

# Osiem zasad aktywności



Aktywność jest kluczem do sukcesu we wszystkich rodzajach działalności. To jednak ogólne hasło, które trzeba uzupełnić, rozróżniając rodzaje aktywności, które odpowiadają różnym okolicznościom, fazom i stanom, w jakich znajduje się nasz biznes i my sami.

Na wstępie nie mogę odmówić sobie małej refleksji osobistej. Dotyczy ona moich pierwszych kroków w biznesie. Rzecz miała miejsce wiele lat temu, kiedy skończyłem osiem lat i mój jedenaastoletni brat zaprosił mnie do spółki w „złoty interesie” własnego pomysłu. Wymyślił mianowicie, że wykorzystując kącik w ogródku okalającym nasz dom, założymy hodowlę królików. Zaczęło się od jednej samiczki, która – jak to królik – dała nam wkrótce podstawy poważnej hodowli. Rodzice nie sprzeciwiali się aktywności swoich mocno nieletnich synów, stawiając jednak wyraźny warunek – przedsięwzięcie pozostaje wyłącznie na naszych małych głowach, czyli że musimy wykazać się całkiem „dorosłą” odpowiedzialnością i konsekwencją w działaniu. Biznes był sukcesem, a ja do dziś wdzięczny jestem swoim rodzicom za tę szkołę samodzielności. Mówię o tym wszystkim, bo doświadczenie pracy w „pierwszym biznesie” pozwoliło mi przede wszystkim zweryfikować negatywnie obowiązujący wówczas (był to koniec lat sześćdziesiątych) stosunek do zatrudnienia (wszyscy to znamy: etat i „czy się stoi, czy się leży...” itd.). Dzięki temu i kolejnym doświadczeniom zrozumiałem, że wynagrodzenie wynika z pracy, pomysłowości, wizji i twórczego zaangażowania. Wizja zaś powinna dotyczyć nie tylko technicznych metod rozwijania biznesu, ale przede wszystkim odpowiadać na pytanie: „W jaki sposób taka działalność może zmienić moje życie?”

**Pierwsza zasada – działajmy aktywnie.**

Marzenia muszą być realizowane. Marzyć to za mało. Marzenia są ważne, ale to zaledwie zczyn, początek, niezbędny jak fundament, ale nie można na nich poprzestać. Stawiamy sobie cele i reali-

zujemy je w czasie, który sobie wyznaczaliśmy. Pamiętajmy – ludzie niekonsekwentni, nieaktywni, leniwi zawsze znajdują usprawiedliwienie dla swojej beczynności. Człowiek aktywny czuje się z tym źle. Beczynność jest dla niego stanem nienaturalnym, powoduje dyskomfort.

**Druą zasada to krytyczne podejście do różnych teorii.**

Nie zatruwajmy swoich myśli ideami „twórczych teoretyków”. Przekładajmy je na język praktyki, sprawdzajmy w czynach, w konkretnej codziennej pracy. Tylko z aktywności rodzi się sukces. Weźmy najbliższy nam przykład, czyli naszą firmę Akuna, liczbę nowych Liderów, Dyrektorów Sieci Regionalnych, Krajowych, Międzynarodowych w ciągu trzech lat (2003–2006). Aż 19 Vice Presidentów! Czy trzy lata temu można było przewidzieć ten rozwój? Zwłaszcza że, na dobrą sprawę, my dopiero rozpoczynamy efektywną działalność. I drugi obrazek, na zasadzie kontrapunktu. Robotnicy drogowi, których obserwowałem na trasie Wisła–Katowice. Na siedemnastu, których naliczyłem, pracowało zaledwie czterech. Błędne koło – oni nie pracują, bo mało im płacą, a mało płacą, bo nie pracują. W marketingu nie ma tego zmartwienia. Jesteśmy niezależni, nasza aktywność przekłada się bezpośrednio na nasze dochody.

**Ale – tu zasada trzecia – nie możemy traktować jej jako narzędzia wyłącznie.**

Ona musi wejść nam w krew, stać się naszym sposobem na życie, środkiem nie tylko usprawniania pracy, ale też doskonalenia wewnętrznego. Jeśli wyznaczamy sobie dzień wolny od spotkań, to wykorzystujemy go na lekturę, analizę dotychczasowych działań, planowanie

przyszłych posunięć. Odpoczywanie od aktywności to droga donikąd. Można odpocząć od pracy, ale nie od aktywnego stosunku do życia, do świata. Jeśli „zaśnięmy” w błogiej bezmyślności na kilka miesięcy, cele, jakie sobie wyznaczaliśmy, znikną z naszego horyzontu i wspinaczka zacznie się praktycznie od nowa. Biblia mówi: „Co masz czynić, czyń teraz”. Jeśli możesz, pracuj, żebyś nie był zmuszony pracować, kiedy nie będziesz już mógł.

Niestety, nasza rzeczywistość, jak widać było na przykładzie robotników drogowych, nosi jeszcze piętno poprzedniej epoki. Dziś nie jesteśmy już zamknięci w hermetycznej puszcze, która tłamsiła nas i zrównywała na siłę, ale ta bezradność i bezczynność często jest po prostu w nas. Emeryci żyją na granicy nędzy, a młodszy, odważniejszy i lepiej przygotowany zawodowo ludzie wyjeżdżają. Jaka więc będzie nasza przyszłość???

Odpowiedź daje nasza firma – korzystajcie z tego, że ją macie. Korzystajcie z pomocy sponsorów, którzy chcą się z wami podzielić wiedzą i doświadczeniem. Korzystajcie z systemu, który został stworzony dla was. Pamiętajcie, że jesteście obrazem Stwórcy. Czy ON jest biedny? Czy ON narzeka? Czy JEMU czegoś brakuje? Ale i ON potrzebował aż 6 dni wytrwałej i konsekwentnej aktywności, aby dopiąć swego celu. A odpoczywając nigdy nie zapomniał o swoim dziele.

Świat się zmienia. Zmieniają się również formy biznesu, który do niedawna jeszcze wydawał się nam nowoczesny, wydawał się naszą przyszłością. Ale ten sposób myślenia niesie z sobą zagrożenia. Ja również wpadłem w tę pułapkę, bo wiedziałem, że nieźle (prowadziłem sklep), pracowałem rzetelnie od 10–18, a po godzinach szorowałem sklep, sprawdzałem kasę fiskalną, zamawiałem towar. Lecz nie byłem przewidujący, niestety; wydawało mi się, że wystarczy uczciwie i ciężko pracować, aby otrzymać swoje od losu. Tymczasem przyszła era hipermarketów i wielu takich jak ja już wkrótce musiało się martwić, jak uregulować zobowiązania, czym płacić za towar, skąd wziąć pieniądze na pensje i ubezpieczenia dla pracowników. Na pierwszy MLM trafiłem 6 lat temu, ale, niestety, była to dobrze zakamuflowana piramida. Odkryłem to i uczciwie podzieliłem się tą wiedzą z ludźmi, których zaprosiłem do współpracy. Przyznałem się do błędu. Że sam byłem omamiony.

I znów przychodzi mi zacytować Biblię: „Kto szuka, ten znajdzie”. Po 3–4 mie-

siącach moja żona uczestniczy w prezentacji i przywozi Alveo. Zaczyna się nasza wielka przygoda. Nie było łatwo. Ludzie nie chcieli się przyłączyć, ale nie zrażałem się. Wiedziałem, że mnie obserwują, że jeśli będą oceniać mnie po czynach, to prędzej czy później się przekonają. I przekonali się – jedni po 3 miesiącach, inni po półtora roku. Każdy jest inny, każdy ma swoją wrażliwość, swoją własną historię, która rzutuje na jego decyzje, własny czas dojrzewania do nich. Najważniejsze jest, aby w tym, co robimy, ludzie widzieli świadectwo. Świadectwo naszej rzetelności i uczciwości.

### I tu czas na zasadę czwartą. Niech nasza aktywność opiera się na etycznych zasadach.

Bądźmy etyczni i spójni wewnętrznie. Niech nasze czyny nie klóć się z deklaracjami. Nie da się zbudować biznesu w trzy miesiące, a człowiek, który co pół roku podejmuje inne przedsięwzięcia, nieuchronnie traci wiarygodność w swoim środowisku i nikogo do niczego nie zachęci. Nasze etyczne podejście nie może zaczynać się wraz z wejściem w MLM, ale musi też obejmować nasze dawne zobowiązania. Nie można budować nowego biznesu bez rozliczenia się ze starego. Wiadomo, że nie od razu jest to możliwe, ale już samo przyjęcie takiego założenia sprawia, że znajdujemy się na właściwej drodze.

### W myśl piątej zasady – aktywność musi być mądra.

Ci, którzy stosują technikę drobnych, dostosowanych do własnych możliwości kroków, dawno już zdystansowali tych, którzy, ustawiając poprzeczkę bardzo wysoko, podskoczyli kilka razy, po czym zniechęcili się i zaniechali dalszych prób. Rozwijamy nasz biznes stopniowo i rośniemy wraz z nim, bo do sukcesu trzeba dorosnąć mentalnie. Świadczą o tym kłopoty finansowe, w które popadają z własnej winy szczęśliwi gracze w totolotka czy spadkobiercy fortun, którzy dostali duże sumy nagle, bez przygotowania.

Pracować należy mądrze, niekoniecznie ciężko. Istnieje system, który został stworzony po to, by służyć radą i pomocą, i należy z niego korzystać. Nie trzeba zatracać się w mechanicznej pracy, ale dbać o rozwój wewnętrzny. Podstawowa zasada marketingu wielopoziomowego mówi: „Nie rób za ludzi tego, co mogą zrobić sami”. Ale jednocześnie ważne jest dzielenie się wiedzą, odpowiednio przetrwoną, tak by nie

bombardować uczestników spotkań niepotrzebnymi i trudno przyswajalnymi wiadomościami i mieć zawsze logiczne kontrargumenty w sporach. Nigdy nie należy zapominać o swojej pierwszej prezentacji – to też przejaw mądrej aktywności.

### Zasada szósta mówi, że aktywność musi być systematyczna i wytrwała.

Można to prześledzić na przykładzie eksperymentu, który przeprowadzono w USA. Skonfrontowano tam aktywność „supersprzedawców” (wyselekcjonowanych specjalnie osób osiągających świetne wyniki w różnych formach sprzedaży) oraz sprzedawców bardzo przeciętnych, nie mogących pochwalić się większymi sukcesami, przy czym pierwsza grupa odbywała jedno spotkanie handlowe tygodniowo, druga zaś dwa–trzy spotkania dziennie. Efekt – po roku ci bardzo przeciętni mieli super wyniki i na odwrót. Systematyczna i wytrwała praca przyniosła rezultaty.

### Aktywność nie może być ślepa – zasada siódma.

Mamy z nią do czynienia, np. gdy po wyczerpaniu listy znajomych mówimy: „Nic się nie da zrobić – nikt tego nie chce”. Kto doprowadził do takiej sytuacji, nie sięgając wcześniej do literatury, nie konsultował się ze swoim sponsorem, nie postarał się znaleźć problemu, nazwać go i znaleźć rozwiązania, ten właśnie taki rodzaj aktywności uprawia. Aktywność to analiza tego, co zrobiliśmy dobrze, korekta tego, z czego nie jesteśmy zadowoleni, to ciągła praca nad sobą, rozwój własnej osobowości.

### I wreszcie ósma zasada – zawsze warto pomagać ludziom,

pomagać w rozwiązywaniu ich problemów.

„Kto chce być większy pośród was, niech będzie sługą waszym”, jak mówi Biblia. W tej samej księdze czytamy: „Cokolwiek uczyniliście jednemu z tych najmniejszych braci moich, mnieście uczynili”.

Pomagać, to nie ciągnąć za sobą opornych, to być latarnią, która wskazuje właściwy kurs, to wskazać drogę, pokazać pierwsze kroki, służyć radą. Prowadzić osobę chętną do samodzielności, bo tylko człowiek samodzielny jest tak naprawdę wolny i niezależny.

■ Opracował Robert Purzycki