



**Nie wiek jest
ważny...**

Rozmowa
z Grzegorzem
Kamińskim, w Akunie
na pozycji Vice
Presidenta

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

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

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

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

A Kuba Ledwoń i Kasia Skop?

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

Jak pozyskałeś ich do współpracy?

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

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

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

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

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

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

■ Rozmawiała
Katarzyna Mazur

fot. Katarzyna Piotrowska

Grzegorz Kamiński

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

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