

Za pojęciem „decyzja” kryje się wiele aspektów – mówi Ryszard Cybulski, w firmie Akuna na pozycji Vice Presidenta – między innymi naszkicowanie planu działania, umiejętność przewidywania skutków i odpowiedzialność za konsekwencje swoich działań.



Zacznijmy od tematu – co to jest decyzja?

Pod pojęciem „decyzja” kryje się wiele aspektów. Podjęcie decyzji, jak często się myśli, to nie jest podpisanie umowy czy stwierdzenie: zajmę się tym. „Decyzja” oznacza: wiem, co chcę robić i jaką pracę będę musiał wykonać, wiem, czego muszę się nauczyć, wiem, jakie wynikają z tego skutki, zaczynam budować biznes i jestem gotowy na przyjęcie konsekwencji. Najlepszy przykład, dla porównania, to decyzja o posiadaniu dziecka. Zanim ją podejmiesz, myślisz o tym, czego ono będzie potrzebowało, jakie warunki musisz mu zapewnić. Trzeba wziąć pod uwagę to, że może być lub urodzić się chore. Należy mieć świadomość, że trzeba mu ofiarować poczucie bezpieczeństwa i możliwości rozwoju – na który będą potrzebne czas i pieniądze. Jeśli ludzie nie podejmują świadomej decyzji o posiadaniu dziecka, może to niekiedy prowadzić do dramatu. Sytuacja, do której nie jesteśmy przygotowani i której nie chcemy, zwykle rodzi jakieś nieszczęście.

Co jest podstawą podjęcia decyzji?

Wiedza i przewidywanie. Trzeba także mieć zarys metod działania – dokonać wyboru, w jaki sposób będzie się pracowało. Czy choć manipulować ludźmi, czy ich prowadzić? Obie drogi są związane z konsekwencjami. Pierwsza skutkuje tym, że ludzie wcześniej czy później przestaną za nami iść, druga

Co to znaczy decydować?

– sukcesem, o ile mamy i rozwijamy w sobie pewne cechy.

Jakie trzeba mieć cechy, aby podejmować właściwe decyzje?

Należy być świadomym, co nasza decyzja oznacza dla innych ludzi. Jeśli nie jest się zorientowanym na innych, w tym biznesie nie osiągnie się sukcesu. W życiu działamy na pewnych poziomach przywództwa – na najniższym ludzie robią coś, ponieważ im każesz, a oni muszą, na najwyższym – idą za tobą, ponieważ jesteś – tworzysz taką aurę, że oni chcą przy tobie być, nawet jeśli jesteś daleko. W MLM naczelną zasadą jest inspirowanie innych, by zostali liderami, którymi sami jesteśmy. Przy podejmowaniu decyzji o współpracy należy zdać sobie sprawę z tego, że mamy kształcić przywódców tak, aby oni kształcili innych oraz pomagali ludziom. Twój partnerzy biznesowi muszą chcieć z tobą pracować. Tutaj nie ma żadnego aparatu przymusu, nie ma wyznaczania komuś zakresu obowiązków. Należy stać się człowiekiem, za którym pójdą inni. Trzeba to koniecznie wziąć pod uwagę podczas podejmowania decyzji.

A jaki cel, a może marzenie powinno przyświecać podejmowaniu decyzji?

Wyznaczenie celu i realizacja marzeń są podstawowymi sprawami przy podejmowaniu decyzji. Cel

i marzenia zająłoby się, ale cele zwykle są bardziej konkretne np. spłata długów. Powinniśmy wyznaczać je i realizować metodą małych kroczków. Cele to po prostu coś, co musimy załatwić. Dzielimy je na krótko, średnio i długoterminowe. Najważniejsze jest jednak to, aby te krótkoterminowe były stosunkowo łatwe do osiągnięcia – nic tak nie frustruje, jak niezrealizowane sprawy. One sprawiają, że tracimy do siebie szacunek i blokują nas w działaniu.

A co z marzeniami?

Marzenia mogą być nieograniczone – wielki dom, podróż dookoła świata, itp. Działają one na podświadomość i motywują do działania. Warto być marzycielem.

Czy cele powinny się zmieniać z czasem?

Jak najbardziej. Oczywiście lepiej przyspieszać realizację planu, ale postępować rozsądnie. Ludzie często popadają w pułapki „luksusu”. Na przykład – zgodnie z planem kupują sobie samochód – ale taki, na który ich nie stać i spłacają go z trudem. Takie łaknięcie sukcesu nie przynosi dobrych skutków. Jak mawiał Kiyosaki – „Bogaci kupują sobie luksusy na końcu, biedni na początku”. Trzeba myśleć na wyrost – jak spłacę raty, ile na nie będę musiał wydać, z czego zrezygnować i czy tego właśnie chcę. Podobnie w Akunie – możemy postawić sobie cel

– np. za pół roku będę miał 6 dywizji, ale jednocześnie trzeba zorientować się, jak zrobili to inni i uczyć się od lepszych.

Pomówmy o planowaniu. Jaka jest jego rola w podejmowaniu decyzji?

Planowanie jest jedną z części składowych decyzji. Brak planowego podejścia – czy wizualizacji, jakie niektórzy sobie robią, sprawia, że nie wiadomo, od czego zacząć. Plan ułatwia działanie. Najlepszy jest po prostu zwykły, papierowy kalendarz. Podejmując decyzję, trzeba sobie zdać sprawę z tego, że nasze życie się zmieni. Będziemy musieli planować i organizować sobie czas na spotkania, prezentacje i, oczywiście, przebywanie z rodziną.

A jak wygląda sprawa pracy nad sobą?

Podejmując decyzję, świadomie przyjmujemy wyzwanie pracy nad sobą. Lider nie jest w stanie powiedzieć wszystkiego, w związku z tym trzeba czytać, patrzeć, jak inni budowali kapitał, korzystać z ich doświadczeń, czerpać inspirację i stawiać się jej źródłem. To wszystko jest konsekwencją podjętej decyzji.

Podsumujmy więc. Co się składa na podjęcie decyzji?

Podejmowanie decyzji to sekwencja zagadnień, które trzeba koniecznie przemy-

śleć: widzę, co mam, wiem, co chcę osiągnąć, jakie mam cele i marzenia, wiem, jaką mam osobowość, czego się muszę nauczyć, nad czym muszę popracować, jakie materiały – narzędzia pracy muszę zebrać, co przygotować, wiem, jak to wpłynie na moją rodzinę, godzę się z konsekwencja-

Ryszard Cybulski

urodził się 11 grudnia 1950 roku w Szczecinie. Nim trafił do Akuny, wykonywał wiele zawodów. Pracował jako nauczyciel muzyki i języka angielskiego, był wykładowcą w Akademii Muzycznej w Poznaniu, założył własną szkołę języka angielskiego i ją prowadził, a jednocześnie był asystentem dyrygenta w Chórze Politechniki Szczecińskiej. Pracował też jako agent ubezpieczeniowy, menadżer i szkoleniowiec. Umowę z Akuną podpisał w 2002 roku, a w listopadzie 2005 otrzymał nominację na Vice Presidenta. Jego żona Basia jest Dyrektorem Sieci Regionalnej, syn Maciej jest na tej samej pozycji, a syn Piotr jest Liderem Dywizji. Córka Ala – oczko w głowie całej rodziny – uczy się w II klasie gimnazjum. W wolnym czasie Ryszard kocha... słodkie leniuchowanie, oprócz tego czyta książki, słucha muzyki, uwielbia podróże, a pasją Basi są prace ogrodowe.

mi – podejmuję decyzję: tak, choć to robić.

Jeśli ktoś chce przede wszystkim rozwiązać swoje problemy finansowe, to czy osiągnie sukces?

I tak i nie. W MLM pieniądze nie pojawiają się od razu. W systemie nie chodzi bowiem o sprzedaż osobistą i zarabianie na marży. Sama kwalifikacja – 20 butelek – na to wskazuje. Można to łatwo przeliczyć – żeby zarobić około 2000-2400 złotych trzeba sprzedać 100 butelek, co wiąże się z ciągłym poszukiwaniem konsumentów, a tylko na początku może być to łatwe i szybkie. Co najważniejsze – to nie buduje biznesu MLM, a ogranicza się do klasycznego handlu. A od tego chcemy uciec. Tam też można osiągnąć sukces, ale o wiele trudniej. Pracujmy mądrzej, a nie ciężko.

Czy to oznacza, że na początku się nie zarabia?

Zarabia się, ale nie tak wiele, jak się oczekuje. Jeśli więc decyzja o współpracy z MLM jest podjęta po to, aby szybko wyjść z kłopotów finansowych, to zwykle kończy się rozczarowaniem. Pieniądze nie przychodzą od razu, jednak po pewnym czasie dochody są bardzo satysfakcjonujące i co najważniejsze, mają tendencję rosnącą. Podczas podejmowania decyzji trzeba zdać sobie sprawę z tego, że najpierw trzeba zdrowo popracować – mając własną wizję biznesu, obserwować tych, którym się udało, spotykać się, doszkalać, szukać „źródeł energii”, którymi są dla nas ludzie sukcesu. Przy podejmowaniu decyzji o współpracy trzeba być świadomym, że na początku dobrze mieć jakieś źródło finansowania. Można zacząć budowanie struktury, utrzymując się na początku z marży lub z innej pracy zawodowej. Są ludzie, którzy podejmując decyzję, biorą

kredyt, kupując sobie w ten sposób czas na działanie. Jeśli zrobili to odpowiedzialnie i licząc się z konsekwencjami – po roku bez żadnego problemu spłacają go. Jeśli jednak nie podjęli tej decyzji odpowiedzialnie – czyli mając świadomość, że muszą ten czas przeznaczyć na intensywną pracę i rozwój, nie zrobili tego – znajdują się w bardzo trudnej sytuacji.

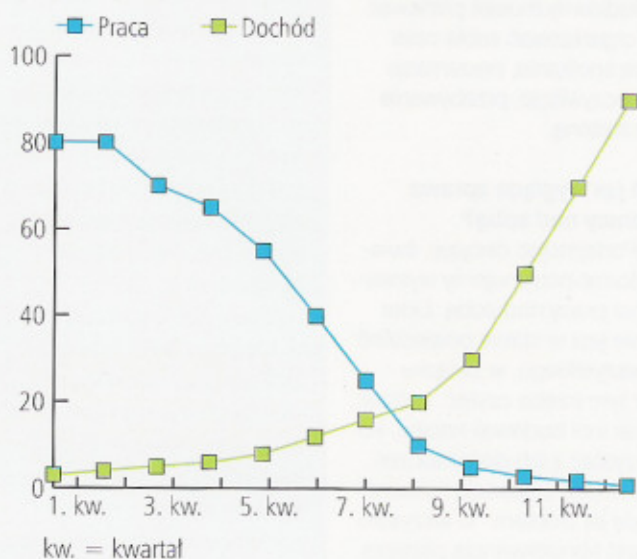
W jaki sposób współpraca z MLM zmienia naszą przyszłość?

Jest kilka aspektów. Jak już powiedziałem – zabezpieczają ją. Większość ludzi nie jest odpowiedzialna i nie wybiega myślami w przyszłość. W „normalnej” pracy ludzie pracują po to, aby im na emeryturze było gorzej, ale nic z tym nie robią. Nikt nie myśli o tym, że może zachorować, może zdarzyć się jakiś nieprzewidywany wypadek. Przykład? Ktoś buduje dom, poświęcając wszystkie swoje

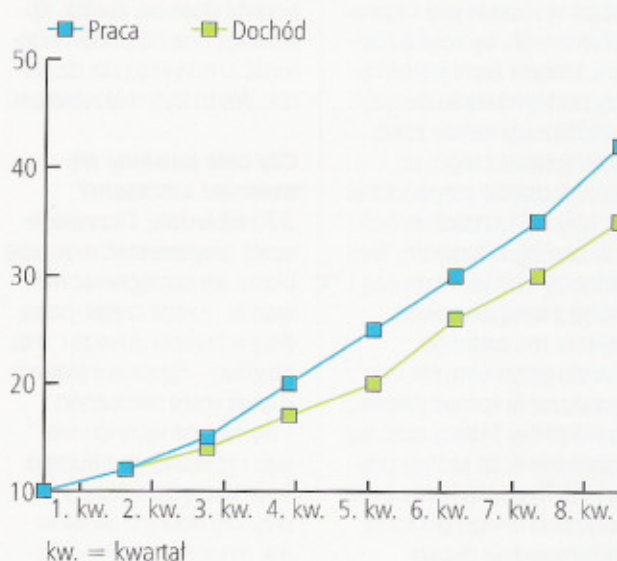
środki. Nie ubezpiecza go, bo nie chce wydawać na to pieniędzy będących ułamkiem wartości tego domu. Jeśli dom się np. spali – następuje tragedia. Cały dorobek życia w jednym momencie znika. A przecież były narzędzia bardzo znane i jednocześnie szeroko dostępne, aby się zabezpieczyć. Ludzie chcą, ale nie tworzą poczucia bezpieczeństwa, nie są zapobiegliwi. Trzeba zrozumieć, że podjęcie decyzji o współpracy z MLM wiąże się z tym, że nie zaczynam tylko zarabiać pieniędzy, ale tworzę zabezpieczenie dla siebie i swoich bliskich i jako Lider (przewodnik) uświadamiam to swoim nowym partnerom biznesowym. Lider buduje relacje między ludźmi. To drugi z wielu aspektów oddziaływania MLM na naszą przyszłość. Kto wie, czy nie najważniejszy?

■ Rozmawiała Katarzyna Mazur

MLM



Klasyczne zarabianie



Osiągnięcie dochodów w zależności od zdolności lub możliwości wykonywania pracy jest podstawową różnicą między pensją a dochodem w MLM. Utrata tej zdolności, to zasiłek z ZUS (renta, emerytura), ewentualnie pieniądze z oszczędności lub polisy na życie. Gdy się kończą, pozostaje ZUS. **Pracujemy ciężko przez całe życie tylko po to, żeby po przejściu na emeryturę było gorzej.** Wybudowany biznes MLM (czyt. rynek) to „dzieło”, od którego otrzymujemy „tantiemy”. **Zdolność wykonywania pracy nie będzie miała na to wpływu.**

Ryszard Cybulski poleca

W MLM powinniśmy się opierać na doświadczeniu innych. Źródłem takich informacji są między innymi książki. Ogólnie możemy podzielić je na trzy grupy:

- książki o biznesie
- książki o przywództwie
- książki o rozwoju osobowości

Pozycji na rynku jest wiele, ja wybrałem kilka i bardzo je polecam:

Biznes:

John Kalench „MLM marketing wielopoziomowy – dołącz do najlepszych”

„Uwierzyć w sens i skuteczne działanie marketingu wielopoziomowego. Co to znaczy?

To znaczy szanować jego naturalną strukturę. Jeśli uznasz klientów i niższe poziomy dystrybutorów jedynie za źródło dochodów, nie wyjdiesz na tym dobrze. Dostrzegą oni, że jesteś zainteresowany tylko sobą i opuszczą Cię. Jeśli jednak dojrzysz w tym wszystkim okazję do służenia i popierania innych, wtedy klienci i współpracownicy odczują to i więzi między wami się wzmocnią. Okazja do służenia i popierania innych. Chcę mocno podkreślić wagę tego stwierdzenia. Jeśli z całej książki zapamiętasz tylko to jedno zdanie, to i tak będziesz miał klucz do sukcesu w biznesie zwanym **Marketingiem wielopoziomowym**.(...)

Tak działać, aby z bogactwa korzystali inni. To jest to, co MLM może dla was uczynić”

John Kalench

To tekst z okładki tej mądrej książki, która powinna być elementarzem chcących rozpocząć niezwykłą przygodę z Multi-level-marketingiem. Pod koniec są pytania. To swoistego rodzaju spowiedź, którą niestety trzeba szczerze przeprowadzić. Czasem boli, oj, boli.

John Bremner „Profesjonalny NETWORK MARKETING”

„To świetna książka – żałuję, że to nie ja ją napisałem”
Chris Pay, autor „Success Today”.

To chyba najkrótsza i najlepsza recenzja tej fascynującej książki. Niby o tym samym, co w poprzedniej pozycji, a czyta się jakby zupełnie coś nowego. Zdumiewające, jak wiele obliczy ma MLM, będąc jednocześnie jasno i prosto skonstruowanym biznesem.

Przywództwo:

Tutaj zdecydowanie polecam książki Johna C. Maxwella „Być liderem” i “Prawa przywództwa”

Liderem można być wszędzie: w rodzinie, w działalności zawodowej, w życiu społecznym. W każdej z tych dziedzin spotykamy ludzi, którzy wywierają wpływ na nasze postępowanie, postawy, decyzje, a w konsekwencji na to, jak się nam żyje. Rozwijanie w sobie cech przywódczych pozwala nam przejmować ster spraw w swoje ręce. Te książki mówią o tym przystępnym językiem. Zrobiły na mnie wielkie wrażenie, bo pojąłem, dlaczego w określonych sytuacjach ludzie zachowują się w określony sposób i jak poprzez swoje postępowanie mogą wpłynąć na pozytywne przemiany w ich życiu. Zrozumiałem też, na czym polega charyzma i ... wiele innych pożytecznych rzeczy.

Osobowość:

Dale Carnegie „Jak przestać się martwić i zacząć żyć” i „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”

Najgłębiej ukrytym fundamentem budowania biznesu opartego na MLM jest wiara w siebie.

Stwierdzenia typu „ja się do tego nie nadaję”, „to trzeba chodzić i przekonywać” itp. są żywym przykładem lęków ukrytych w podświadomości, lęków przed odrzuceniem, lęków przed kontaktem z innym człowiekiem. Wielką cenę płacimy za rozwój wysokich technologii, gdzie relacje między ludźmi zastępują komputery, telewizja czy... wycieczki do hipermarketu. Nawet wtedy, kiedy odwiedzają nas znajomi, nie potrafimy wyłączyć telewizora, tylko go ściszymy, a w trakcie rozmowy rzucamy co chwila okiem na ekran. Autor fenomenalnie opisuje przyczyny, a potem daje proste celne rady, jak odwrócić te koszarne trendy i zacząć normalnie żyć. Znakomite książki.

Robert T. Kiyosaki „Bogaty ojciec, biedny ojciec” i „Kwadrant przepływu pieniędzy”

Namyślałem się chwilę, czy te książki umieścić w tym właśnie miejscu. I mimo że traktują niejako o biznesie, to jednak mądrze mówią o przemianie osobowości, o poszukaniu swego miejsca w życiu poprzez umożliwienie realizacji swoich marzeń. Szczególnie w „Kwadrancie przepływu pieniędzy” wyraźnie jest to wypukłone. O tym, gdzie się znajdziemy, decyduje właśnie odwaga w podejmowaniu decyzji, zrozumienie stanu i miejsca, w jakim jesteśmy. „Kwadrant...” był punktem zwrotnym w moim życiu. Przewartościował moje podejście do życia i biznesu. Gorąco polecam.