie w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa. Przez 18 lat byłem właścicielem firmy, w której zatrudniałem od 20 do 50 osób. Ten etap w moim życiu był nauką przedsiębiorczości w praktyce.

Inną mocną stroną naszego podejścia do pracy jest to, że nie gonimy za sukcesem za wszelką cenę i... dlatego go osiągamy.

Mądrzy ludzie mówią: „Oceniaj swój sukces na podstawie tego, co zrobiłeś ze swoimi talentami, które otrzymałeś”. Te słowa przypominają nam, że życie nie wymaga, abyśmy byli najlepsi, tylko abyśmy osiągnęli szczyt swoich możliwości. Sukces można oceniać na dwa sposoby: z naszego punktu widzenia lub z punktu widzenia innych. Jeśli chodzi o to pierwsze spojrzenie, to zawsze byliśmy pod wrażeniem uwagi Bessie Andersen Stanley, że: „sukces osiągnął ten, kto żył dobrze, często się śmiał i dużo kochał”. Możemy się pod tym podpisać obiema rękami!

Sukces niejedno ma imię. Dla nas jest związany z rodziną. Pracujemy nad tym, aby nasze dzieci miały dobre wyobrażenie o sobie. To najważniejsza rzecz, jaką możemy zrobić, żeby im zapewnić sukces w życiu.

Nie boimy się ciężkiej pracy. Jesteśmy otwarci na wiedzę i innych ludzi. Motorem do samodoskonalenia są spotkania informacyjne, które organizujemy cyklicznie raz w miesiącu wraz z naszym zespołem, spotkania integracyjno-wyjazdowe 2–3 dniowe, które staramy się, aby były w naszej grupie przynajmniej raz w roku. To są również wystąpienia publiczne na różnych spotkaniach firmowych, takich jak: ALeA, Your Akuna Medical Day i inne. Impulsem do dalszej edukacji jest także nagrywanie płyt i spotkania z mądrymi, ciekawymi ludźmi, którzy osiągnęli już w życiu wiele.



Aby móc sprostać tym wyzwaniom, musimy stale pogłębiać swoją wiedzę z zakresu zdrowia, biznesu, MLM, relacji z ludźmi, występów publicznych itd. Uważamy, że skoro podjęliśmy decyzję o pracy z Akuną, to musimy być konsekwentni. Nie boimy się słów krytyki, liczymy się z opinią innych bez względu na pozycję menedżerską. My tworzymy zespół z naszą górną linią sponsorowania, myślimy tu głównie o Janku Brykczyńskim i Andrzeju Konopczyńskim. Drugi zespół, jaki tworzymy, to oczywiście zespół z naszymi partnerami, czyli ludźmi, którzy nam zaufali i postanowili podążać naszą drogą. Gdybyśmy mieli cokolwiek teraz zmienić, wracając do naszego początku w Akunie,

to z pewnością chcielibyśmy dużo szybciej ponieść jak najwięcej porażek, aby dużo szybciej cały nasz zespół mógł odnieść o wiele większy sukces.

■ Spisała Beata Rayzacher

fot. Katarzyna Piotrowska



Zanim w 2004 roku rozpoczęłam współpracę z Akuną, do głowy mi nie przyszło, że pewnego dnia będę mieć własną działalność gospodarczą. Znajomi, jak to się mówi, „robili biznesy”, ja jednak uważałam, że do tego się kompletnie nie nadaję. Byłam klasycznym „etatowcem”. Pracę na etacie uważałam za bezpieczną i nie kolidującą z życiem rodzinnym: z domu wychodziłam rano, wracałam wieczorem, co miesiąc dostawałam wypłatę. Niestety, to bezpieczeństwo było iluzoryczne. Byłam zatrudniona w Urzędzie Miar. Pewnego dnia, podobnie, jak inni koledzy, usłyszałam od pracodawcy, że „idę na bruk”. Urząd rozwiązano, ludzi zwolniono. Byłam przerażona. „Co teraz mam zrobić? Kto mnie zatrudni?” – nękały mnie wciąż te same, straszne myśli. Byłam już po pięćdziesiątce, czyli w wieku, na który potencjalni pracodawcy są szczególnie uczuleni. Jakby tego wszystkiego było mało – poważnie chorowałam. Osoby, które dotknęło reumatoidalne zapalenie stawów, rozumieją, jaki to jest ból. Aby go pokonać, zaczęłam poszukiwać skutecznych preparatów, pozbawionych chemii. Mocno wierzę w moc ziół. I tak natknęłam się w listopadzie 2003 roku na Alveo. Gdy zaczęłam je pić, zmieniłam dietę i styl życia, przeżyłam szok! Naprawdę czułam się niemal z dnia na dzień coraz to lepiej. Pozostała jeszcze kwestia finansowa.

Gdy od Ani Łosik z Konina, Dyrektora Sieci Międzynarodowej (dziś mojej serdecznej przyjaciółki) dowiedziałam się o możliwościach finansowych, związanych ze współpracą z Akuną, zaczęłam się poważnie nad tym zastanawiać. Po pierwszym spotkaniu byłam niezwykle podekscytowana. Wprawdzie nie miałam kompletnego pojęcia o MLM, ale kobieca intuicja podpowiadała mi, że to jest właśnie to! Niewątpliwym plusem było, że nie musiałam w biznes inwestować pieniędzy, a przede wszystkim swój zapał i energię. Na ziemię próbował sprowadzić mnie mój mąż Wojciech.

– Jest to zwykłe nabijanie ludzi w butelkę i to w XXI wieku! Też się nabrałaś – uważał.

Jednak, za co zawsze będę mu wdzięczna, nigdy mi w pracy nie przeszkadzał. Przeciwnie. Kiedy jeździłam na spotkania z klientami – to właśnie on cierpliwie mnie zawoził, przywoził, często brał udział w spotkaniach. Musiał dojrzeć do Akuny... Ostatecznie w 2005 roku zlikwidował swój biznes, który prowadził aż przez 25 lat! Uznał, że Akuna jest lepszą inwestycją. Przede wszystkim bardziej dochodową. Musiałam odnieść sukces. Bo byłam na niego skierowana i nie

Sukces sprawdzianem przyjaźni

Determinacja i upór – to solidne podstawy mojego biznesu. Oraz wiara, że w każdym wieku człowiek może podjąć wyzwanie, nawet jeśli wszyscy dookoła twierdzą inaczej – podkreśla Danuta Wachowiak, Dyrektor Sieci Regionalnej.



Przedsiębiorczości można się nauczyć. Jestem tego najlepszym przykładem. Byłam konsekwentna w pracy i marzeniach. Nie bałam się ich wizualizacji – często wyobrażałam sobie siebie w ciepłych krajach albo za kierownicą własnego auta.

miałam nic do stracenia. Postawiłam sobie cele, ale nie takie, których realizacja graniczyła z cudem. Głównym celem było to, aby żyć bez stresu. I cel, dzięki Alveo, zrealizowałam. Potem przyszły marzenia o pieniądzach. Ale bez pracy, nie ma kołaczy. Same marzenia to za mało. Musiałam zdobyć jak największą wiedzę na temat MLM, aby móc w tym systemie pracować. Tu Akuna wychodzi swoim współpracownikom naprzeciw bogatą ofertą, między innymi cennymi warsztatami i blokami tematycznymi, które wzbogacają naszą wiedzę. Chętnie sięgałam też po fachowe publikacje: magazyny wydawane przez Akunę i książki. Nie kryłam w rozmowie z ludźmi, którzy od dawna byli związani z Akuną, że czegoś nie wiem, nie rozumiem. Przeciwnie – zadawałam mnóstwo pytań, na które zawsze dostawałam wyczerpujące odpowiedzi. Przedsiębiorczości można się nauczyć. Jestem tego najlepszym przykładem. Byłam konsekwentna w pracy i marzeniach. Nie bałam się ich wizualizacji – często wyobrażałam sobie siebie w ciepłych krajach albo za kierownicą własnego auta. Komuś szczególnie to moje drugie pragnienie może wydawać się wręcz śmieszne. Ale nie mnie. Nie było nas stać na auto tylko dla mnie. Dzięki MLM odkurzyłam swoje marzenia! Dziś z dumą wsiadam do mojego forda mondeo, którego zawdzięczam Akunie. I jadę, gdzie chcę. Na spotkania albo po prostu przed siebie. Miałam kłapki na oczach – w pozytywnym tego słowa znaczeniu. Nawet opinie niedowiarków, że mi się nie uda, nie robiły na mnie żadnego wrażenia. Jakbym zaprogramowała się na sukces. Bardzo pomogli mi w tym ludzie, którzy w Akunie „prowadzili mnie za rękę”. Wspomnianej Ani Łosik chyba nigdy nie będę w stanie się odwdziżyć. Jedynie, co mnie bolało, to fakt, że zaczyna-

łam tracić wspólny język z dawnymi przyjaciółmi. Odnosiłam wrażenie, że traktowali mnie jak kobietę, której „przewróciło się w głowie”. Oni siedzieli przed telewizorami, narzekali na skromne dochody i olbrzymie wydatki, podczas gdy ja zaczynałam zarabiać coraz więcej i więcej. Paradoksalnie mój sukces był sprawdzianem wielu przyjacieli. Dlatego dziś mam przyjaciół głównie z Akuny. Rozumiemy się. Nikt nikomu niczego nie zazdrości, ponieważ dobrze wiemy, że sytuacja finansowa każdego z nas jest w jego własnych rękach. Cieszymy się swoimi sukcesami, motywujemy do jeszcze większej pracy, „zarażamy” pozytywną energią.

Do pewnych rzeczy się dorasta – ja dorosłam do tego, aby zawodowo całkowicie o sobie decydować. To, co pomogło mi na pewno zrozumieć, na czym polega przedsiębiorczość, to fakt, że zawsze każdą pracę wykonywałam dobrze. Starannie i uczciwie. Nauczyłam się ważnej rzeczy: decyzje ściśle są związane z porażkami. Choćbyśmy bardzo się starali i tak ich nie unikniemy. Więc postanowiłam ze swoich porażek zrobić atut. Dawniej każdą porażkę mocno przeżywałam, traktowałam wręcz jak swoją słabość, traciłam własne poczucie wartości. Dziś jest zupełnie inaczej. – Porażka nie jest powodem do zmartwień, ale świadomą nauką. Bolesną, jednak niezwykle cenną – powtarzam na spotkaniach mojego zespołu.

I nie są to czcze słowa. Jestem co do ich prawdziwości głęboko przekonana. Dlaczego? Bo mam wizję swojej przyszłości i pracy. Wiem, co chcę osiągnąć, a czego będę unikać za wszelką cenę. Jestem nastawiona na rezultaty, a nie rozdrapywanie porażek. Mam w sobie postawę zwycięzcy bez względu na wszystko. Bo tak naprawdę już wygrałam. I duma z tego powodu tak mnie rozpiera, że... chcę jeszcze więcej i więcej. I mogę to osiągnąć! Uczyłam się na własnych porażkach. Porażki mają na koncie zwykle ci, którzy chcą świat

zmieniać, mają pomysł na życie. Ja miałam. I może dlatego wokół mnie zaczęli gromadzić się młodzi ludzie – przebojowi, pełni energii i zapału do pracy. Jednak siłą rzeczy z powodu wieku brakowało im jednego – doświadczenia. I zdawali sobie z tego sprawę. – Chcemy się od pani uczyć – mówią. Nawet nie wiedzą, ile znaczą dla mnie te słowa i zaufanie, jakie we mnie pokładają. Ale to prawda. Doświadczenie życiowe (nie zawodowe, bo w MLM nie pracuję zbyt długo) to cenny kapitał. Wykorzystuję je w codziennej pracy. To błąd, że w wielu, nawet wielkich firmach skreśla się ludzi, którzy ukończyli 40 lat, nie mówiąc już o 50. Zresztą ja żartuję, że mam 19 lat + 40 lat doświadczenia.

Może to zabrzmieć dziwnie – swoje życie dzielę na to przed i z Akuną. Dzięki firmie połączyłam zarabianie pieniędzy z dbaniem o zdrowie. Czuję się świetnie, rzadko odwiedzam lekarzy. I mam pieniądze, które pozwalają mi cieszyć się z życia. Mogę rozpieszczać moje wnuki, planować wycieczkę do Kanady, urządzać dom, o którym dawniej bałabym się nawet marzyć. Mam też spokój ducha, bo wiem, jak będzie wyglądała moja przyszłość. Widzę ją tylko w kolorowych barwach.

■ Spisała Beata Rayzacher

fot. Marcin Samborski / Fpress

Danuta Wachowiak

mieszka w Ostrowie Wielkopolskim. Praca w MLM jest pierwszą formą działalności gospodarczej „na swoim”. Przez wszystkie lata swojej pracy zawodowej była zatrudniona na etacie.

Nie ma wątpliwości, że rodzina: mąż Wojciech i dzieci, bliźniaki Adam i Małgosia są dla niej wsparciem w pracy.





Filozofia sukcesu według Jerzego Engela

W 2009 r. podczas spotkania w Wiśle, organizowanego przez strukturę Anny i Grzegorza Rutkowskich, gościem honorowym był wieloletni trener piłkarski, prezes Zarządu Polskiego Związku Piłki Nożnej, Jerzy Engel, który wystąpił z bardzo ciekawym wykładem, ilustrowanym przykładami ze świata piłki nożnej, jak się okazało, bardzo bliskiego w zasadach funkcjonowania do świata biznesu. Tematem wykładu była odpowiedź na pytanie: „Jak osiągnąć mistrzostwo w zarządzaniu?”

Cechy menedżera

Dla zespołu menedżer jest wzorem. Obserwując go, zespół wyciąga wnioski dla siebie, uczy się sposobów postępowania. Dlatego menedżer powinien bez przerwy się doskonalić; nie może nigdy być całkowicie z siebie zadowolony. Powinien też być największą indywidualnością zespołu. Jest liderem, który zawsze musi być na czele, powinien usuwać to, co złe, ma świadomość, że zespół patrzy na niego. Sir Alex Fergusson, największy trener na świecie, przegrywał co prawda mecze, ale jego indywidualność sprawiła, że wciąż utrzymuje się na czele. Jego dewizą było zawsze stwierdzenie: Nieważne, że dziś przegraliśmy; ważne jest jutrzejsze zwycięstwo. Nie sztuką jest raz wygrać, sztuką natomiast jest to zwycięstwo powtarzać.

Inną ważną rolą menedżera jest odkrywanie gwiazd, nauczanie ich i zarządzanie nimi. Musi więc mieć umiejętność odkrywania w człowieku talentu i musi pomagać w jego rozwijaniu; wszak ten talent będzie pracował na sukces menedżera. W każdym człowieku tkwią ogromne możliwości. Problem w tym, żeby je jak najszybciej odkryć i odpowiednio ukierunkować. Powołaniem lidera, jakim jest menedżer, jest odkrywanie talentu u pracownika i doprowadzenie go do poziomu mistrzowskiego. Niemniej ważne jest wydobywanie maksymalnych możliwości z całego zespołu, z jakim współpracuje.

Pamiętać jednak należy, że choć umiem zwyciężać, choć dowodzę, nie zawsze będę zwycięzcą. Ważna jest jakość wykonywanej pracy i nieustanne jej popra-

wianie. Wzór należy brać z najlepszych, bo to oni wyznaczają trendy na rynku.

Zbudowanie formy mentalnej zespołu podłożem sukcesu

Wiadomo, że najważniejszym elementem osiągnięcia sukcesu zespołu są ludzie. Ich dobór pod względem mentalnym ma więc ogromne znaczenie. Chodzi o to, żeby wybrać takich, których cechy osobowości wzbogacą drużynę, a nie wprowadzą w nią fermentu lub niesnasek. Takich lepiej wyrzucić o rok wczesniej niż o dzień za późno. Rolą menedżera jest kontrolowanie emocji pracowników, tak by nie zaburzyły one pracy zespołu. Wśród pożądanych cech zawodnika i pracownika wymienić należy odporność psychiczną. Dobra atmosfera w zespole – jeden z gwarantów sukcesu – jest niezmiernie ważna. Aby ją wprowadzić, trzeba wykazać się między innymi umiejętnością motywowania ludzi. Czasem w działaniu zespołu motywacja ekonomiczna nie jest elementem najważniejszym. W kadrze miałem zawodników, którzy swoje zarobki w zagranicznych drużynach liczyli w milionach euro. Na pewno więc nie mogłem ich zmotywować pieniędzmi. Ale to była reprezentacja narodowa i jedyną motywacją, na której mogłem się oprzeć, był patriotyzm. Pomógł mi w tym proboszcz mojej parafii, który przywiózł na odprawę przed meczem z Norwegią imienne dyplomy od papieża dla wszystkich zawodników, z życzeniami wiary w siebie, wiary w sukces i przyniesienia radości wszystkim Polakom. Potem zawodnicy wyszli na boisko i wygrali trzy do zera. Równie wielką sztuką jest takie zmotywowanie zespołu, by po klęsce potrafił się podnieść i zwyciężyć. Tu dobrym przykładem są drużyny Hiszpanii, Niemiec i Turcji, finalistów ostatnich mistrzostw Europy. Te zespoły pierwsze traciły bramki, ale umiały się podnieść. I to jest właśnie zadanie was, menedżerów, aby potrafić tak zmotywować ludzi w takich właśnie trudnych momentach.

Selekcja, nauczanie, doskonalenie, trening

Do mistrzostwa dochodzi się w efekcie realizacji wielu etapów treningu. Podstawą jest trening teoretyczny, będący wynikiem przedstawienia filozofii menedżera, czyli jego teorii zwyciężania. Musisz wytłumaczyć dokładnie swoim ludziom, czego od nich oczekujesz, czego będziesz żądał i wymagał. Bo jak potem będziesz ich rozliczał, skoro tego dokładnie nie wyjaśniłeś? Kolejnym



Dobra atmosfera w zespole – jeden z gwarantów sukcesu – jest niezmiernie ważna – mówił Jerzy Engel, były trener polskiej kadry piłkarskiej

elementem jest przekazanie kanonu, czyli podstawowych rzeczy, które powinni umieć. To są te rzeczy, które dają firmie codzienny zarobek, które sprawiają, że firma utrzyma się na rynku. Do zespołu, rzecz jasna, staramy się wybierać najlepszych z najlepszych. Ale kiedy już przeprowadziłeś selekcję i wybrałeś, to nie zakładaj, że oni umieją już wszystko. Teraz nauczaj ich nadal, wskaż im kierunek, spraw, by stworzyli własną filozofię sukcesu. A kiedy już tego nauczyłeś, pamiętaj, że muszą swoją wiedzę utrzymywać i doskonalić, trenować swoje umiejętności. Taką drogą Ronaldo, wybrany najlepszym piłkarzem świata w 2008 roku, doszedł do mistrzostwa i do sytuacji, kiedy cały zespół wiedział, że to on jest najlepszy i decydującą piłkę należy podać właśnie do niego.

Inwestowanie we własny bank wiedzy

Nawet w największym kryzysie jest bank, który nigdy nie upadnie. To jest nasz własny



bank wiedzy, umiejętności i doświadczeń. Dodajcie do tego banku tylko jeden procent dziennie – będziecie mieli 360 procent rocznie! To jest najważniejsze w naszej pracy – codzienne zdobywanie doświadczeń (własnych i zespołu) i dowód naszego profesjonalizmu. Profesjonalizm w każdym calu i na każdym stanowisku – takie hasło powinno nam codziennie towarzyszyć. Jednym z ważnych doświadczeń jest stworzenie w ekipie instytucji dublera. W każdej chwili przecież ważny członek drużyny, który posiada istotne umiejętności, z którym reszta zespołu jest zgrana, może nie móc uczestniczyć w naszych pracach. Ktoś musi go więc

Po pierwsze – cierpliwość

Rozmowa z prezesem Jerzym Engelem

W jaki sposób nawiązał Pan kontakt z Akuną?

Odwiedzili mnie w Polskim Związku Piłki Nożnej państwo Krawczykowie, opowiedzieli o Akunie, pokazali, jak wygląda produkt. Zasugerowali, że jest przydatny także dla sportowców. Postanowiłem więc pokazać go piłkarzom – i zobaczymy, co z tego wyniknie. Na razie rozmawiałem o tym z jednym z lekarzy, który ma ocenić, w jakim stopniu Alveo może być przydatne dla piłkarzy.

Wygłosił Pan dzisiaj wykład dla menedżerów Akuny – wykład na temat odbiegający od piłki nożnej czy sportu w ogóle.

Odbiegający tylko teoretycznie, bo wiele mechanizmów, które działają w budowie zespołu sportowego jest absolutnie identycznych jak w biznesie. Myślę więc, że dla wielu obecnych tu osób, pracujących w zespołach ten wykład rzucił nowe światło na metody działania, które mogą pomóc w odniesieniu sukcesu na rynku.

Co przede wszystkim chciał Pan przekazać słuchaczom swojego wykładu?

Przede wszystkim – własne doświadczenia. Ponieważ udało mi się stworzyć zespół, który odniósł sukces, starałem się pokazać elementy, które się do tego przyczyniły, ale także błędy, które zostały popełnione. Mam nadzieję, że obecni tu menedżerowie wzbogacili dzięki temu swój bank doświadczeń, wiedzy i umiejętności.

Czego życzyłby Pan osobom, które podejmują taką działalność?

Przede wszystkim – cierpliwości. I inwestowania w siebie.

Rozmawiała Barbara Matoga

zastąpić. Czasem rezerwowi może okazać się najważniejszą osobą w naszej drużynie. Menedżer musi znać zasoby wiedzy technicznej pracownika, gdyż jest ona wyznacznikiem jego umiejętności taktycznych. Dopiero znając zasoby jego wiedzy, możemy umiejscowić go w zespole, przydzielić mu zadania, dzięki którym poprowadzi firmę do zwycięstwa. Kiedy poznamy predyspozycje pracownika, możemy tworzyć dla niego indywidualny program szkolenia. Pamiętać też należy, że każdy element w wykształceniu pracownika jest tak samo ważny.

Wytyczanie celów pracy indywidualnej i zbiorowej

Nasza praca polega w znacznym stopniu na wytyczaniu celów. Cele indywidualne dotyczą poszczególnych pracowników. W przypadku piłki nożnej polega to na analizie dotychczasowych występów i wskazaniu, co i jak powinien zrobić zawodnik w najbliższym meczu. Suma tych celów daje nam cel zbiorowy – na przykład wygranie meczu. Oczywiście cel zbiorowy znany jest wszystkim, ale cele indywidualne wyznacza menedżer. Tylko on wie, co powinien robić każdy z członków zespołu. Menedżerowie muszą wyznaczać cele – zbiorowe, indywi-

dualne, długo- i krótkoterminowe, pośrednie i ostateczne oraz przydzielać je zgodnie z własną oceną możliwości każdego pracownika. Prawidłowe dokonanie takiej oceny jest ważnym elementem, wyznaczającym wartość zespołu. Inną ważną sprawą jest dbałość o wyuczenie pewnych działań; podnosi to wartość zespołu, niezależnie od poziomu wykształcenia pracowników.

Planuj swoją pracę – pracuj zgodnie z planem

Choć wydaje się to oczywiste, warto przypomnieć o konieczności planowania pracy swojej i zespołu. Plany, podobnie jak i cele, mogą być krótko-, średnio- i długoterminowe. Można je oczywiście korygować, ale pewne ramy są niezbędne. Planowanie to nic innego, jak zarządzanie elementami działalności. Jednym z takich elementów jest przestrzeń. Na tej sali na przykład zostały ustawione krzesła – a więc zagospodarowana została jakaś przestrzeń. Ja widzę państwa świetnie, ale obawiam się, że osoby z ostatnich rzędów mnie widzą kiepsko. Jest to efekt takiego, a nie innego zagospodarowania przestrzeni. Mój wykład ma trwać określony czas i wiem, że jest ich coraz mniej. Muszę więc tak zagospodarować dany

mi czas, żeby starczyło na rzeczy najistotniejsze – czyli wykonać czynności związane z zarządzaniem czasem.

Ale najważniejsze jest zarządzanie innymi ludźmi. Każdy człowiek jest inny, ale każdy potrzebuje kontaktu, wsparcia, miłości, koleżeństwa, przyjaźni. Nie można więc nikogo traktować przedmiotowo, bo każdy człowiek jest podmiotem i tak powinien być postrzegany.

Wspólna analiza pracy zespołu podłożem do nanoszenia korekt

Jednym z elementów zarządzania ludźmi jest wspólna, regularna analiza pracy zespołu. To z jednej strony możliwość wprowadzania korekt do naszych działań, z drugiej zaś ocena błędów i osiągnięć pracowników. Oceny nie należy się bać ani wstydić; wszyscy przecież popełniamy błędy i chodzi o to, by ich nie powielać. Dobre działania jednego pracownika są przykładem dla innych, na błędach drugiego wszyscy mogą nauczyć się, jak ich unikać. Najważniejsza w tym przypadku jest jednak opinia menedżera. Cóż z tego, że koledzy bagatelizują lub wręcz przeciwnie – demonizują popełniony przez kogoś błąd. Tylko menedżer wie, jakie jest znaczenie takiej, a nie innej decyzji dla całości pracy zespołu. Tylko on może więc wykonać pełną analizę pracy każdego pracownika oddzielnie i całego zespołu.

Charyzmatyczny lider

Niezależnie od podmiotowego traktowania pracowników i wspólnej analizy pracy podstawą działania sprawnego zespołu jest istnienie lidera – menedżera. Tylko menedżer wie, jak ma wyglądać skład zespołu, jest jedyną osobą kierującą i jedynym liderem. Owszem, można go zwolnić, ale nigdy nie można pozwolić na to, by go pouczano. Bo albo jest to geniusz, którego wielu nie jest w stanie zrozumieć – i wtedy trzeba go słuchać, albo jest to facet z chorymi pomysłami i wtedy należy się z nim pożegnać. „Piłka nożna, jak każda wielka firma na rynku, to nie jest sprawa życia i śmierci, jest czymś o wiele ważniejszym” – powiedział swego czasu Bill Shankley, twórca klubu „Liverpool”. Kiedy więc pada pytanie, ile możesz poświęcić dla swojej działalności, prawidłowa odpowiedź brzmi: „Wszystko”. Bo jeśli nie jesteś w stanie poświęcić wszystkiego, to nie bierz się za to. Musisz liczyć się z tym, że praca z zespołem może kolidować z zainteresowaniami, wpływając na życie rodzinne. Odniosę się tu do własnego życia. Kiedyś, po jednym z meczów,

podeszła do mnie córka, ładna blondynka. Objąłem ją i razem zeszedliśmy ze stadionu. Po drodze dopadli mnie paparazzi i zrobili zdjęcia. Jedno z nich ukazało się następnego dnia w gazecie z podpisem: „Engel z nową blondynką!” Ludzie nie znają mojej córki, więc skojarzyło im się jednoznacznie: „Engel został selekcjonerem, odbito mu i zmienia żonę”. I tak to jest na co dzień, i trzeba z tym żyć. Dlatego zgadzam się, że firma jest ważniejsza niż sprawa życia i śmierci, bo stajemy się odpowiedzialni za wizerunek firmy, za losy związanych z nią ludzi. A jeśli uda się stworzyć zespół, w którym ludzie myślą tak samo i poszliby za siebie w ogień i wodę – wtedy jest szansa na sukces.

Przyczyny kryzysu zarządzania

Kryzysy nie omijają nikogo – nawet światowej gospodarki. Nie ominą i nas, ale łatwiej sobie z nimi poradzimy, znając przyczyny i sposoby walki z kryzysem. Ogromne znaczenie dla dobrego zarządzania zespołem ma panująca w nim atmosfera. Przywołam teraz znowu mistrzostwa Europy w piłce

nożnej i zespół Portugalii, który na początku grał rewelacyjnie. Było widać, że więź pomiędzy zawodnikami a trenerem jest wręcz niezwykła. Nagle buchnęła wieść, że Ronaldo przechodzi z Manchesteru do Madrytu i od tej pory o niczym innym już się nie mówiło. Dzień później pojawiła się informacja, że trener drużyny Portugalii przechodzi do Chelsea. Od tej pory nie mówiło się już o wygranej, o następnych meczach, o taktyce i strategii – tylko o tych wieściach. Portugalia odpadła z rozgrywek. Ten sam zespół, ci sami piłkarze, którzy tak wspaniale wypadli na początku mistrzostw – ale atmosfera była już zupełnie inna.

Przedstawię teraz rady Antoniego Piechniczka, który mówi, jak walczyć z sytuacją kryzysową:

- koncentruj się wyłącznie na zadaniu, okaz odwagę i opanowanie;
- pokaż wiarę w sukces, docień współpracowników;
- posłuchaj rad ekspertów;
- emanuj pozytywną energią;
- inwestuj w talent;

- podejmuj szybkie decyzje;
- staraj się znaleźć pozytywne rozwiązania w każdej negatywnej sytuacji.

Z tych rad wynika wniosek, że kryzys nie istnieje – on jest tylko w naszej głowie i trzeba go zamienić na rozwiązanie problemu. W kryzysie nie wolno tkwić, tylko go natychmiast rozwiązywać. Skuteczność w doprowadzeniu zespołu do sukcesu zależy od nas samych. A więc nie rozpaczaj, nie rozdzielaj włosów na czworo – po prostu wychodź z kryzysu! Pamiętaj, że praca w dużych firmach, gdzie codziennie jesteśmy zmuszani do konfrontacji z konkurencją, zarówno na polskim, jak i na zagranicznym rynku jest codzienną weryfikacją skuteczności zarządzania na drodze sukcesu i porażki. Z tym musimy się liczyć – i musimy sobie z tym radzić.

■ Spisała Barbara Matoga

fot. Anna Kaczmarz



Wiele mechanizmów działających przy budowie zespołu sportowego działa też w biznesie

Męski biznes

Dlaczego mężczyźni rozpoczynają współpracę z Akuną? Ponoć kobiety emocjonalnie podchodzą do pracy, mężczyźni zwykle lubią wyzwania i ryzyko. Czy mimo to mężczyźni czują się w biznesie mocniejsi? Męski biznes... To z pewnością biznes pełen wyzwań. Czy tak jest rzeczywiście?

Biznes pełen wyzwań

Jan Szynczewski, Ekspert Rady VIP

Męski biznes? To biznes pełen wyzwań. Biznes dla osób ambitnych i pracowitych oraz przede wszystkim niebojących się pokonywania barier, to biznes, w którym rosnę, gdy on rośnie i słabnę, gdy on słabnie.



Jan Szynczewski

mieszka w Zduńskiej Woli. Z wykształcenia jest mechanikiem i ekonomistą. W Akunie od siedmiu lat, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej. Ekspert Rady VIP.

Żonaty – żona Halina w Akunie na pozycji Vicepresidenta. Obydwoje są członkami Akuna VIP Club.

Jest zapalonym brydżystą i wędkarzem, gra w golfa, dużo czyta.

Najważniejsze jest to, by biznes, który kształtujemy poprzez intensywną i wytrwałą pracę, zapewniał nam wraz z jego rozwojem budowanie własnej niezależności finansowej oraz możliwość przekazania, a tym samym jego kontynuację następnemu pokoleniu. Ponadto mężczyzna spełnia się w biznesie, gdy następuje osiągnięcie przez niego poziomu: „mogę robić to, co lubię, chcę, mam na to czas i wolność finansową”.

Mocne strony mężczyzn w MLM? Uważam, że silną stroną jest racjonalne i logiczne myślenie oraz dostrzeganie i eliminowanie słabości. Wydaje się, że to, iż mężczyzn działających w marketingu sieciowym jest zdecydowanie mniej niż kobiet, bo tylko około 25%, może być naszą mocną stroną. Plusy MLM to przede wszystkim możliwość stabilnej przyszłości, niezależności finansowej, dziedziczenia zbudowanego biznesu oraz własny osobisty rozwój i więcej wolnego czasu – to podstawowe zalety marketingu sieciowego.

Minusy raczej wynikają z niezrozumienia zasad działania tej branży. W dalszym ciągu funkcjonuje w obiegu opinii wiele nieprawdziwych stereotypów, wynikających głównie z braku wiedzy.

Czy oczekiwania wobec MLM są inne z punktu widzenia mężczyzny i z punktu widzenia kobiety? Kobiety to najpotężniejsi konsumenci na świecie. To one kontrolują większość domowych wydatków. Decyzje kobiet i mężczyzn dotyczące zakupów różnią się od siebie tak, jak różne są reakcje na przekazy marketingowe czy media w tych dwóch grupach. Moim zdaniem również oczekiwania wobec MLM też są nieco inne. Rozpocząłem współpracę z Akuną, ponieważ rozpoczęła ją moja żona. Tak na poważnie to myślę, że Plan Marketingowy Akuny opracowany w oparciu o najlepsze aspekty nowoczesnego marketingu sieciowego pozwala już od początku dostrzec ogromne możliwości i korzyści z niego wynikające, co jest bardzo ważne obok wysokiej jakości oferowanych produktów.

Moją pasją jest brydż sportowy. Przez wiele lat nie miałem możliwości poświęcenia się temu. Dzisiaj organizuję na platformie BBO (www.akunapl.turniejebbo.pl) internetowe turnieje brydżowe, w których grają setki ludzi – też pasjonatów – z Polski i nie tylko. Moim marzeniem jest, aby wszystkim z nich pokazać drogę do niezależności finansowej – drogę do wolności poprzez współpracę z Akuną.

Trzy razy konsekwencja

Tadeusz Basiński, Dyrektor Sieci Regionalnej

Wyznaję prastarą zasadę w marketingu – 3 razy K (konsekwencja, konsekwencja, konsekwencja). Ta zasada oczywiście musi być poparta pracowitością i determinacją w osiąganiu celów, a są to niezbędne warunki uprawiania biznesu zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn. Trzeba jeszcze wspomnieć o poczuciu własnej wartości i wiary w samego siebie. Bez tych czynników nie ma sukcesu. Czy mężczyźni czują się w biznesie mocniejsi? Być może tak... Ale MLM jest specyficznym kierunkiem działalności gospodarczej. Jeśli każdy z nas może wyzwoić w sobie pewne cechy, będzie tu dobry bez względu na to, czy jest kobietą, czy mężczyzną. Jest w Akunie mnóstwo kobiet, które osiągnęły ogromny sukces w MLM, na przykład pani Gabryniowska czy pani Stasiccka. Znam osoby, które działają tu z ogromną pasją i zaangażowaniem i są to kobiety w różnym wieku. Jeśli chodzi o kwestię wolnego czasu, czasu, który poświęcamy rodzinie, MLM daje taki czas również mężczyznom.

Myślę, że często dodatkowe zajęcie dla kobiet – biznes taki, jak Akuna – to bardzo uzdrawiające odejście od rutyny, obowiązków.

Kobiety emocjonalnie podchodzą do pracy, mężczyźni zwykle lubią wyzwania i ryzyko. Może oni działają też z większą determinacją,



Tadeusz Basiński

mieszka w Poznaniu. W Akunie jest od września 2003 roku. Obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej i Junior Buildera.

jeśli chodzi o wymarzone cele. Jeśli uda im się je zrealizować, wtedy czują się spełnieni. Kobiety, sądzą, czują się spełnione już na drodze do celów.

Czego ja szukałem w MLM? Pieniądze to oczywiście tylko jedno, drugie to czynnik zdrowotny. Miałem swego czasu ogromne kłopoty ze zdrowiem, jestem reumatykiem. Dbając o dietę, prowadząc zdrowy styl życia i stosując suplementy osiągnąłem równowagę i moja choroba nie postępuje dalej. W MLM zachwycił mnie też ten pasywny, bierny dochód, który pozwala stworzyć bezpieczeństwo finansowe dla mojej rodziny. Szukanie tego bezpieczeństwa, racjonalne podejście do zdrowia, stabilizacja, pozytywne podejście do życia – to wszystko odnalazłem w MLM.

Wyzwania i ryzyko są właściwe mężczyznom? Myślę, że w tej kwestii każdy ma swoją ścieżkę. Może ktoś stwierdzi, że brakuje mi determinacji w osiągnięciu celu, ale przecież nie każdy ją przejawia. Jedno jest pewne – o ryzyku nie ma w tym biznesie mowy. A plusów mnóstwo – zawieramy znajomości, które przeistaczają się w wielkie przyjaźnie. Takie na całe życie. Poza tym spełniają się tu marzenia o wolności, także tej finansowej. Ta wolność to też czas, który możemy poświęcić rodzinie, świadomość,

że nie jesteśmy zależni od żadnego pracodawcy, a to jest poczucie bardzo męskie. Wolność dla mężczyzny to podstawa. Gdybym miał zachęcić do biznesu młodego mężczyznę, który szuka wyzwań i ryzyka, poleciłbym mu MLM. Dlaczego? Każdy z nas, w każdym wieku ma jakieś marzenia. Jeśli chcesz, by się spełniły, jeśli chcesz rozwijać swoją osobowość, jeśli chcesz podróżować i zabezpieczyć sobie ten pasywny, bierny dochód – podstaw na MLM. Jest dziś jedyną siłą, która może to zapewnić w erze niepewnego bytu, to jedyne pewne źródło dochodu. I druga sprawa – im wcześniej zaczniesz myśleć o swoim zdrowiu, tym dłużej będziesz młody. MLM nauczy cię dobrego myślenia o sobie. Zdrowie i sukces to właśnie MLM.

Biznes dla wszystkich

Marek Dudzik, Prokurent w firmie Akuna

Co to właściwie znaczy: męski biznes?

Muszę przyznać, że dla mnie nie istnieje coś takiego, jak segregacja biznesu według płci. Biznes jest otwarty dla wszystkich, tak samo dla nas, mężczyzn, jak i dla kobiet. Każdy może tu osiągnąć sukces lub ponieść porażkę. Wszystko zależy od naszego talentu, determinacji, zaangażowania, pasji, w przypadku MLM – od zrozumienia drugiego człowieka i umiejętności rozmowy z nim.

Jakie w biznesie muszą być spełnione warunki, by mężczyzna czuł się usatysfakcjonowany, na swoim miejscu?

Taki biznes musi być atrakcyjny, muszą w nim panować przejrzyste i proste zasady. Każdy z nas musi wiedzieć, czego szuka, dokąd prowadzi droga, którą ma tu podążać.

Mocne strony mężczyzn w MLM?

Mężczyzna musi być oczywiście silny. Tak naprawdę nie zastanawiałem się nigdy nad tym. Może dlatego, że dobrze się tu czuję.

Jakie są według Pana plusy i minusy biznesu MLM?

W każdym biznesie są plusy i minusy,

Marek Dudzik

mieszka w Lutynii Dolnej (Czechy). W Akunie od początku, czyli od 2000 roku. Jest Prokurentem firmy Akuna Polska.

pojawiają się również w MLM. Według mnie znikoma ilość minusów (które jednak w MLM się pojawiły) szybko przekształca się w plusy. Wszystko zależy od podejścia do problemu. Zawsze szukam przede wszystkim rozwiązań. Takie podejście bardzo dużo daje, nie tylko w MLM, ale również w życiu.

Czy oczekiwania wobec MLM są inne z punktu widzenia mężczyzny i z punktu widzenia kobiety? I czy to ma znaczenie?

Dla mnie nie ma różnicy w oczekiwaniach. Każdy z nas dąży do osobistego sukcesu. Dobrze by było, gdyby sukces osobisty przełożył się na sukces całej firmy. Przede wszystkim zależy mi na sukcesie firmy, na drugim miejscu jest sukces osobisty.

Dlaczego mężczyźni rozpoczynają współpracę z Akuną?

Bo każdy człowiek szuka tego właściwego miejsca dla siebie. Akuna daje wszystkim, którzy się z nią zwiążą, możliwość nie tylko rozwoju, zaspokojenia ambicji, także spełnienia marzeń. Jestem dumny, że miałem okazję sprawdzić się w Akunie.

■ Spisała Zofia Rymszewicz

fot. Marcin Samborski / Fpress



Gdy biznes ma twarz kobiety

Kobiety w biznesie. Jakie są mocne strony kobiet i dlaczego MLM to biznes emocji? W czym tkwi siła kobiet? Dlaczego zdecydowały się właśnie na ten biznes i jak odniosły sukces? O tym opowiadają Bogumiła Cichocka, Dyrektor Sieci Regionalnej, Małgorzata Krzysztofik, Dyrektor Sieci Krajowej, Anna Łosik, Dyrektor Sieci Międzynarodowej, Katarzyna i Marek Dziura, członkowie Akuna Power Team. O swoim podejściu do biznesu i kariery mówi też Beata Tyszkiewicz, aktorka, Przewodnicząca Rady Fundacji Dzieciom „Zdążyć z pomocą”.

Bogumiła Cichocka

mieszka we Wrocławiu. Z wykształcenia jest inżynierem ochrony środowiska. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu logistyki w Berlinie i wyceny nieruchomości we Wrocławiu. W Akunie od czerwca 2006 roku, obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Regionalnej i Senior Buildera.

Kobieta zawsze sobie poradzi

Bogumiła Cichocka, Dyrektor Sieci Regionalnej

Miałam w życiu różne możliwości generowania dochodu, najlepiej czuję się jednak w MLM. Po studiach jako inżynier ochrony środowiska zajmowałam się różnymi sprawami. Pracowałam w biurze projektów, projektowałam odzież do galerii sztuki, ukończyłam studia podyplomowe z zakresu logistyki w Berlinie, wyceny nieruchomości we Wrocławiu. Robiłam tyle rzeczy i mam wykształcenie w tylu kierunkach, więc nigdy nie narzekałam, że nie mam za co żyć. Zanim zaczęłam się zajmować MLM, wraz z córką prowadziłyśmy sklep „Biomarket” z ekologiczną żywnością. Był to jednak projekt zbyt niszowy jak na polskie warunki. Walka

foto. Marcin Samborski / Fpress



o utrzymanie się na rynku w tamtym czasie nie miała sensu. Ale temat zdrowia, jego promocja, edukacja wciąż mnie fascynował. Dlatego, gdy pojawiła się Akuna, uznałam, że to pomysł dla mnie, że to strzał w dziesiątkę.

Dlaczego Akuna? Jestem osobą, dla której ważna jest wiedza, jej pogłębianie, wciąż chcę wiedzieć więcej i dążę do tego, by się nieustannie rozwijać. Akuna rozumie taką potrzebę, przecież na wiedzy opiera swoje idee. Mówiąc o biznesie, uważam, że większą szansę na sukces mają w tym biznesie kobiety wykazujące trochę tradycyjnych męskich cech, i odwrotnie, mężczyźni, którzy mają też cechy kobiece. Dlatego nie dzieliłabym predyspozycji do sukcesu według płci. Już raczej mają na to wpływ cechy, które po prostu pomagają kobietom i mężczyznom funkcjonować w tej branży.

Znając kobiety, wiem, że są różne, tak samo, jak różni są mężczyźni. Rozmawiałam ostatnio z panem, który wyznał mi (pracując już w MLM od dłuższego czasu), że jego cechy agresywne, które pozyskał pracując w innym biznesie, teraz w Akunie mu przeszkadzają. Więc może i kobietom do spełnienia się w tym biznesie przeszkadzają nabyte gdzieś złe nawyki?

Wszystko zależy od nas samych. Zawsze byłam sama sobie sterem, żeglarzem i okrętem i każde z zajęć, które wykonywałam, miało swoje plusy i minusy. Ale nie mogę powiedzieć, że moje cechy kobiece pomogły mi lub przeszkodziły w osiągnięciu celu, który sobie założyłam.

Kobieta powinna umieć podjąć się każdego zadania. W książce Kim Kiyosaki „Bogata kobieta”, ukochanej lekturze wielu kobiet, jest zdanie: „Świat będzie lepszy, jeżeli będzie wśród nas więcej bogatych kobiet”. Jeśli kobiety nie chcą rzucić wszystkiego i ruszyć w wir pracy, jeśli uważają, że najpierw muszą poświęcić czas dzieciom, to właśnie MLM daje taką możliwość. Będąc w MLM, możemy jednocześnie pracować i prowadzić dom. Nie zgadzam się z powszechną opinią, że to kobieta musi poświęcić więcej czasu domowi i rodzinie. W moim domu rodzinnym nie było takiego podziału. Mama, silna kobieta była dyrektorem finansowym, pracowała na półtora etatu, społecznie, wychowywała dzieci, ale nie musiała zajmować się domem częściej niż ojciec tylko dlatego, że była kobietą. Mama właśnie jest dla mnie wzorem kobiety, która daje sobie radę w każdej sytuacji.

W MLM możemy realizować swoje marzenia i spełniać obowiązki, nie krzywdząc siebie. Kobieta wciąż przeżywa rozterki, zastana-



foto. Marcin Samborski / Fpress

wia się: czy jestem wystarczająco długo z dzieckiem, czy jestem wystarczająco dobra w pracy. Żadna kobieta nie uwolni się od takich myśli, jeśli będzie sobie zadawała takie pytania. Zawsze będzie za mało! Ja nie pytałam siebie, czy wystarczająco dużo czasu spędzam z dzieckiem, tylko jakiej jakości to jest czas.

Nie chcę też się ścigać z mężczyzną, chcę robić swoje. Najlepiej, byśmy wszyscy byli w symbiozie i byśmy nie tworzyli konkurencji.

Ogromną radość sprawia mi fakt, że te kobiety, które zaprosiłam do biznesu, zaczęły myśleć inaczej o sobie, o rodzinie i pracy. Przyjaciółka, po roku pracy w Akunie, powiedziała: „Boże, ja myślałam, że to jest koniec mojego życia, a ono się dopiero zaczyna!” To budzenie koleżanek do życia zaczęło sprawiać mi przyjemność. I widzę, że kobiety zaczynają lepiej myśleć o sobie.

Małgorzata Krzysztofik

mieszka w Warszawie. W Akunie od czerwca 2004 roku, obecnie w Akuna Power Team, na pozycji Dyrektora Sieci Krajowej.

Myślę, że każdy biznes zależy od osób, które go tworzą. Ale ważne jest też to, by w tym naszym pędzie do niezależności od mężczyzny nie spowodować zachwiania równowagi płci, bo będziemy później niezadowolone, gdy mężczyźni staną się słabsi od nas. Muszą być granice.

Najlepiej, gdyby kwestia płci w biznesie przestała być tematem. Moje pokolenie ma już z tym mniejszy problem, moja córka nie ma go prawie wcale, następne pokolenie, mam nadzieję, nie będzie miało go w ogóle.

MLM to biznes relacji

Małgorzata Krzysztofik, Dyrektor Sieci Krajowej

MLM to biznes relacji, a relacje, te dobre relacje buduje się w oparciu o emocje. Uważam, że wyrażanie emocji nam, kobietom przychodzi łatwiej niż mężczyznom i jest to bardziej naturalne, nam po prostu bliższe. MLM jest dla mnie jak ocean. Z jednej strony pełen możliwości, z drugiej bardzo wymagający, wciąż uczę się w nim poruszać i doświadczam nie tylko tych bezpiecznych, ciepłych prądów, ale i tych zimnych, ściągających w dół, z których trudno jest się wydobyć. Już teraz mam tego świadomość, że prądy były, są i będą i że to tylko ode mnie zależy, o ile silniejsza się staję, biorąc z tego naukę. W tym biznesie my, kobiety możemy się naprawdę realizować na różnych płaszczyznach.

Mówiąc o biznesie MLM, mam na myśli kilka czynników. Po pierwsze – współdziałanie, partnerstwo, zaufanie aż po przyjaźnię. My, kobiety możemy w MLM poczuć się jak ryba w wodzie, gdyż bez tych czynników nie uzyska się budowania dobrych relacji. A do tworzenia tych relacji jesteśmy po prostu stworzone.

Tak wiele kobiet odnoszących sukcesy w sensie tradycyjnym musi przybierać pozy tych niezniszczalnych. Denerwuje mnie to, że kobiety muszą wciąż udowadniać swoją siłę. To nie jest ich stan naturalny, to jest wymuszona poza. Kobiety marzą, by być takimi, jakimi są naprawdę: wrażliwe, ciepłe, przyjazne, empatyczne. Niestety, nie są to zbyt poszukiwane cechy w twardym biznesie.

Życie jest zbyt krótkie, żeby marnować je na bycie tym, kim się nie jest.

Z moich wcześniejszych doświadczeń wynika, że mężczyźni w biznesie są skoncentrowani na czymś innym niż my, kobiety. Oni podchodzą do rzeczy zadaniowo, my zorientowane jesteśmy na ludzi. Dla nas liczą się przede wszystkim relacje, dla nich plany i cele. Stąd w MLM możemy się w pełni realizować.

MLM jest genialną płaszczyzną dla prawdziwej, zdrowej konkurencji między kobietą a mężczyzną. Ze względu na charakter biznesu wiele kobiet ma dużo większe szanse na sukces niż mężczyźni. W MLM kobieta odnajduje się w sposób naturalny, nie jest to jednak naturalne środowisko dla mężczyzny. Kobieta w MLM staje się naprawdę silna i wcale to nie musi być plus. Jest to ogromne wyzwanie dla męż-



fol. Marcin Samborski / Fpress

czyn, przed którymi silne kobiety stawiają nowe, niespotykane dotąd wymagania. Jeżeli są w stanie to zaakceptować, mogą stać się dla nas, kobiet atrakcyjnymi partnerami.

Nie mam nic przeciwko mężczyznom. Jednak wyróżnionych kobiet w tym biznesie jest coraz więcej. Wszystko wskazuje na to, że przyszłość MLM należy do kobiet.

A propos czasu, którego nam wszystkim ciągle brakuje. Ciekawe, że zarządzanie czasem w MLM jest spójne z naszą kobiecą naturą. W tym biznesie na co dzień mamy do czynienia z ciągłymi zmianami. My, kobiety, które w jednym czasie możemy

Anna Łosik

mieszka w Ostrowie Wielkopolskim. W Akunie od kwietnia 2003 roku. Obecnie jest na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej, jest również członkiem Akuna VIP Club. Ma dwoje dzieci – Pawła i Katarzynę. Hobby – podróże.

zajmować się wieloma rzeczami naraz, świetnie się w tym odnajdujemy. Nie wiem, do jakiego stopnia w biznesie tradycyjnym, ale w MLM kobiety mogą się naprawdę spełnić.

Wiedza to podstawa

Anna Łosik, Dyrektor Sieci Międzynarodowej

„Kobięto, puchu marny” – te słowa już dawno przebrzmiały. Dziś kobietom nie wystarczy stała praca na etacie czy to, co mogą stworzyć w biznesie wspólnie z mężem. Coraz więcej otacza nas dóbr, coraz więcej pragniemy, coraz bardziej szalone są nasze marzenia. Kobiety chcą po to dobre, które świat przed nimi rozciąga, sięgać. Chcą zdobywać świat! Kreować go! Ulepszać! I wiele z nich ma ku temu predyspozycje, wielu ten świat udaje się zdobyć.

W gruncie rzeczy kobiety mają wszystko, co tylko potrzebne, by ten świat leżał u ich stóp. Przecież potrafiły urodzić i wychować dzieci, umieją zadbać o rodzinę, dają sobie radę z problemami domowymi, dlaczego nie miałyby umieć działać w biznesie, zwłaszcza takim, który stawia na relacje międzyludzkie? Jedno jest ważne. By uprawiać MLM, nie można być dobrym, trzeba być bardzo dobrym. Dlatego kobieta, mając wszelkie predyspozycje do działania, wynikające niejako z jej natury, musi nieustannie pogłębiać swoją wiedzę, musi uczyć się, jak poruszać się w tym biznesie. Fachowa wiedza jest niezbędna, sama intuicja nie wystarczy. Trzeba dogłębnie poznać tajniki MLM. Jeśli je zlekceważymy, będziemy niepoważnie traktowane. A o to poważnie traktowanie kobiety powinny walczyć. A zatem: powinny doskonale znać temat, którym chcą się zajmować. Jeśli do tej wiedzy dołożymy intuicję, emocje, wdzięk, czar, logikę kobietą, która polega na tym, że potrafimy doskonale się komunikować z innymi, o wiele lepiej niż mężczyźni – to wszystko przed nami! Oni są konkretni, my musimy być i konkretne, i uczuciowe, tym samym lepsze. A co za tym idzie – bardziej pracowite.

Myszę, że następna rewolucja, jaka nas czeka, to nie jest ani rewolucja internetowa, ani kosmiczna, ani naukowa – tę rewolucję wywołają kobiety. Kobiety nie będą czekały, aż ktoś coś zrobi w ich kierunku, same ruszą przed siebie. Same będą decydować o sobie i świecie. A przecież to potrafią, tylko nie zawsze o tym wiedzą. Muszą być świadome, że potrafią wszystko, że jest w nich nieograniczona siła, która sprawi, że jeśli tylko będą chciały zdobyć świat, to go zdobędą.

Co ważne, my, kobiety jesteśmy bardziej odporne na ból, co czyni nas silniejszymi. Szybciej też podnosimy się po porażkach. Zawsze walczymy do końca. Nie boimy się wyzwań, będąc w duszy małą dziewczynką, którą potrafi marzyć i co ważniejsze, te

marzenia potrafimy realizować. Ja sama mam przyjemność pracować z takimi kobietami na co dzień. Jest to dla mnie duże wyzwanie, ale jednocześnie ogromna satysfakcja. Do zobaczenia na szczycie, moje Panie.

Najważniejsze to uwierzyć w siebie

Katarzyna i Marek Dziura, członkowie Akuna Power Team

Katarzyna: MLM to jest biznes dla kobiet. Dlaczego? Bo to przede wszystkim biznes relacji międzyludzkich, biznes, gdzie podstawową rolę odgrywa zainteresowanie drugim człowiekiem, nim samym oraz uświadomienie mu potencjału, jaki w nim drzemie. W kształtowaniu tych relacji kobiety są niezastąpione. Potrafią słuchać, rozmawiać, wczuć się w sytuację, są pełne empatii, troski, zrozumienia i konsekwencji.

To także biznes, który w prosty sposób pozwala kobietom realizować ich marzenia. Te małe i te wielkie, o których kiedyś bały się marzyć. Marzenia, na realizację których zwykle nie mają czasu albo boją się je realizować, bo wydaje się im, że robią to kosztem rodziny. Lub ich po prostu na nie nie stać. A czas? Zawsze stanowi dla kobiety problem. Jak rozsądnie nim zarządzać, by racjonalnie poświęcić go i rodzinie, i pracy? A tymczasem wszystko zależy od celów, jakie sobie stawiamy, wchodząc w ten biznes,

Katarzyna i Marek Dziura

mieszkają w Krakowie. W Akunie od 2004 roku. Katarzyna jest obecnie na pozycji Dyrektora Sieci Międzynarodowej, Marek – Dyrektora Sieci Krajowej. Są członkami Akuna Power Team.



foto: Katarzyna Piotrowska

od naszych marzeń, działania, priorytetów, drogi, jaką chcemy iść.

Kobiety są ambitne i potrafią dużo wziąć na swoje barki. Czasem otoczenie, rodzina sprawiają, że rezygnują z tych, często ambitnych, planów. Jedno jest pewne – jeśli nie mają jasno wytyczonego celu, niczego nie osiągną i nie zdecydują się na zmiany. Bywa, że tuż przed osiągnięciem sukcesu rezygnują z kariery.

Choć to biznes dla kobiet, nie wszystkim może wydać się łatwy. To nie jest kwestia wkładu finansowego, jedynie zaangażowania, kreatywności i nastawienia. Trzeba wiedzieć, do czego się dąży. Kobiety zwykle należą do osób, dla których nie ma rzeczy niemożliwych. Z optymizmem idą do przodu, są zorganizowane, nie boją się wyzwań, są ambitne. Z drugiej strony (choć w MLM jest nas ponad 60%) na wysokich stanowiskach menedżerskich jest jednak więcej mężczyzn. My robimy ten biznes emocjonalnie, mężczyźni kierują się prawami logiki, są konkretni i stanowczy.

Na pewno kobiety mają w sobie dużo entuzjazmu. Najważniejsze to uwierzyć w siebie, to działać. Ułożyć sobie wszystkie domowe sprawy tak, by mieć czas na pracę i wierzyć w to, że sukces przyjdzie.

Zawsze wierzyłam w swoją wygraną i wiarą zarażałam ludzi do swoich pomysłów, tak samo jest w Akunie. Ta pewność siebie jest zaraźliwa, tak jak i brak pewności siebie. Kobiety, by odnieść sukces, muszą być pewne, że mają tu możliwości, że może im się udać, że to, co robią jest czymś wyjątkowym, że z jednej strony to prosty biznes (ale nie łatwy), a z drugiej strony nagroda może przekroczyć nasze najśmielsze oczekiwania, tak jak przekroczyła moje. Ta wartość dodana w każdej części naszego życia to wolność. A w moim przypadku to również grono najlepszych przyjaciół, o jakich tylko można marzyć, na których można liczyć w każdej sytuacji, czego nie raz mogłam doświadczyć. Ale ogromnym atutem kobiet, co je wyróżnia, daje przewagę to ta delikatność, matczyne podejście, z troską i oddaniem do ludzi i spraw. To podejście skierowane (czasami głównie) na zdrowie daje nam olbrzymią przewagę.

MLM daje ogromne możliwości kobietom w każdym wieku. Jest to na pewno biznes, w którym mogą pokazać wszystkim, iż są wiele warte, że są kimś. Że mogą osiągnąć sukces bez niczyjej pomocy, mimo iż np. całe życie zajmowały się dziećmi i zrezygnowały z własnej kariery na rzecz domu. Jest to według mnie najlepszy sposób na aktywność dla ambitnych kobiet. Dzięki Akunie

mamy zdrowie, czas i wolność finansową, i wszystko zależy od nas. A wyjście z koleżanką na kawę może być, poza niewątpliwą przyjemnością, początkiem niesamowitej przygody biznesowej dla obu stron.

Marek: Nasz dom to trzy kobiety. A zatem przyglądam się życiu i pracy kobiet na co dzień, współpracuję z kobietami i widzę, jak świetnie dają sobie radę. Uważam, że MLM jest dla wszystkich, a szczególnie dla nich. Współpraca z kobietami jest perfekcyjna i inspirowa do działania. Sama branża wellness to branża bliska kobietom. Dbanie o zdrowie, rodzinę, o siebie – to idee tego biznesu, w tym kobiety nie mają sobie równych. Kto dba o zdrowie w domu? Kobieta właśnie.

Branża ta zdecydowanie pomaga kobietom, aby w tym, czym jest Akuna, odnaleźć siebie. W Akunie jest wiele kobiet, które są nr 1. Kobiety zawsze mają szansę na osiągnięcie sukcesu i ten sukces odnoszą. To wynika z ich natury i charakteru.

Katarzyna: Kobiety o wiele bardziej niż mężczyźni, potrafią walczyć z przeciwnościami, są silniejsze od mężczyzn. Są w stanie więcej przyjąć, więcej przeanalizować, dalej patrzą w przyszłość, bo całe życie uczyły się asertywności i łatwiej stawiają sobie cele długoterminowe. Są też mocniejsze pod kątem przyjmowania negatywów i porażek, jeśli wiedzą, że z tego mogą wyciągnąć wnioski, naukę dla siebie. Wtedy stają się silne, nie do złamania.

Są wierne. Jeśli kobieta włoży w ten biznes serce, to będzie w nim trwać na dobre i na złe. Do końca.

Marek: Kobieta jest po prostu bardziej stała w uczuciach niż mężczyzna. To, co zbuduje, co przez długi czas pielęgnuje, z czym zwiąże się uczuciowo, ma dla niej ogromną wartość. Także syndrom walki i rywalizacji u kobiet jest inny. Mężczyźni często idą do celu po trupach. Kobiety działają z rozważnością, zwykle nie paląc mostów za sobą. MLM to biznes dla kobiet, bo to biznes, w którym mogą się spełniać, ale też rozwijać, to ich biznes, zwłaszcza jeśli zobaczą w nim szansę dla siebie i swojej rodziny.

■ Spisała Zofia Rymaszewicz

Trzeba kochać ludzi

Najważniejsze, by każdego dnia czegoś nowego się uczyć, szukać nowych wyzwań. Radość z własnych osiągnięć jest wielką nagrodą. Moją receptą na szczęście osobiste i zawodowe jest miłość do ludzi i świata. W życiu osobistym także powinna rządzić dobroć – mówi Beata Tyszkiewicz, znana aktorka, Przewodnicząca Rady Fundacji Dzieciom „Zdążyć z pomocą”.

Jest Pani wybitną aktorką. My reprezentujemy gazetę biznesową i chcielibyśmy porozmawiać z Panią o pieniądzach. Ale czy Pani zdaniem rozmowa o nich jest w dobrym tonie?

Jeśli rozmowa ma być szczerą, to można rozmawiać o wszystkim. Pieniądze to nic wstydliwego.

Czy zarabianie pieniędzy kłóci się z wizją aktora, który ma do spełnienia swoją misję?

Są aktorzy, którzy po prostu pracują, najlepiej jak umieją, ale nie czują na swych barkach jakiejś specjalnej misji. To zawód, którym rządzi talent, praca, zdolności, szczęście i przypadek, a także poświęcenie i wyrzeczenie.

Mówi się o Pani „Pierwsza Dama Polskiego Kina”. Jest Pani osobą z dużym wyczuciem, klasą, a także ogromnym doświadczeniem. Dlatego chciałam zapytać, co sądzi Pani o dzisiejszych biznesmenach?

Nie przyjaźnię się specjalnie z biznesmenami. Oczywiście znam ludzi, którzy poza przyjaźnią, jaką dają, prowadzą swoje interesy. Mnie to mało interesuje, żyję swoim życiem i zabiegam o swoją niezależność. Zawsze walczyłam o wolność moich wyborów i decyzji.

Czy Pani zdaniem każdy może osiągnąć sukces finansowy, jeżeli zostanie do tego odpowiednio zmotywowany? Czy może trzeba czegoś więcej?

Trzeba mieć tę determinację i umieć realnie przewidywać swoje sukcesy, ale i klęski. Sukces ma w sobie zawarte ryzyko.



fot. Marcin Samborski / Fpress

Bogusław Dudzik, Wiceprezes Akuna Polska wręcza Beacie Tyszkiewicz czek na 20 tys. zł dla jej podopiecznych z fundacji „Zdążyć z pomocą”

Co Panią najbardziej motywuje do działania?

Jestem z natury osobą pracowitą i leniwą – i to się nie wyklucza. Jak pracuję, to nie zawsze robię to, co lubię, ale kiedy leniuchuję, to realizuję swoje pomysły, piszę książkę, dla zaprzyjaźnionych dzieci robię na drutach sweterki, smażę konfitury, piekę ciasta. Po prostu żyję.

Jest Pani nie tylko kobietą sukcesu, ale ma też Pani dobre serce. Pomaga Pani dzieciom i jest Przewodniczącą Rady Fundacji Dzieciom „Zdążyć z pomocą”, na rzecz której AKUNA przekazała ostatnio czek na 20 tysięcy złotych. Jaką rolę w Pani życiu zajmuje działalność charytatywna? Jacy ludzie najchętniej pomagają innym?

Moje doświadczenia w fundacjach uczą, że najchętniej dzielą się ludzie, którzy nie mają zbyt wiele, ale są także takie instytucje, które dają swą pomoc z całego serca i interesują się realizacjami fundacji. Nie bardzo lubię termin: charytatywność – to po prostu dobroć, a dobroć jest największą wartością. Dobroć przekłada się na chęć pomocy organizacjom, które potrafią pomagać tym, których życie niemile doświadczą. Stąd moja obecność w Radzie Fundacji Dzieciom „Zdążyć z pomocą”. Fundacja swoją opieką obejmuje już prawie 11 tys. dzieci, które wymagają leczenia

i rehabilitacji. W tym roku udostępniłmy naszym podopiecznym nowoczesny Ośrodek Rehabilitacji „AMICUS”.

Co daje Pani największą satysfakcję w tej pracy?

Uśmiech dzieci.

Kim dla Pani jest człowiek sukcesu?

Człowiek sukcesu ma zawsze poważny problem. Jak ten sukces utrzymać?

Jaka jest Pani recepta na szczęście osobiste i zawodowe?

Trzeba kochać ludzi i świat, a w życiu osobistym także powinna rządzić dobroć. Dobroć na co dzień.

Ma Pani energię, chęć do życia, radość. To cechy, których brakuje często dzisiejszym dwudziesto-, trzydziestolatkom. Co Pani daje siłę do ciągłej pracy?

Lubię być przydatna.

Jak Pani myśli – dlaczego wielu Polaków popada w rutynę: telewizor, komputer, ciepłe kapcie; siedzą w domach i narzekają na brak perspektyw, zamiast wziąć sprawy w swoje ręce?

Najważniejsze, by każdego dnia czegoś nowego się uczyć, szukać nowych wyzwań. Radość z własnych osiągnięć jest wielką nagrodą. Mnie brakuje zawsze czasu na realizację moich pomysłów.

Proszę dokończyć zdanie.

Gdybym miała możliwość zarobienia bardzo dużej kwoty pieniędzy, ale musiałabym poświęcić na to kilka lat ciężkiej pracy, to... ..nie wiem, musiałabym wiedzieć, jakiemu projektowi miałabym się zaprzedać, ale mnie duże pieniądze nie są do niczego potrzebne. Poza tym cenę swoją wolność. To jest prawdziwe bogactwo i cieszy mnie każdego dnia.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Iwona Ciesielska



fot. Marcin Samborski / Fpress

Beata Tyszkiewicz z Tomaszem Kwołkiem, Prezesem Akuna Polska

Beata Tyszkiewicz

znakomita polska aktorka filmowa i telewizyjna. Dzięki swej kulturze, dystynkcji i elegancji uznana została Pierwszą Damą polskiego kina. Już jako licealistka zadebiutowała w ekranizacji „Zemsty” w reżyserii Antoniego Bohdziewicza, wcielając się w postać Klary. Pamiętamy ją m.in. jako Marysię w filmie „Marysia i Napoleon”, Izabelę Łęcką z „Lalki” czy księżniczkę Elżbietę z „Popiołów”. Zagrała w około stu filmach. Laureatka wielu nagród, w 1989 roku została odznaczona Krzyżem Komandorskim Orderu Odrodzenia Polski, w 1997 roku – francuską Legią Honorową. Jest członkinią Narodowej Rady Kultury 1 i 2 Kadencji oraz Fundacji Kultury Polskiej wspomagającej kulturę polską w kraju i za granicą. W latach 1994–1998 pełniła funkcję prezesa Fundacji Kultury Polskiej. Mimo imponującego dorobku filmowego Beata Tyszkiewicz wielokrotnie przyznawała, że film jest dla niej wspaniałą przygodą, ale najważniejszy w jej życiu jest dom i dzieci. Aktorka była trzykrotnie zamężna (z Andrzejem Wajdą, Witoldem Orzechowskim i Jackiem Padlewskim). Ma dwie córki – Karolinę i Wiktorię. Aktorka angażuje się w akcje społeczne. Była autorką pomysłu i współautorką cyklu programów „Raport w sprawie dzieci niczyich”. Jest przewodniczącą Rady Fundacji Dzieciom „Zdążyć z Pomocą”.

Praca i finanse

Czasem nawet najmniejsza zmiana może spowodować wielkie zwycięstwo. Nasze życie zawodowe w znacznym stopniu wpływa na nasze samopoczucie. Jeśli zdecydujemy się na niewielkie zmiany, m.in. zaczniemy oszczędzać, robić to, co kochamy, możemy poczuć się szczęśliwsi, a praca przestanie być ciężarem. Kontynuujemy rozważania Petera Lorenza, brytyjskiego terapeuty, konsultanta i trenera rozwoju osobistego, poznamy kolejne „małe kroki wiodące do wielkiej zmiany”. Tym razem skupimy się na pracy i finansach.

Zachowaj część zarobków dla siebie



© Jakub Krechowicz - Fotolia.com

Zacznij OSZCZĘDZAĆ

Zarabianie to nic innego jak umiejętność. Nie ma tu nic wspólnego z tym, czy jesteś dobrą i wartościową osobą, czy nie. Jak każdą inną umiejętność musisz ćwiczyć, aby ją opanować. Problemem jest to, że nie uczą jej w szkole. W każdym razie nie w szkołach publicznych. Jednak jeśli chcesz, to z pewnością znajdziesz miejsca, gdzie uczą tych umiejętności. Pierwsza zasada tworzenia obfitości w życiu jest bardzo jasna i nieunikniona. Polega na płaceniu samemu sobie najpierw i bezwarunkowo. Nieważne, jak dużo lub mało zarobisz, zachowaj porcję tych zarobków, minimum 10%, bezwarunkowo. Te pieniądze należą do ciebie.

Naucz się INWESTOWAĆ

Drugim najważniejszym punktem w zarządzaniu finansowym jest mądrze inwestować część swoich oszczędności. „Mądrze” dotyczy oczywiście balansu pomiędzy minimalnym ryzykiem a maksymalnymi zyskami. Możesz

rozpocząć ten proces od zapytania samego siebie, co dla ciebie znaczą pieniądze i zapisania wszystkich odpowiedzi. Zalecałbym dla dobra tego procesu: gdzieś na twojej liście powinna znaleźć się fraza „pieniądze to energia”. Żeby zacząć przyglądać się, jak ta energia płynie, jest generowana, oszczędzana, zarządzana, wydawana i dawana. To może być dobry punkt startowy w kierunku zrozumienia podstaw finansowego przepływu.

RÓB TO, CO KOCHASZ

To, co robimy w życiu i sposób, w jaki zarabiamy, kształtuje nasze przeznaczenie. Wszyscy mamy unikatowe talenty, umiejętności i aspiracje. Jesteś unikatowym stworzeniem; nigdy nie było i nie będzie kogoś takiego, jak ty. Zmierz się z tym! Uwolnij prawdziwego siebie i pokaż światu, czym jesteś! Rób to, co kochasz robić! Tylko wtedy możesz dać z siebie w pracy to, co najlepsze. Miej wiarę i rób to! Tak, może być to trudne, żeby w krótkim odstępie czasu założyć swój własny biznes, zmienić pracę, zacząć coś nowego. Co z tego? W końcu odniesiesz sukces. I będziesz robił to, co kochasz robić! To, do czego masz inspirację! Czy to naprawianie samochodów, czy klinika aromaterapii, czy też pisanie książek dla dzieci. Odniesiesz sukces, bo będziesz robił to, co cię inspiruje.

I zostaniesz doceniony przez wszystkich, z którymi się w pracy zetkniesz.

Zidentyfikuj ZNACZENIE

Najbardziej kluczowym pytaniem, jakie każdy z nas musi sobie zadać, jest: „Dlaczego tu jesteś?” To pytanie, które przybiera wiele form, ma dwupoziomą odpowiedź. Jedna z nich jest na płaszczyźnie: czego mam się tu nauczyć, zrozumieć i doświadczyć, a druga na polu: co mam tu z siebie dać, czym się podzielić. Jest sprawą najwyższej wagi, aby znaleźć i zidentyfikować odpowiedzi na obu płaszczyznach i postępować zgodnie z nimi. Jakikolwiek projekt, nawet życie samo w sobie, może być spełniony tylko wtedy, jeśli to zrozumiemy.

BAW SIĘ

Życie jest krótkie. Więc zróbmy sobie z niego zabawę!!! Codziennie obudź się z pytaniem: „Co dziś zrobię, żeby poczuć się naprawdę dobrze?”, a twoje życie zmieni się niewyobrażalnie! Ja bym nawet posunął się dalej i po-



© pressmaster - Fotolia.com

Co dziś zrobisz, żeby poczuć się naprawdę dobrze?

wiedział, że obowiązkiem każdego jest czuć się szczęśliwie co dnia! A co z obowiązkami? Wszyscy je mamy. Różnica polega na sposobie, w jaki nauczyłeś się radzić sobie z nimi. Przed rozpoczęciem jakiegoś zadania zapytaj sam siebie: w skali od jednego do dziesięciu, ile zabawy jest w tym dla mnie? Powiedzmy,



Osądzaj każdy dzień nie po owocach, które zbierzesz, ale po ziarnach, które zasiejesz.

Robert Louis Stevenson

że nie jest to coś szczególnie ekscytującego i twoja odpowiedź oscyluje coś koło pięciu. Potem zapytaj siebie: „OK, czego by to ode mnie wymagało, żeby podnieść poziom zabawy do siedmiu?” Poszukaj i znajdź odpowiedź. A później możesz to podnieść jeszcze wyżej i może nawet wynieść do poziomu dziesięciu lub dziesięciu? Kiedykolwiek to zastosujesz, sprawi to, że dużo bardziej będziesz cieszył się tym, co już robisz, niż cieszysz się tym w chwili obecnej.

Rób rzeczy KREATYWNE

Kreatywność to postawa, a zatem proces. Istnieje rozpowszechnione błędne pojęcie mówiące, że kreatywność to coś jak inspiracja, a zatem wydarzenie odnoszące się do czasu. I że jest ona domeną artystów, myślicieli i geniuszy. Nic bardziej mylnego. Kreatywność jest domeną każdej żyjącej osoby. Kreatywność jest procesem składającym się z tego, jak postrzeżasz i przyjmujesz rzeczywistość zewnętrzną i jak ją wewnętrznie przetwarzasz, jak również, z drugiej strony, jest tym, jak wyrażasz i manifestujesz swoją wewnętrzną rzeczywistość światu zewnętrznemu. Kreatywna postawa wyrażana jest w radosnym postrzeganiu rzeczy małych, we wcielaniu w życie dużych obrazów, w unikatowym, rozwijającym się, inspirującym myśleniu „poza pudełkiem”, w pozostawianiu „dostrojonym do momentu”. A to może być zastosowane gdziekolwiek w świecie. Wierzę, że pielęgnowanie kreatywnego podejścia do życia jest naturalnym warunkiem rozwinięcia szczęścia w naszym życiu.

Przyjmij postawę PROAKTYWNA

To proste – w tej grze, jaką jest życie, są liderzy i ich naśladowcy. Są ci, którzy poruszają rzeczami i ci, którzy są zawsze poruszani. Różnica, po raz kolejny, polega na decy-

zji, jaką dana osoba podejmuje. Przyjmij postawę proaktywną we wszystkim, co robisz, a w szczególności w braniu odpowiedzialności za sposób, w jaki rozwijasz swoje życie! Zmieniam, dostosowuję, eksperymentuję, analizuję, ucz się, słuchaj, poruszaj, dawaj sugestie, medytuj, wprowadzaj innowacje, potrząśnij i pytaj o rady, ale nigdy się nie poddawaj! Prawdziwi liderzy nigdy się nie poddają. Dbają. Stań się jednym z nich – dbaj o siebie, o swoje życie i o każdego wokół. Dbaj o to, co robisz i o to, co kreujesz. A jeśli nie jesteś w pełni usatysfakcjonowany, weź odpowiedzialność za zmianę sytuacji. Przyjmij postawę proaktywną we wszystkich znaczących sprawach – w swoich wierzeniach, zdrowiu, podejściu, w związkach, pracy, wiedzy, finansach. Zaangażuj się w tworzenie lepszego świata!

IGNORUJ obmowę

Obmowa stała się prawdziwą plagą naszego społeczeństwa. Obmowa oznacza mówienie czegoś negatywnego o kimś, kto nie bierze udziału w dyskusji. Jest to najbardziej krzywdzący i destrukcyjny ze wszystkich złych nawyków, które nabyliśmy. Obmowa dosłownie „gasi życie duszy”. Podejmij świadomą decyzję, żeby nigdy nie być tego częścią, w żaden sposób. Kiedy zaczniesz to robić, od razu poczujesz różnicę w sposobie, w jaki odnosisz się do innych ludzi i rzeczy. Postaraj się zrobić jeszcze jeden krok do przodu. Jeśli ktoś posiada same negatywne cechy, a tylko jedną dobrą, skoncentruj się na tej jednej dobrej i zignoruj resztę. Jeśli każdy by tak robił, żylibyśmy w innym świecie.

OPOWIEDZ sobie swój dzień

To najbardziej użyteczna umiejętność, jaką możesz zaadaptować na drodze do transformacji swojego życia. Kiedy wszystko cichnie i dzień się kończy, poświęć minutę na refleksję o dniu, który właśnie minął – twoje interakcje, reakcje, momenty siły i te, z którymi mógłbyś poradzić sobie lepiej następnym razem. Każdy dzień to nowa szansa; świadomie korzystaj ze swoich szans!

SKRÓĆ swoją listę obowiązków

Zredukuj swoją codzienną listę obowiązków. Zamiast długich, wyczerpujących list uczyni je bardzo, bardzo krótkimi. Sugeruję ci, żebyś miał maksimum pięć punktów na swojej liście. Jedną czy dwie duże rzeczy i dwa lub trzy małe polecenia. Wykreuje to efektywny sposób podejścia do sprawy zamiast biczowania się codziennie za niewykonanie swoich



fot. Katarzyna Piotrowska

zadań. Będziesz w stanie w sposób ciągły wykonać swoją listę, co z kolei szczęśliwie, relaksująco i energetyzująco na ciebie wpłynie. W przeciwieństwie do tego całego stresu i wyczerpania, które są twoim udziałem teraz. I jak już skończysz pracę ze swoją listą, masz czas dla siebie.

■ Opracowała Anna Szulc
Tłumaczenie Agnieszka Kubińska

Peter Lorenz

jest Słowakiem, od lat mieszka i pracuje w Londynie. Zajmuje się terapią i coachingiem. Jego pasją jest człowiek i jego potencjał, dlatego specjalizuje się w programach skutecznej transformacji życia oraz odkrywania i wzmacniania potencjału. Jest wyspecjalizowanym analitykiem rozwoju społecznego i ekonomicznego krajów byłego bloku wschodniego – korzystał ze swojego doświadczenia i pracował m.in. jako konsultant dla ONZ w strefie rozwiązywania konfliktów w krajach powojennych – Bośni i Kosowie, a także w Haifie w Izraelu. Prowadzi wykłady i warsztaty, których głównym celem jest skuteczne i efektywne wprowadzanie zmian.

Szanuj samego siebie

Kontynuujemy cykl dotyczący zmian w naszym życiu. Radość w pracy i finansach nie będzie pełna, jeśli nie dopisuje nam zdrowie, jeśli nie szanujemy siebie, mamy bardzo niskie mniemanie o sobie i nie wierzymy w swoje umiejętności. To negatywnie wpływa na nasze relacje z innymi ludźmi. O kilku sprawdzonych sposobach na lepsze samopoczucie, na to, by zwyczajnie siebie polubić, mówi Peter Lorenz, brytyjski terapeuta.

UPORZĄDKUJ swoją przestrzeń

Gromadzimy tyle rzeczy, które zaśmiecają nasze życie. Posprzątaj, pozbadź się ich, przekazaj dalej, przestaw swoje meble, jeśli możesz – poczujesz się lepiej i stworzysz przestrzeń dla nowych rzeczy i nowych doświadczeń.

jest ćwiczenie w robieniu zakupów, wprost przeciwnie. To zamierzona zmiana wizerunku, która rezonuje w tobie tak, jak reklama: „Jestem tego warta”. Zrób to oczywiście w miarę swoich możliwości, jednakże jeden nowy ciuch i kawałek pysznego ciasta są w tym procesie konieczne.

SPISZ WSZYSTKO, Z CZEGO JESTEŚ DUMNY

Weź zeszyt i spisz to wszystko, co sprawia, że czujesz się dobrze, gdy myślisz o swoim życiu, wszystkie relacje, osiągnięcia, marzenia, postawy, umiejętności od wczesnego dzieciństwa aż do teraźniejszości. Nawet te małe. Postaw sobie za cel, żeby było minimum

sto zapisków. Pisz je dużymi literami i ciesz się tym, co się w tobie pojawia w czasie, gdy to robisz. Przeżyj ponownie te uczucia

i pozwól, żeby twoje ciało to zapamiętało. To prawdziwy TY! To jest to, za co jesteś doceniany! To ćwiczenie jest również niezwykle pomocne w czasie kryzysu.

STWÓRZ NAJBARDZIEJ FASCYNUJĄCĄ HISTORIĘ SWOJEGO ŻYCIA

Wyobraź sobie, że twoje życie zależało od opowiedzenia komuś najbardziej fascynującej wersji twojego życia. Wszystkie świetne momenty, które przeżyłeś, wyzwania,



którym sprostałeś, ból, jakiego doświadczyłeś, a w rezultacie całą moc, jaką zyskałeś, przyjemności, którymi się cieszyłeś. Najlepiej to działa, jeśli to spiszesz. Stwórz z tego fantastyczną, pouczającą, grzejącą serce historię. Żeby to osiągnąć – zrób wszystko, cokolwiek będzie ci potrzebne – wykreuj historię swojego idealnego życia jako najbardziej niezwykłą opowieść, pełną światła i magii. I jeśli historia wymaga całkowitej zmiany – nie szkodzi. W rzeczy samej pamięć jest tylko jedną perspektywą percepcji rzeczywistości, która jest nieskończona. Dlaczego by nie wybrać najlepszej perspektywy? To ćwiczenie będzie dla ciebie większą korzyścią, niż możesz sobie wyobrazić. Zaufaj mi w tej kwestii.

ZACZNIJ SIĘ UCZYĆ

Zacznij się uczyć czegoś, cze go zawsze chciałeś! Zacznij od zdobycia informacji.



ZMIENŃ swój wizerunek

Mówię poważnie. Zmień swoją fryzurę, kup nowe ubrania – poczuj nowego siebie. To nie

Najtrudniejszą częścią podróży jest pierwszy krok. Zrób go dziś! A reszta podróży będzie tylko łatwiejsza i łatwiejsza, i bardziej fascynująca. Czegokolwiek chciałeś się zawsze nauczyć, jest częścią ciebie z jakiegoś powodu. Uszanuj to. Zrób krok. Czy to jest wiedza duchowa, astrologia, astronomia, fizyka kwantowa, kinezjologia, poezja, ceramika czy nauka tango – zrób to! Spraw, by się zadziało, a uhonorujesz samego siebie uczuciem wewnętrznej dumy, celu, który sprawi, że poczujesz, że naprawdę żyjesz.



© flucas - Fotolia.com

Dobrze jest wiedzieć na początku podróży, jaki będzie jej koniec

Żyj MARZENIEM

Życie jest krótkie – zbyt krótkie, żeby ignorować piękną naturę samego siebie, która doprasza się, aby zaistnieć. Jesteś zainspirowany, by być w określonej formie, żeby odkryć swój wewnętrzny wdzięk i mądrość reszcie świata, a przy tym wnieść wkład, jaki masz wnieść. Jeśli poddasz się swoim małym zahamowaniom, strachom i niepewnościom, nie tylko siebie ograbisz z życia w pełni przeżywanego, ale ograbisz też wszystkich wokół siebie z tego wielkiego bogactwa, jakie masz z nimi dzielić. A zatem podejmij decyzję już teraz. Zrób krok do przodu! Stań się zmianą, którą zawsze chciałeś widzieć. To zaczyna się tu i teraz – z tobą! Jeśli obraz idealnego siebie to obraz jakiegoś bohatera czy bohaterki – pobaw się tym! Wyobraź sobie, że wszystkie podziwiane przez ciebie cechy i przymioty tej osoby manifestują się w tobie w tej chwili. Wyobraź to sobie intensywnie, weź głęboki oddech, uśmiechnij się i zacznij swój dzień od stawienia czoła sytuacjom w taki sposób, w jaki twój bohater by to zrobił – naturalnie i bez wysiłku.

UŁÓŻ swoją klepsydrę

W pierwszej chwili może to wyglądać trochę makabrycznie, ale tak nie jest. Życie jest do życia, a śmierć jest jego naturalną częścią. Tak jak ze wszystkim, dobrze jest wiedzieć na początku podróży, jaki będzie jej koniec. To samo dotyczy najbardziej cennego z naszych wysiłków – nadawania właściwego

kursu naszemu życiu. Pomyśl o spadku, jaki chciałbyś po sobie zostawić, napisz swoje własne epitafium – rzeczy, za które inni będą cię podziwiali i w tobie widzieli (to by cię naprawdę ucieszyło). To mogą być proste słowa, ale wyrównają one twój wewnętrzny kompas w tym kierunku. To niezwykła rzecz zaakceptować śmierć jako wspólną szczyt dobrze przeżytego życia. Jeśli jesteś w stanie

to zrobić, będziesz żył jako prawdziwie wolna osoba.

UŚCISKAJ kogoś

To proste. Naucz się otrzymywać i rozdawać uściski. Podczas gdy to, co zdarza się przez ten krótki moment połączenia między ludźmi, wciąż pozostaje naukową zagadką, jeden fakt jest pewien: to świetne uczucie! Czujesz się wtedy szczęśliwy, zachęcony, rozumiany i połączony. A to wszystko ma znaczenie! W ciągu najbliższych kilku dni rozdawaj spontaniczne uściski komukolwiek chcesz. Poczujesz się zainspirowany – wszystko, co musisz zrobić, to zaufać swojej intuicji. Taka jest definicja bycia spontanicznym. To naprawdę proste do zrobienia. Oto jak się to robi w trzech krokach: kiedy widzisz osobę, którą masz zamiar uściskać, zwalniasz

trochę, szeroko i szczerze się uśmiechasz i otwierasz swoje ramiona. Potem już tylko koncentrujesz się na przelaniu tak dużej ilości energii i miłości, jak tylko potrafisz, wciąż pozostając w uścisku. Spodoba jej się to. Tobie też.

WYCZYŚĆ swój język

Nasze słowa – kierowane do siebie i do innych – są głównym instrumentem w kreowaniu struktury rzeczywistości, którą nazywamy naszym życiem. Dlatego są one szczególnie ważne. Podejmij konkretną decyzję, że od tej chwili będziesz do siebie przemawiał w sposób spokojny, pełen szacunku, miłości, akceptujący, czarujący, wspierający, pozytywny i radosny. Jesteś najważniejszą osobą w swoim życiu! I mów do siebie, jak do najważniejszej osoby! Zawsze i w każdych warunkach. Jeśli świadomie będziesz to robił, twoje życie przemieni się na lepsze.

PODARUJ sobie prezent

Traktuj siebie dobrze – to prezent od ciebie dla ciebie. A ponieważ to ty znasz siebie najlepiej, możesz bardzo spontanicznie uszczęśliwić siebie. Rozmiar i wartość prezentu nie ma tu znaczenia, tym razem chodzi o sam gest, który spowoduje magię! Byłoby dobrze uczynić z tego nawyk; wyznaczając sobie cele, nagradzaj się po ich realizacji. W tym przypadku możesz dostosować swoje nagrody do wartości swoich osiągnięć.



© jamsi - Fotolia.com

Nagradzaj się za osiągnięcie celu

Naucz się otrzymywać i rozdawać uściski



© Yuri Arcurs - Fotolia.com

■ Opracowała
Anna Szulc
Tłumaczenie
Agnieszka Kubińska

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

Marek Dudzik

Prokurent Akuna Polska Sp. z o.o.
e-mail: marek@akuna.pl

Marcin Maciąg

Country Manager
tel. 32 608 55 32
tel. 668 029 329
marcin.maciag@akuna.pl

Kierownictwo Biura:

Dyrektor ds. marketingu
Dyrektor ds. administracji
Matylda Cerek
tel. 668 163 263
tel. 32 608 55 32
matylda.cerek@akuna.pl

Kierownik Biura

Aneta Gawrońska
tel. 694 475 675
tel. 32 608 55 32
aneta.gawronska@akuna.pl

Dział logistyki:

Kierownik działu logistyki
Aleksandra Komanda
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 677
zamowienia@akuna.pl
aleksandra.komanda@akuna.pl

Specjalista ds. sprzedaży

Adrian Irla
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 677
zamowienia@akuna.pl

Specjalista ds. reklamacji

Krzysztof Dudek
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 677
reklamacje@akuna.pl
krzysztof.dudek@akuna.pl

Specjalista ds. logistyki

Ireneusz Margas
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 677
zamowienia@akuna.pl

Specjalista ds. logistyki

Barbara Jurek
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 677
rozliczenia@akuna.pl
wiola@akuna.pl

Dział finansowy:

Główny księgowy
Anna Janulewicz
tel. 32 608 55 32
anna.janulewicz@akuna.pl

Z-ca Głównego księgowego

Magdalena Lisiak
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 678
finance@akuna.pl
magda.lisiak@akuna.pl

Specjalista ds. księgowości

Katarzyna Ganczarczyk
tel. 32 608 55 32
tel. 602 129 629
katarzyna.ganczarczyk@akuna.pl

Specjalista ds. księgowości

Anna Skupień
tel. 32 608 55 32
tel. 602 129 529
anna.skupien@akuna.pl

Specjalista ds. księgowości

Izabela Moszyńska
tel. 32 608 55 32
prowizje@akuna.pl

Dział obsługi klienta:

Specjalista ds. sprzedaży
Ewelina Straszak
tel. 32 608 55 32
tel. 664 135 302
zamowienia.biuro@akuna.pl

Specjalista ds. sprzedaży

Angelika Rudecka
tel. 32 608 55 32
zamowienia.biuro@akuna.pl

Specjalista ds. administracji

Monika Gawron
tel. 32 608 55 32
tel. 602 126 526
umowy@akuna.pl
monika.gawron@akuna.pl

Pracownik administracyjny

Katarzyna Balicka
tel. 32 608 55 32
katarzyna.balicka@akuna.pl

Dział administracji:

Koordynator ds. regulaminu
Paweł Kalinowski
tel. 32 608 55 32
tel. 664 135 302
kalinowski@akuna.pl

Dział marketingu:

Koordynator ds. marketingu
Adrian Palka
tel. 32 608 55 32
tel. 664 452 557
adrian.palka@akuna.pl

Koordynator ds. marketingu

Joanna Słodkowska
tel. 32 608 55 32
tel. 694 475 676
joanna.slodkowska@akuna.pl

Koordynator ds. marketingu

Aleksandra Pajda
tel. 602 129 529
tel. 32 608 55 32
Aleksandra.pajda@akuna.pl

Grafik komputerowy

Natasza Nosal
tel. 32 608 55 32
natasza.nosal@akuna.pl

Magazyn:

Rafał Szafraniec
tel. 32 608 55 32

Pracownicy aktualnie znajdujący się poza biurem Akuna: Agnieszka Roman, Danuta Marczak, Wioletta Kowalska

Akuna „Zdrowy Biznes”

Wydawca: Akuna Polska Sp. z o.o.
Adres: ul. 11 Listopada 11 40-387 Katowice
Redaktor naczelny: Katarzyna Piotrowska; **Zastępca redaktora naczelnego:** Marek Dudzik; **Sekretarz redakcji:** Anna Szulc; **Asystentka redaktora naczelnego:** Anna Waloszewska; **Opracowanie graficzne:** Marcin Rokosz; **Zespół redakcyjny:** Anna Lewandowska, Zofia Rymaszewicz, Ewa Bukowska, Iwona Ciesielska, Beata Rayzacher, Anna Baranowska; **Współpracownicy:** Magdalena Bis, Barbara Matoga, Hanna Żurawska, Karolina Lewandowska; **Tłumaczenie z języka angielskiego:** Hanna Żurawska, Agnieszka Kubińska; **Korekta:** Nina Nowakowska; **Korekta z ramienia firmy Akuna:** Paweł Kalinowski; **Makijaż i stylizacja:** Agnieszka Stoch; **Zdjęcia:** Anna Kaczmarz, BDH/ Katarzyna Piotrowska, Bartłomiej Osiński, Wojciech Ostrowski, Adam Słowikowski, Paweł Traczyk, Marcin Samborski / Fpress, Marcin R. Szulczycki;
Nakład 5 tys. egzemplarzy

Redakcja przyjmuje zgłoszenia o przypadkach zdrowotnych, którymi Państwo mieliby ochotę się podzielić na łamach czasopisma.
Kontakt do redakcji: mailowy redakcja@akuna.pl
lub telefoniczny – 660 737 893

Oficjalne strony internetowe:

www.akunapolska.pl, www.akuna.pl

Przeprowadziliśmy modyfikację centrali telefonicznej. Dzięki zmianie możemy przyjmować większą liczbę połączeń. Jedynym numerem telefonu jest: **32 608 55 32**. Jeśli chcesz wysłać fax, wybierz tonowo „6”. Pozostałe połączenia będą przelączone do biura.

W ramach sieci korporacyjnej Akuna – Era uruchomiliśmy następujące numery telefonów komórkowych:

Biuro – centrala:
602 126 326
602 126 726
032 608 55 32
Dział finansowy:
694 475 678
602 129 629

Dział umowy – nominacje:
602 126 526
Rozliczanie wptat:
602 129 529
Zamówienia wysyłkowe:
694 475 677

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom informacyjnym uruchomiliśmy infolinię „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. 10.00–12.00, 15.30–17.30
wtorek, godz. 12.30–14.00
czwartek, godz. 10.00–12.30

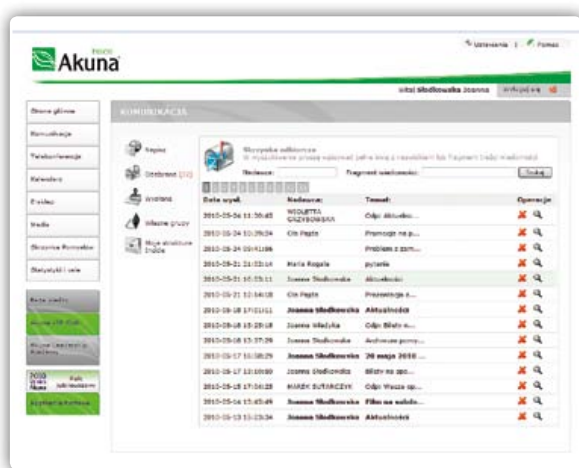
Cena za połączenie, ponieważ numer infolinii jest numerem korporacyjnym sieci Era, uzależniony jest od posiadanych przez Państwa taryf z wybranej sieci.
UWAGA: Infolinia służy pomocą wyłącznie w zakresie praktycznego zastosowania naszych produktów.

Czas trwania rozmowy nie może przekroczyć 10 minut.

Na bieżąco ze wszystkimi

Już teraz możesz wysyłać wiadomości do dowolnej osoby lub grupy osób ze swojej struktury i to o określonej porze. Możesz też skontaktować się z wybranym pracownikiem biura.

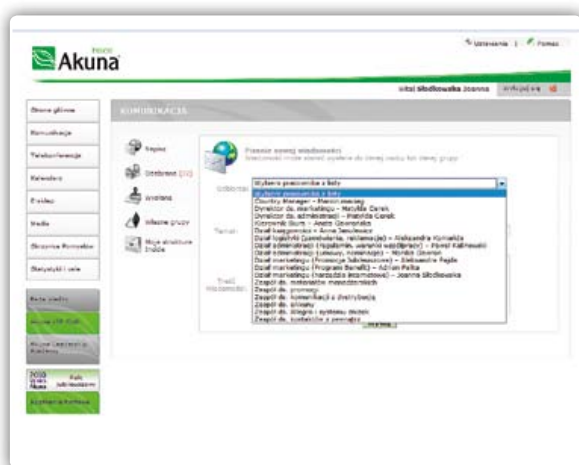
Akuna Inside to wirtualne narzędzie menedżerskie przygotowane specjalnie z myślą o współpracownikach Akuny. Platforma dostarcza nam kompleksowych informacji i możliwości związanych z każdym etapem pracy menedżera.



Jedną z najważniejszych jest komunikacja. Zakładka o takiej nazwie właśnie została wzbogacona o nowe funkcje, m.in. wybór porozumiewania się z dowolną osobą lub grupą osób ze struktury dzięki opcjom: „Moja struktura Inside” oraz „Własne grupy”.

Co więcej – menedżerów w strukturze, do których wysłamy informacje, możemy pogrupować m.in. według

- aktywnej opłaty menedżerskiej;
- nieaktywnej opłaty menedżerskiej;
- pozycji w Planie Marketingowym;
- obrotów punktowych.



Istnieje także opcja wysyłania wiadomości w określonym dniu czy nawet godzinie. Można też wysłać wiadomość do konkretnego pracownika biura Akuna, wybranego z rozbudowanej listy rozwijanej. Tym sposobem można się komunikować także z przedstawicielami poszczególnych zespołów, wyłonionych spośród grup doradczych firmy Akuna (Rada VIP, Akuna VIP Club, Akuna Power Team).

Jeżeli natomiast chcesz wyszukać jakąś wiadomość w folderze: „Wysłane” albo „Odebrane”, możesz to zrobić, wpisując jej fragment. Istnieje też możliwość przesyłania otrzymanych i wysłanych przez siebie wiadomości dalej.

Dzięki zakładce „Komunikacja” będziesz więc na bieżąco ze wszystkim i wszystkimi w firmie.



Sieć dla Ciebie

Zapraszamy na nową stronę internetową Akuny www.akunapolska.pl

Jest bardzo przejrzysta i ciekawa. Dzięki zakładkom: „O FIRMIE”, „PRODUKTY”, „BAZA WIEDZY”, „JAK KUPIĆ”, „POZNAJ SIEBIE” i „KARIERA” zyskasz kompendium wiedzy o firmie, czyli: czym się zajmuje, co oferuje, jak działają jej produkty i ile możesz zarobić, współpracując z Akuną.

© Olga Iermolaieva - Fotolia.com



- Klikając na zakładkę „O FIRMIE”, można poznać filozofię firmy, jej historię, osoby i idee, które sponsoruje i wspiera, obejrzeć galerię zdjęć i np. posłuchać wypowiedzi dzieci na temat zdrowego stylu życia.
- Zakładka „PRODUKTY”, jak sama nazwa wskazuje, zawiera informacje o produktach Akuny, poparte wypowiedziami ich twórców, ekspertów, klientów, a także opisy każdego produktu z osobną.
- W „BAZIE WIEDZY” poczytasz o Radzie Naukowej Akuny, zapoznasz się z certyfikatami i rekomendacjami różnych instytucji, a także z poradami ekspertów w zakresie stosowania i działania produktów Akuny.
- Wybierając zakładkę „JAK KUPIĆ”, dowiesz się, gdzie, za ile i z jakich zniżek można korzystać przy zakupie produktów Akuny. Jeżeli nie masz jeszcze swojego menedżera – dobrze trafieś, klikając na tę właśnie zakładkę. Wystarczy bowiem, że wypełnisz zamieszczony tam formularz i biuro resztę zrobi za Ciebie.
- Klikając natomiast na zakładkę „POZNAJ SIEBIE”, dowiesz się o tym, jak zachować równowagę w organizmie i co robić, żeby być wellness.
- Marzysz o karierze w Akunie? Chcesz zostać dystrybutorem? Chcesz dowiedzieć się, co firma może Ci zaoferować i ile możesz zarobić? Kliknij na zakładkę „KARIERA”.

To wszystko pod adresem www.akunapolska.pl