

Harmonijnie pod prąd



Iwona i Radosław Jakubczakowie kilka razy w życiu podejmowali niekonwencjonalne decyzje. Decyzje, które – delikatnie mówiąc – nie współgrały z „obowiązującymi tendencjami”. Na początku burzliwych lat 90., gdy wszyscy żądni kariery młodzi ludzie osiedlali się w Warszawie, oni również młodzi, pełni marzeń, zdecydowani zawojować świat, postanowili osiedlić się na stałe... w rodzinnej Mogielnicy – miasteczku, nieopodal mazowieckiego Grójca.

„Płyn pod prąd – z prądem płyną tylko śmieci.” Są ludzie, którzy – niezależnie od tego, czy zainspirowały ich właśnie słowa Zbigniewa Herberta – realizują tę szlachetną maksymę ze zdumiewającą konsekwencją.

Kilkanaście lat później, mając już dwójkę dzieci, bogatsi o liczne doświadczenia osobiste i zawodowe, zrezygnowali z dobrze prosperującej firmy, by całkowicie poświęcić się budowaniu biznesu w oparciu o współpracę z Akuną.

Oni (sami)

Wydaje się, że los od samego początku i bezapelacyjnie zadecydował, że ludzie ci mają żyć razem. To, że związek okazał się tak udany, jest już ich własną zasługą. Tego typu opowieści zaczyna się zazwyczaj od słów: „poznali się już w piaskownicy” i w tym przypadku nie byłaby to wielka przesada. Iwona i Radosław Jakubczakowie urodzili się i wychowali w tym samym małym miasteczku, chodzili do jednej szkoły podstawowej, kończyli to samo liceum. Oboje udzielali się w folklorystycznym zespole tanecznym, który od lat jest chlubą Mogielnicy. Oboje też (choć niezależnie od siebie) rozpoczęli studia w Warszawie – on w SGGW-AR, ona w Akademii Medycznej. Los zadbał jednak, by jakiś głupi przypadek nie pokrzyżował jego planów, czym prędzej więc spotkał dwoje (jego i ją) studentów na Starym Mieście. Przeznaczenie plus scenaria zrobiły

swoje – w dwa miesiące podjęta została decyzja o związku na resztę życia. Ślub wzięli, kiedy Iwona była na III roku studiów, a wkrótce po ich zakończeniu urodziła się ich pierwsza córka Karolina i podjęta została decyzja o powrocie do Mogielnicy.

Ona (z nim)

– Zawsze chciałam pomagać ludziom – mówi Iwona. – Chciałam być dobrym lekarzem. Ale chciałam być też dobrą matką i żoną – opiekować się dziećmi, wspierać męża. Nie do pogodzenia? Okazuje się, że wszystko jest możliwe, przy wyrozumiałej postawie rodziny, przy pomocy i wsparciu najbliższych. II stopień specjalizacji z dermatologii kosztował ich m.in. kilka lat stałych dojazdów do Warszawy (70 kilometrów). On poświęcał się, dopasowywał swój rozkład zajęć do harmonogramu prac w klinice, aby ją odwozić. Dawała się we znaki częsta rozłąka z dziećmi, dla których szczęśliwie znaleźli się świetni opiekunowie zwani „zastępczymi dziadkami” – sąsiedzi Jakubczaków. Nauka dominowała w jej życiu.

– Do egzaminu specjalizacyjnego uczyłam się cztery lata – wspomina Iwona. – Ostatnie pół roku po kilkanaście godzin dziennie. Wolne zrobiłam sobie tylko na Wigilię i sylwestra. Robiłam wysiłki, by odpowiednio znaleźć się w środowisku, które mnie otaczało. To byli ludzie o uznanym dorobku, z tytułami profesorskimi, a w środku tego wszystkiego ja – początkująca lekarka, na granicy depresji spowodowanej przemęczeniem.

Rodzina dostawała czasami zakaz odzywania się do niej – wiedziała, że wszystko może przyprawić ją o nagły, niekontrolowany wybuch.

Proces kształcenia lekarza w Polsce jest długi i żmudny. Sześć lat studiów, rok stażu podyplomowego, trzy lata – I stopień specjalizacji i cztery lata – II stopień specjalizacji. W sumie 14 lat.

On (z nią)

– Oboje chcieliśmy się rozwijać – mówi z przejęciem Radek. – Wiedzieliśmy, że tylko wspierając się nawzajem przetrwamy lata nadludzkiego wysiłku i wypłyniemy na szersze wody.

On też zyskał swoją szansę. Na początku lat 90. (ostatni rok studiów) trafiła się okazja wyjazdu do Chin. Skrzyknęło się więc trzech znajomych, którzy nie bali się korzystać z możliwości, jakie właśnie otwierały się przed wszystkimi przedsiębiorczymi ludźmi w tym kraju. Interesy

na Dalekim Wschodzie miały posmak dawnych wypraw odkrywczych, gdzie nawiązywaniu kontaktów handlowych towarzyszyło poznawanie obcej kultury i obyczajów.

– To była prawdziwa przygoda – wspomina Radek. – Podróż koleją transsyberyjską przez Irkuck. Międzyładowanie w Ulan Bator podczas lotu specjalnie wynajętym samolotem. Pełna egzotyka. Z Chin sprowadzali, jak wielu przedsiębiorców w tym czasie, głównie tanią odzież. Sprzedawała się doskonale. Już wkrótce wspólnicy dorobili się kilku sklepów z ubraniami chińskimi i polskimi. W 1993 r. zaczęli sami projektować i produkować odzież. Kupili szwalnię. Wkrótce na liście stałych odbiorców mieli już 40–50 sklepów w różnych rejonach Polski.

– To było drugie, wielkie wyzwanie, także ekscytujące, pobudzające do działania. Nie pozwalające spać po nocach. Samodzielne projektowanie, przewidywanie trendów, modnych kolorów, wzorów i fasonów. Kreowanie mody. Nikt z nas na początku się na tym nie znał, ale nie zrażało nas to. Zbieranie doświadczeń, podpatrywanie innych, nawet popełnianie błędów – wszystko to miało niepowtarzalny smak. Mieliliśmy szczęście, wszystko szło doskonale. Dla dopełnienia całości Radek postanowił założyć w rodzinnej miejscowości sad. Dla zrównoważenia ewentualnych skutków złej koniunktury w branży odzieżowej. Zresztą w Mogielnicy prowadzenie sadu to niemal obowiązek – obciążona owocami gałązka jabłoni to jakby drugi herb tego miasta.

Spotkanie

Stres jest nieodłącznym towarzyszem każdego człowieka prowadzącego interesy. A stres plus przemęczenie to prosta droga do chorób i dolegliwości, które nawarstwiają się i multiplikują niczym padające kostki domina. Zgaga i wrzody żołądka, na które cierpiał Radek, to niemal banał, ale łysienie plackowate skóry głowy i twarzy to było już coś, nad czym należałoby się zastanowić. A nagły atak tęczy (reakcja organizmu na brak magnezu, objawiająca się m.in. mrowieniem i kurczami mięśni) podczas prowadzenia samochodu, wymagający wzywania pogotowia, to był już poważny sygnał. I wtedy właśnie w życiu Jakubczaków pojawiła się Akuna.

– Małgosia Krzysztofik wraz z Pawłem Boreckim odwiedzili nas w sierpniu 2004 roku – opowiada Iwona. – Przekazali nam pierwsze informacje o pre-

paracie Alveo i firmie Akuna. Do dziś jesteśmy im za to wdzięczni.

Decyzja została podjęta praktycznie natychmiast – wchodzimy w to! Na pierwszy ogień poszli: Radek i starsza córka – Karolina. O dolegliwościach pierwszego była już mowa, młoda lato-rośl rodziny Jakubczaków cierpiała zaś na bóle brzucha, którym towarzyszyły zaparcia.

– Badania właściwie nic nie wykazywały, a widoczna nadwrażliwość jelit o nieznanym podłożu nie ustępowała – opowiada Iwona. – Radek dostawał zgagi natychmiast po zjedzeniu kawałka swojej ulubionej szarlotki. Już po pięciu dniach przyjmowania Alveo mógł zjeść ją bez późniejszych „atrakcji”. A Karolka po jakimś miesiącu przestała skarżyć się na bóle brzucha.

Pani domu wraz z młodszą córką Zosią również zaczęły pić Alveo w ramach profilaktyki. Przy okazji Iwona pozbyła się (po 3 miesiącach) bólów pod łopatką, spowodowanych prawdopodobnie schorzeniem odcinka szyjnego kręgosłupa.

– Piliśmy Alveo, dostrzegaliśmy oczywiste zalety tego preparatu, ale z biznesem było krucho – zgodnie przyznają Jakubczakowie. – Nie wiedzieliśmy, jak się do tego zabrać. Reakcje osób, z którymi rozmawialiśmy, nie były zachęcające. Jedni uważali to przedsięwzięcie za zwykłą piramidę finansową, inni skarżyli się na złe doświadczenia z innymi preparatami. W rok 2005 wchodziliśmy ze strukturą bez lidera, z jedynym działającym współpracownikiem – Danielem Kuczkowskim.

„Co jest nie tak?” – zadawaliśmy sobie pytanie.

Oni (z Akuną)

– Muszę przyznać, że sam z początku miałem obiekcje – mówi Radek. – Nazwa MLM nic mi nie mówiła. Co nieco dowiedziałem się od wykładowcy ekonomii z mojej byłej uczelni, który wyjaśnił, że to forma marketingu, nie mająca nic wspólnego z piramidami finansowymi.

– Piliśmy Alveo, ale nasze dotychczasowe życie, to, w co byliśmy zaangażowani – ja w pracę w służbie zdrowia, mąż w biznes – wykluczało większą aktywność w Akunie – wtóruje mu żona. Dojrzwienie do współpracy z Akuną trwało jakiś czas i polegało nie tylko na czysto biznesowych kalkulacjach, na rozpracowywaniu logiki struktur firmy, na analizowaniu modelu i metod działania. Równie ważne w przypadku Jakubcza-



ków było sprawdzenie, czy firma działa w sposób etyczny i zgodny z wyznawanymi przez nich wartościami. A także, czy pracując w ramach Akuny, można powiedzieć samemu sobie, że działa się w szlachetnym lub przynajmniej pozytywnym celu, nie zaś jedynie dla zysku. Stworzenie jakiejś harmonii pomiędzy obydwoma typami motywacji od zawsze było dla nich bardzo ważne.

Trwało to około pół roku. Pół roku jego lektury na temat MLM i jej starań, aby dotrzeć do wszystkich treści, dotyczących profilaktyki i zdrowego stylu życia, prezentowanych na studiach medycznych czy w publikacjach. Ich wspólnej percepcji wykładów i szkoleń organizowanych przez Akunę. Gdy o tym mówią, szczególnie często padają nazwiska Jana Brykczyńskiego, Marka Wawrzeńczyka czy Andrzeja Konopczyńskiego. No i oczywiście Małgorzaty Krzysztofik i Pawła Boreckiego.

– Szczególnie utkwiło mi w pamięci zdanie z wykładu Janka – wspomina Iwona. – Powiedział: „Pracujmy z tymi, którzy tego naprawdę chcą”.

– Był to zwrot w budowaniu naszego biznesu – dodaje Radek. – Zrozumieliśmy też, że musimy cały czas zgłębiać naszą wiedzę poprzez czytanie książek o pozytywnym myśleniu, o „liderowaniu”, o relacjach z ludźmi. Uczestniczymy w szkoleniach, które są inspiracją dla naszego rozwoju.

– Odnaleźliśmy klucz – wpada mu w słowo Iwona. – To prawidłowe relacje z ludźmi. To pokora w kontaktach z nimi – wychodzenie im naprzeciw, sprawienie, by czuli się komfortowo – uszanowani. Wystuchanie ich. To bardzo ważne. Ten klucz często jeszcze zgrzytał, zaczął się, ale wiedzieliśmy już, że to właściwa droga.

Skoro już „zaskoczyło”, to w przypadku takich ludzi jak Jakubczakowie, musiały pojawić się konkretne osiągnięcia.

W lutym 2005 Iwona została Liderem Dywizji (w marcu odebrała samochód z Akuny), Radek osiągnął tę samą pozycję w kwietniu. Oboje żartują, że w tym „pionierskim” czasie dochodziło między nimi nawet do nie całkiem zdrowej rywalizacji, ale szybko porzucili ją jako destrukcyjną i rodzącą konflikty. Harmonia, harmonia i jeszcze raz harmonia.

W czerwcu ona osiągnęła pozycję Dyrektora Sieci Regionalnej, a on w lipcu.

Powoli zaczęli dojrzywać do jednej z najważniejszych decyzji w swoim życiu. Czynnikiem, które się na tę decyzję złożyły, było kilka. Dziś, kiedy wspominają, jak dochodzili do przekonania, że Akuna stanie się ich jedynym sposobem na życie, mówią o kilku momentach. Pierwszy miał miejsce na miesiąc przed spotkaniem z Małgosią Krzysztofik i Pawłem Boreckim. Burza gradowa zniszczyła wówczas w stu procentach dojrzewające zbiory w sadzie. Sad miał być tą „drugą nogą”, zapewniającą stabilność finansową i byt rodzinie. Ten rodzaj działalności wymaga niemałych inwestycji i dużej cierpliwości.

– Wybudowanie chłodni – tłumaczy Radek. – Kupienie ziemi oraz założenie nawodnionego sadu z dużą liczbą drzew to bardzo duże pieniądze. Do tego maszyny: traktor, opryskiwacz, wózek widłowy...

– Cały plon został zniszczony w ciągu 15 minut – dodaje Iwona głosem, w którym wciąż wyczuwa się tamto przerażenie. – Radka wtedy nie było, zadzwoniłam do niego. Po jego przyjeździe poszliśmy obejrzeć sad – na ziemi było biało. W jednym jabłku naliczaliśmy 25 śladów po uderzeniach. Płakaliśmy, oglądając zagładę naszej pracy.

To był jeden z ważnych impulsów. Innym była stała refleksja nad rozwojem biznesu, który Radek prowadził w Warszawie. Od 2000 r. prowadził już tylko hurtownię odzieżową. Dekoniunktura na rynku i ryzyko związane z prowadzeniem działalności zakrojonej na szerszą skalę skłaniały do poszukiwania innych rozwiązań.

– Prowadzenie szwalni, przy naszych zasobach finansowych i odporności na ewentualne straty, było strasznie stresujące – wspomina Radek. – Było całkiem jak z tym sadem. Przygotowaliśmy kolekcję na lato, zaciągaliśmy kredyt kupiecki, by uruchomić produkcję już w marcu i... nagle okazało się, że lato jest chłodne i nasze ładne, ale lekkie i zwiewne sukienki nie idą.

Jaką rolę odegrał też z pewnością przykład Daniela Kuczkowskiego – również przedsiębiorcy, właściciela dochodowego składu drzewnego oraz szwalni i jednocześnie podpory struktury budowanej przez Jakubczaków. To on pierwszy podjął decyzję o rezygnacji z prowadzenia interesu. To zmotywowało ich do działania.

Katalizatorem, który przyspieszył decyzję, było wydarzenie – z pozoru błahe – ale będące przysłowiową kroplą, która przelała czarę. Podczas organizowanego przez Akunę pobytu na Kubie Radek zgubił telefon i był przez jakiś czas odcięty od informacji z kraju, w tym oczywiście też od łączności ze swoją firmą. Strasznie go to denerwowało i z zazdrością obserwował luz pozostałych uczestników wycieczki, którzy poświęcili się już wyłącznie pracy dla Akuny i w związku z tym nie mieli podobnych problemów. Zapragnął takiego życia. W lipcu 2006 roku ostatecznie rozstał się ze swoją firmą.

– Nie była to łatwa decyzja – wspomina. – Jaką rolę grał i sentyment do własnego dzieła, i odpowiedzialność za pracowników i kontrahentów. To przecież 16 lat nieprzerwanego działania. Nie tak łatwo się z tym wszystkim ot tak rozstać.

Na szczęście pracownicy firmy zdecydowali się kontynuować dzieło Radka, on zaś poświęcił się ostatecznie Akunie. – Rodzina, znajomi – wszyscy byli zdumieni tym, co zrobiliśmy – opowiada Iwona. – Niektórzy stukali się w czoło, nie rozumieli. Ale my po tych prawie dwóch latach, w których stykaliśmy się w ten czy inny sposób z Akuną i Alveo, wiedzieliśmy, że podjęliśmy słuszną decyzję. Decyzję, która odmieni nasze życie, zapewni poczucie bezpieczeń-

stwa, stabilności i możliwość wyboru. Jesteśmy w grupie z wyjątkową linią sponsorowania. Są to ludzie, którzy prowadzą nas we właściwym kierunku. Uczymy się od nich, jak być prawdziwym liderem: człowiekiem uczciwym, otwartym, nie mającym wymówek, odpowiedzialnym bez względu na okoliczności, konsekwentnym w działaniu. Zawsze możemy liczyć na ich wsparcie i pomoc. Są to ludzie, którzy dzielą się z nami całą swoją wiedzą i umiejętnościami. Pracujemy według wzoru, który nazywa się SZYBKI START. Daje on możliwość osiągnięcia właściwych rezultatów w krótkim czasie.

Wolność, partnerstwo, marzenia

W momencie, kiedy podejmowali decyzję o poświęceniu się pracy w Akunie i rozwijaniu grup konsumenckich, ich dochody z tradycyjnej działalności jeszcze przewyższały te, które uzyskiwali dzięki promowaniu Alveo. Mimo to, obserwując dynamikę nowej działalności, przybywanie wciąż nowych ludzi i wzrost dochodów, byli pewni, że odwrócenie tego stanu rzeczy to tylko kwestia czasu. Obecnie w ich strukturze pracuje już 200 liderów. To duża organizacja.

Iwona nadal pracuje w służbie zdrowia, ale każdą wolną chwilę poświęca Akunie. Cieszy się, że to, co robi, tak bardzo zgadza się z życiową filozofią, którą wyznaje. Zdrowy tryb życia, zdrowe odżywianie, ruch na świeżym powietrzu – to rzeczy pozostające w pełnej harmonii z preparatem, który propaguje.

Oboje nie żałują swoich decyzji, bo dla niego – człowieka z odwagą odkrywcy i propagatora nowych prądów i dla niej – kochającej ludzi, zabiegającej dla nich o to, co nazywa „lepszym życiem” – to, co teraz robią, to najlepszy z możliwych wyborów.

Oboje niechętnie dają wtłaczać się w tryby machin, skonstruowanych przez innych. Cenią sobie możliwość swobodnego wyboru: i tego przez duże „W”, gdy idzie o decyzję o życiowym wymiarze, czy też przez małe – gdy chcą decydować o tym, kiedy pracować, a kiedy mieć czas wolny. Nie wstydzą się mieć marzeń (oboje kochają podróże) i wpajają swoim dzieciom, że marzenia mieć należy.

To ludzie, których warto naśladować.

■ Robert Purzycki

Chcę być odpowiedzialny za to, na co mam wpływ



Daniel Kuczkowski pierwszą butelkę Alveo dostał od mamy. Długo pił preparat, nie mając pojęcia o systemie i jego możliwościach biznesowych. Trwało to od września do grudnia 2004 roku, kiedy to Radek Jakubczak opowiedział mu, jak we współpracy z Akuną można zmienić swoje życie.

– Nie zdecydowaliśmy się jednak, gdyby nie odczuwalne skutki picia Alveo – mówi Daniel. – Problemy żołądkowe, kłopoty ze skórą i węzłami chłonnościami – wszystko zaczęło ustępować. Pić preparat postanowiła też moja żona, która uwolniła się w ten sposób od strasznie męczących bólów migrenowych. Od zawsze pracował na swoim. Pierwszą firmę – zakład krawiecki – otworzył w roku 2002.

– Zakład był dochodowy, ale zawsze szukałem czegoś nowego – wspomina Daniel. – Z kolegą wpadliśmy na pomysł, aby otworzyć skład drewna. Było to w lipcu 2005 roku. Odnosił sukces, ale przytłaczał go ogrom obowiązków i problemów. Ostatecznie to właśnie ten element (a konkretnie jeden przypadek) zdecydował.

– Jeden z moich pracowników potrącił dziecko – opowiada Daniel. – Wiedział, że jechał służbowym samochodem. Nie byłem winny, ale mimo to poczucie odpowiedzialności mnie przygniotło. To ostatecznie zdecydowało, że postanowiłem coś zmienić w swoim życiu.

W lipcu tego roku Daniel, zrezygnował z prowadzenia firmy i poświęcił się współpracy z Akuną.

– Dziś wreszcie pracuję z przyjemnością – wyznaje. – Lubię pracować z ludźmi, to jest to, co zawsze chciałem zrobić. Poza tym tylko tu mogę się rozwijać. Poznałem też wielu nowych przyjaciół. I nareszcie mam wpływ na wszystko, co robię.