



**Obudź
w sobie
olbrzymia**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Czy nasze działania paraliżuje strach przed presją społeczną?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

jak to robią. Człowiek, który już ma działalność gospodarczą w systemie MLM, jest w stanie podpowieścić, w jaki sposób podjąć pierwsze kroki. Początkujący ma wsparcie osoby bardziej doświadczonej. Rzeczywiście, ludzie dochodzą do bycia przedsiębiorcą drogą ewolucji, mniejszego ryzyka porażki niż drogą rewolucji. Ewolucja, czyli bardzo spokojne wdrażanie się w dziedzinę przedsiębiorczości.

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

K.O.: To jest ogromne wyzwanie. Jeżeli dziś mamy grupę 15 tys. konsumentów, którym kiedyś powiedzieliśmy, że pomożemy im to zrobić, podjęliśmy wobec nich pewne zobowiązanie, obiecaliśmy, że będziemy to z nimi robili. Nie wyobrażam sobie, żebyśmy dziś mieli powiedzieć: „Przepraszamy, ale to była pomyłka, to nie jest ta firma, to nie jest ten produkt”. Wiemy, że i produkt jest świetny i Akuna to dobry wybór. Chodzi o to, żeby obudzić w naszych słuchaczach możliwości, które w nich drzemią. Czytam teraz książkę Antony Robinsa „Obudź w sobie olbrzymia”, która mówi o tym, że olbrzym w każdym z nas drzemie, trzeba tylko umieć go obudzić. Są sposoby pokazania każdemu z tych ludzi, że olbrzym drzemie w nich, a jego przebudzenie jest tylko kwestią czasu i woli. My w ten biznes angażujemy się na 200 proc., ale ważne jest to, żeby ta druga strona chciała.

Mówiliśmy o realizacji marzeń, ale ludzie nie zawsze

je mają, czy przytłacza ich proza życia?

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

Dla wielu ludzi w Polsce jedyną możliwością rozwoju jest praca za granicą. Akuna jest firmą międzynarodową i daje takie możliwości...

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

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

nam w kraju, w którym zarejestrowaliśmy swoją firmę.

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

Czy to pozwala lepiej poznać świat?

K.O.: Tak i to w bardzo atrakcyjny sposób, niedostępny dla każdego turysty. Jeśli pracujemy za granicą, jesteśmy często gośćmi w domach naszych partnerów biznesowych. Możemy poznać inną kulturę, obyczaje, spróbować specjalistów, często dla nas bardzo egzotycznych. To wspaniała przygoda. Dzięki temu powstaje możliwość przenikania kultur. Jesteśmy ogromną rodziną ludzi pozytywnie myślących, dążących do jednego celu: bycia zdrowym i osiągnięcia bezpieczeństwa finansowego. Wszyscy ludzie na świecie chcą być zdrowi i realizować marzenia. To nas łączy niezależnie od narodowości.

■ Rozmawiał
Andrzej Przybysz

Jolanta i Krzysztof Opala

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

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

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

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