

# Planeta Ludzi

Kwartalnik Nr 2/2006

**Money  
Maker  
Booster**  
hity  
sprzedaży!!!



**Wiosenny Vision Maraton**  
z udziałem wiceprezesa Firmy  
Jeana-Marca Colaianniego i Topliderów

**Etyka** – podstawą stabilnego biznesu

**Reportaż z Brazylii**



# Gwiazdy Vision w Warszawie!

Najlepsi Liderzy Firmy inwestują w Was swoją wiedzę oraz profesjonalne doświadczenie!

W roku, kiedy firma Vision świętuje swoje dziesięciolecie, po raz kolejny zdecydowała się zorganizować imprezę na wielką skalę, która jesienią 2005 roku odbiła się szerokim echem oraz przyniosła duży obrót. W dziewięciu miastach po raz kolejny odbędzie Vision Maraton pod wspólnym hasłem «Boost your business!» – «Rozwiń swój biznes!».

Liderzy, którzy odnieśli wielki sukces – członkowie Chairman's Club i Brylantowej Drużyny Liderów, którzy poczuli niez-

apomniany smak stylu życia Vision – przebywający w otoczeniu Prezesa Firmy, będą mogli opowiedzieć w sposób przekonujący o możliwościach Vision w Roku Podbojów! Właśnie oni będą podążać szlakiem Vision Maratonu. W Warszawie dołączy do nich wiceprezes ds. rozwoju międzynarodowego Jean-Marc Colaïanni ze swoją małżonką Adele Sgro.

Dajcie sobie i swoim nowym dystrybutorom szansę nauki od najlepszych.



## Oleg i Ałła Andrijczuk

Kawalerzy Orderu Brylantowej Doskonałości, przedstawiciele Chairman's Club, Brylantowej Drużyny Liderów, Klubu Milionerów Vision, VIP Master.

Dziesięcioletnie doświadczenie w marketingu sieciowym.

Oleg i Ałła stworzyli organizacje w ponad czterdziestu krajach świata. Najbardziej liczne w Rosji, Bułgarii, Serbii i Czarnogórze, Kazachstanie, Niemczech, Turcji, Azerbejdżanie, Gruzji, Łotwie, na Ukrainie, oraz Białorusi. Siedmiu dystrybutorów z ich struktury zostało dolarowymi milionerami.

Są laureatami nagrody „Galaktyka 1999” w kategorii „Za najlepszego generatora idei rozwoju sieci dystrybucyjnej Firmy”, zostali nominowani do nagrody „Galaktyka 2000” w kategorii „Najlepszy generator idei rozwoju sieci dystrybucyjnej Firmy”, są też laureatami nagrody „Galaktyka 2004” w kategorii „Najlepsze wskaźniki zdrowego biznesu”.



## Inga Krukauskene

Kawaler Orderu Brylantowej Doskonałości, Kawaler Orderu Brylantowej Róży, przedstawicielka Chairman's Club, Brylantowej Drużyny Liderów, Klubu Milionerów Vision, VIP Master.

Dziesięcioletnie doświadczenie w marketingu sieciowym.

Inga zbudowała organizacje w ponad dwudziestu krajach świata. Najbardziej liczne są w Rosji, Iranie, na Ukrainie, w Turkmenistanie, Polsce, na Litwie, Bułgarii, Kazachstanie i Wietnamie.

Nominowana do nagrody „Galaktyka 1999” w kategorii „Za najlepsze tempo wzrostu obrotu w sieci” i do nagrody „Galaktyka 2005” w kategorii „Najlepsze tempo wzrostu biznesu”.



## Dzintra Kołkowska

Członek Brylantowej Drużyny Liderów, VIP Master.

Piętnastoletnie doświadczenie w marketingu sieciowym.

Lider dystrybutorów na Łotwie.

Nominowana do nagrody „Galaktyka 1999” w kategorii „Za najlepsze tempo wzrostu obrotu w sieci”, laureatka nagrody „Galaktyka 2005” w kategorii „Najlepsze tempo wzrostu biznesu”, zwyciężczyni „Programu Samochodowego 2005”.



## Ludmiła Nikulszyna

Członek Brylantowej Drużyny Liderów oraz Klubu Milionerów Vision, VIP Master.

Dziesięcioletnie doświadczenie w marketingu sieciowym.

Ludmiła zbudowała organizacje w ponad piętnastu krajach świata. Najbardziej liczne w Polsce, Wietnamie, Rosji, Niemczech oraz na Ukrainie.

Laureatka nagrody „Galaktyka 2003” w kategorii „Za najlepsze tempo wzrostu obrotu w sieci”.



## Sandria Kudirkajte

Przedstawicielka Brylantowej Drużyny Liderów oraz Klubu Milionerów Vision.

W listopadzie otworzyła kwalifikację VIP Master.

Jedenastoletnie doświadczenie w marketingu sieciowym. Od 1999 roku pracuje głównie na europejskich rynkach.

Razem z mężem Atą Mamiedowem stworzyła organizacje w ponad dwudziestu pięciu krajach świata, najbardziej liczne w Polsce, Wietnamie, Rosji, na Węgrzech, Ukrainie, w Chorwacji, Niemczech i Rumunii.

Laureatka nagrody „Galaktyka 1999” w kategorii „Za wkład w rozwój teorii biznesu marketingu sieciowego”. Nominowana do nagrody „Galaktyka 2004” w kategorii „Najlepsze wskaźniki zdrowego biznesu”.

Jeden dystrybutor z ich struktury został dolarowym milionerem.

Ata Mamiedow jest autorem wielu książek, które zostały uznane za bestsellery w dziedzinie marketingu sieciowego: „Dialog z mentalnym sponsorem”, „Zostań gospodarzem swojego życia”. Laureat wyjątkowej nagrody „Galaktyka 2004” w kategorii „za intelektualny wkład w rozwój Firmy”.



## Andre Geillon i Julia Sokur

Przedstawiciele Brylantowej Drużyny Liderów, VIP 4S.

Dziesięcioletnie doświadczenie w marketingu sieciowym. Mając kolosalne doświadczenie w pracy za granicą, Andre i Julia stworzyli organizacje w ponad dziesięciu krajach świata, najbardziej liczne w Rosji, Iranie, Kazachstanie oraz w Wietnamie.

Laureaci nagrody „Galaktyka-2003” w kategorii „Za najlepsze tempo wzrostu obrotu w sieci”.



### Jean-Marc Colaianne i Adele Sgro

Mają piętnaście lat profesjonalnego doświadczenia w dziedzinie marketingu sieciowego! Kariera tych marketingowców zaczęła się w 1991 roku we Francji. Stale rozszerzając obszar swojego biznesu, Jean-Marc i Adele zaczęli budować organizację nie tylko we Francji, ale również we Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Belgii i innych krajach europejskich.

Ten gwałtowny rozwój pozwolił im w ciągu jednego roku wznieść się na najwyższe stopnie kariery i zostać dystrybutorami z czelem Nr 1 we Włoszech.

W 1996 roku Jean-Marc Colaianne jako jeden z najsilniejszych marketingowców w Europie został zaproszony do firmy Vision International People Group osobiście przez samego prezesa Dmitrija Buriaka, został pierwszym dystrybutorem Firmy, a następnie wiceprezesem ds. rozwoju międzynarodowego.

Jean-Marc Colaianne zaczął rozwijać swój biznes w Rosji z niedużą grupą dystrybutorów, z których większość obecnie to Topliderzy Firmy, przedstawiciele Chairman's Club, Brylantowej Drużyny Liderów oraz Klubu Milionerów Vision. Razem z Firmą otworzył przedstawicielstwa w piętnastu krajach świata, ponad dwa i pół miliona dystrybutorów przyszło do ich organizacji w ciągu dziewięciu lat istnienia Firmy, ponad czterdziestu liderów z jego organizacji zostało dolarowymi milionerami.

## MONEY MAKER BOOSTER – PIENIĘŻNY BOOSTER CASE!

Tylko uczestnicy Vision Maratonu oraz nowi dystrybutorzy w ich gronie, w maju będą mogli zakupić pierwszy w historii Firmy ekskluzywny, wyjątkowy pod względem swojej zawartości **Money Maker Booster!**

### Money Maker Booster – to hity sprzedaży:

- 6 bransolet Vision Triactiv = 6 x 448 = 2688 zł
- 2 Żele MILLENIUM = 2 x 124,95 = 249,9 zł
- 1 Krem ochronny MILLENIUM = 1 x 124,95 = 124,95 zł
- 2 Mleczka MILLENIUM = 2 x 82,95 = 165,9 zł



Realna wartość tych produktów (w cenach hurtowych) ~~3228,75 zł,~~ za które płać Państwo **2450 PLN!!!**

### Państwa dochód (w cenach detalicznych) to:

- 6 bransolet Vision TriActiv = 6 x 746,55 = 4479,3 zł
- 2 flakony Żelu Millenium = 2 x 208,25 = 416,5 zł
- 1 flakon Kremu ochronnego Millenium = 1 x 208,25 = 208,25 zł
- 2 flakony Mleczka Millenium = 2 x 138,25 = 276,5 zł

Razem: **5380,55 zł**  
Państwa zysk to: **2930,55 zł**

**UWAGA!** W roku podwojenia biznesu Firma **PODWAJA** Państwa punkty w ramach akcji Anniversary Present za zakup Money Maker Booster!

## Wiosenny Vision Maraton z udziałem wiceprezesa Firmy Jeana-Marca COLAIANNIEGO I TOPLIDERÓW FIRMY

Warszawa, 13–14 maja 2006 roku

### Kwalifikacja w pierwszym dniu imprezy

Należy mieć kwalifikację VIP i wyższej w marcu lub w kwietniu 2006 roku

Dystrybutorzy, którzy podpisali kontrakt w maju 2006 roku – muszą osiągnąć kwalifikację VIP i wyższą do 11 maja.

### Kwalifikacja w drugim dniu imprezy

1+1 należy być aktywnym oraz mieć jednego nowego aktywnego dystrybutora na pierwszym poziomie w tym samym miesiącu. Kwalifikuje się zarówno sponsor, jak i nowy dystrybutor.

Dystrybutorzy, którzy podpisali kontrakt w maju 2006 roku – muszą mieć aktywność (190CV) do 11 maja.

### Cena biletu jednodniowego: 52,5 zł

Podczas każdego spotkania będą pracować dla Was najwięksi profesjonalści Firmy – członkowie Chairman's Club i BDL. Z ich pomocą dowiecie się:

- Jak zostać zwycięzcą w Roku Podbojów?
- Jak stworzyć Zespół Zwycięzców?

Tylko uczestnicy Vision Maratonu w 2006 roku, kiedy Firma świętuje swoje dziesięciolecie otrzymają w prezencie od Prezesa i Wiceprezesa specjalne zaproszenie na Jubileuszowe MILLENIUM 2006, które da prawo do zakupu biletu na Główne Wydarzenie Roku ze zniżką w wysokości 35 zł (równowartość 10\$)!

### Adres: I dzień:

Hotel Marriott  
Al. Jerozolimskie 65/79  
Sala Balowa

### II dzień:

Prywatna Wyższa Szkoła Biznesu i Administracji  
ul. Bobrowiecka 9  
Centrum Kongresowe



## Szanowni Dystrybutorzy,

wydarzenia są nieodłącznym elementem sukcesu każdego dystrybutora. Tylko wtedy może on uzyskać niezbędne informacje od ludzi, którzy już odnieśli sukces, otrzymać – jakże cenną dla wszystkich – pozytywną energię oraz wskazówki, jak pracować w tym biznesie. Przed nami Wiosenny Vision Maraton z udziałem wiceprezesa ds. rozwoju międzynarodowego Jeana-Marca Colaianniego oraz najlepszych Liderów Firmy. Nie może Was tam zabraknąć. Przyłączcie się do uczestników tego spotkania. Jak już wcześniej zapowiadaliśmy, w bieżącym numerze znajdują Państwo obszerny reportaż z niesamowitej podróży do Brazylii. Niestety, tylko część dystrybutorów z Polski mogła rozkoszować się egzotyką tego kraju. Była to dla nich niewątpliwie przygoda życia.

Zamieściliśmy też artykuł na temat przestrzegania zasad etycznych w pracy dystrybutora. Etyka jest podstawą stabilnego i poważnego biznesu, ale nie wszyscy o tym pamiętają na co dzień. Prezes Firmy Dmitrij Buriak bardzo często powtarza, że *biznes Vision to biznes zdrowy, oparty na pozytywnych kontaktach międzyludzkich*. Niech te słowa będą mottem dla każdego z Państwa.

W numerze opisujemy również produkt: Lifepac Senior – biologicznie aktywny dodatek do żywności o niezwykłych właściwościach, pozwalający w bezpieczny sposób uzupełnić zasoby substancji odżywczych, niezbędnych do uruchomienia mechanizmów regulacyjnych i obronnych organizmu.

Przypominamy, że cały czas trwa akcja Anniversary Present – Prezent Jubileuszowy. Informacje o niej znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej [www.vision-polska.pl](http://www.vision-polska.pl), u sponsorów oraz w dziale obsługi dystrybutorów.

Jedną z najbardziej lubianych przez czytelników części czasopisma jest rubryka *Ludzie*. Tym razem również nie mogło w niej zabraknąć historii z życia wziętych, historii zwykłych ludzi, którzy dopiero w Vision odnaleźli swoje miejsce.

Życzymy miłej lektury.

Katarzyna Wolska

## Informacje o hurtowni

### Vision Polska Sp. z o.o.

ul. G. Morcinka 5, paw. 23,

01-496 Warszawa

tel.: + 48 22 861 55 42, 22 861 55 46,

22 861 57 38, 22 638 32 94

fax: + 48 22 861 50 71, 22 638 41 98

### Godziny otwarcia:

Poniedziałek 9.00 – 17.00

Wtorek 9.00 – 17.00

Czwartek 9.00 – 17.00

Środa 10.00 – 18.00

Piątek 8.00 – 16.00

### Dział zamówień:

[zamowienia@poland-pickup.vipgroup.net](mailto:zamowienia@poland-pickup.vipgroup.net)

### Dział DRD:

[drd@poland-pickup.vipgroup.net](mailto:drd@poland-pickup.vipgroup.net)

### Adres strony:

[www.vision-polska.pl](http://www.vision-polska.pl)

### Sklep internetowy:

[www.sklep-vision.pl](http://www.sklep-vision.pl), [www.visioneurope.pl](http://www.visioneurope.pl)

### Zamówienia oraz kontrakty

do zarejestrowania są przyjmowane:

- na miejscu w hurtowni,
- faksem pod numerami 22 861 50 71, 22 638 41 98

Formularz zamówienia można otrzymać w biurze.

Zamówienia na dany miesiąc będą przyjmowane nie później niż do godz. 12.00 przedostatniego roboczego dnia miesiąca.

**Firma nie ponosi odpowiedzialności za zamówienia nieczytelne oraz przesłane na zwykłych kartkach.**

**Wpłaty za produkty należy dokonać na poniższy numer konta Vision Polska:**

**Bank: PEKAO S.A. XIII O/Warszawa, Filia Nr 2, ul. Płocka 17,**

**Nr konta:**

**21 1240 2034 1111 0000 0307 8187**



## ZASADY SPRZEDAŻY MONEY MAKER BOOSTER

**1. Planowane rozpoczęcie sprzedaży MMB – sobota 13 maja 2006 godzina 9.00.**

**2. Planowane zakończenie sprzedaży MMB – poniedziałek 16 maja 2006 godzina 17.00.**

**3. Zamówienia MMB przesłane faksem, będą realizowane po otrzymaniu kuponu, przy czym**

**pierwszeństwo zakupu mają dystrybutorzy dokonujący zakupu osobiście w hurtowni.**

**4. Członkowie Chairman's Club, Brylantowej Drużyny Liderów, VIP 4S oraz Członkowie Klubu Milionerów Vision mają pierwszeństwo w dokonywaniu zakupów.**

**5. Oferta sprzedaży MMB ważna do wyczerpania asortymentu.**

**PLAN PRACY HURTOWNI W DNIACH 13–16.05.2006**

<b>Sob. 13.05</b>	<b>9.00 – 18.00</b>
<b>Niedz. 14.05</b>	<b>19.30 – 22.00</b>
<b>Pon. 15.05</b>	<b>10.00 – 17.00</b>
<b>Wt. 16.05</b>	<b>9.00 – 17.00</b>



### Trening Ludmiły Nikulszyny

■ Zofia Kimla, VIP ♦♦♦♦

4 i 5 marca 2006 roku w Boszkowie odbyło się szkolenie z udziałem członka Brylantowej Drużyny Liderów i Klubu Milionerów – Ludmiły Nikulszyny. Obecni byli również: VIP 4S – Zofia Kimla, VIP 2S – Aleksander Temczenko, VIP 2S – Remigiusz Ambroziak, VIP 2S – Paweł Czarnecki, VIP 2S – Agata Drenniak, VIP 1S – Jadwiga Zaręba oraz inni polscy liderzy z kwalifikacją VIP 1S i VIP.

W pierwszym dniu Ludmiła Nikulszyna przeprowadziła specjalny trening dla VIP-ów oraz profesjonalne szkolenie dla pozostałych uczestników wydarzenia. Wieczorem podczas uroczystej kolacji wylosowano *Booster Case*. Szczęśliwy los uśmiechnął się do pani Jadwigi Piascekiej VIP 1S. Dodatkową atrakcją były prezenty: wszyscy otrzymali kremy Triovital. Drugi dzień zakończył się spotkaniem dla dystrybutorów z kwalifikacją VIP 1S, 2S oraz 4S. ■



### Jak podwoić obroty biznesu?

■ Beata Suchocka, VIP ♦;  
Maria Lewandowska, VIP

Jak podwoić obroty? Jak zbudować swój stabilny biznes? Pod takimi hasłami w Warszawie i w Łodzi w dniach 11 i 12 marca odbyły się treningi Ludmiły Nikulszyny – VIP Master, członka Brylantowej Drużyny oraz Klubu Milionerów Vision. Co dało nam to szkolenie?

Obudziło nas do działania, bo pokazało po raz kolejny jaki sposób wykorzystując narzędzia, które przygotowała Firma, nie tylko zarobimy pieniądze oraz



### Spotkanie z Topliderem Firmy Vision, VIP 4S – Walentyną Makarenko

■ Joanna Czupryńska, VIP ♦

W dniu 18 lutego 2006 roku w Częstochowie odbyło się kolejne seminarium z udziałem Toplidera Firmy Vision, VIP 4S – Walentyny Makarenko. Jest ona częstym gościem szkoleń, m.in. w Piotrkowie Trybunalskim i Katowicach, które są skierowane zarówno do nowych dystrybutorów, jak i tych już zaangażowanych w pracę z naszą Firmą.

Podczas seminarium nie zabrakło wiedzy o produkcie, wiodących branżach *wellness* i MLM, planie marketingowym i filozofii firmy Vision, czyli Wyborze Dobrego Zdrowia. Walentyna Makarenko przekazała uczestnikom informacje o perspektywach i kierunku rozwoju Firmy na rynkach światowych oraz nowych możliwościach dla dystrybutorów. Omówiła strategię osiągania kwalifikacji, dodała wiary w przyszłość.

Spotkanie z Walentyną Makarenko zmotywowało ludzi do działania, ponieważ zrozumieli, iż w naszej Firmie każdy może osiągnąć sukces i w tej sprawie może zawsze liczyć na pomoc swojego zespołu. Gość specjalny odpowiadał na liczne pytania uczestników seminarium, m.in. jak lepiej pracować z produktem i osiągnąć sukces w pracy z Vision. Następne spotkanie z Walentyną Makarenko już w maju, serdecznie zapraszamy. ■

pomożemy je zarobić innym, ale jeszcze „zgarniemy” dodatkowe nagrody w akcji „Aniwersary Present – Prezent Jubileuszowy. I to tylko za to, że będziemy robić wszystko to, co robimy na co dzień, czyli będziemy aktywni, będziemy rekrutować do biznesu nowe osoby oraz uczestniczyć w firmowych wydarzeniach. Jeśli chcemy się napracować i stracić czas, możemy kombinować na własną rękę, ale możemy też pracować mądrze... uczestnicząc w każdym wydarzeniu i pracując w zgodzie ze strategią Firmy.

Pani Ludmiła pokazała nam, jaką pułapką i zagrożeniem jest koncentrowanie się tyl-



### Spotkanie z liderem Firmy, VIP 4S – Eugenią Gendelewą

■ Hanna Czyżewska, VIP ♦

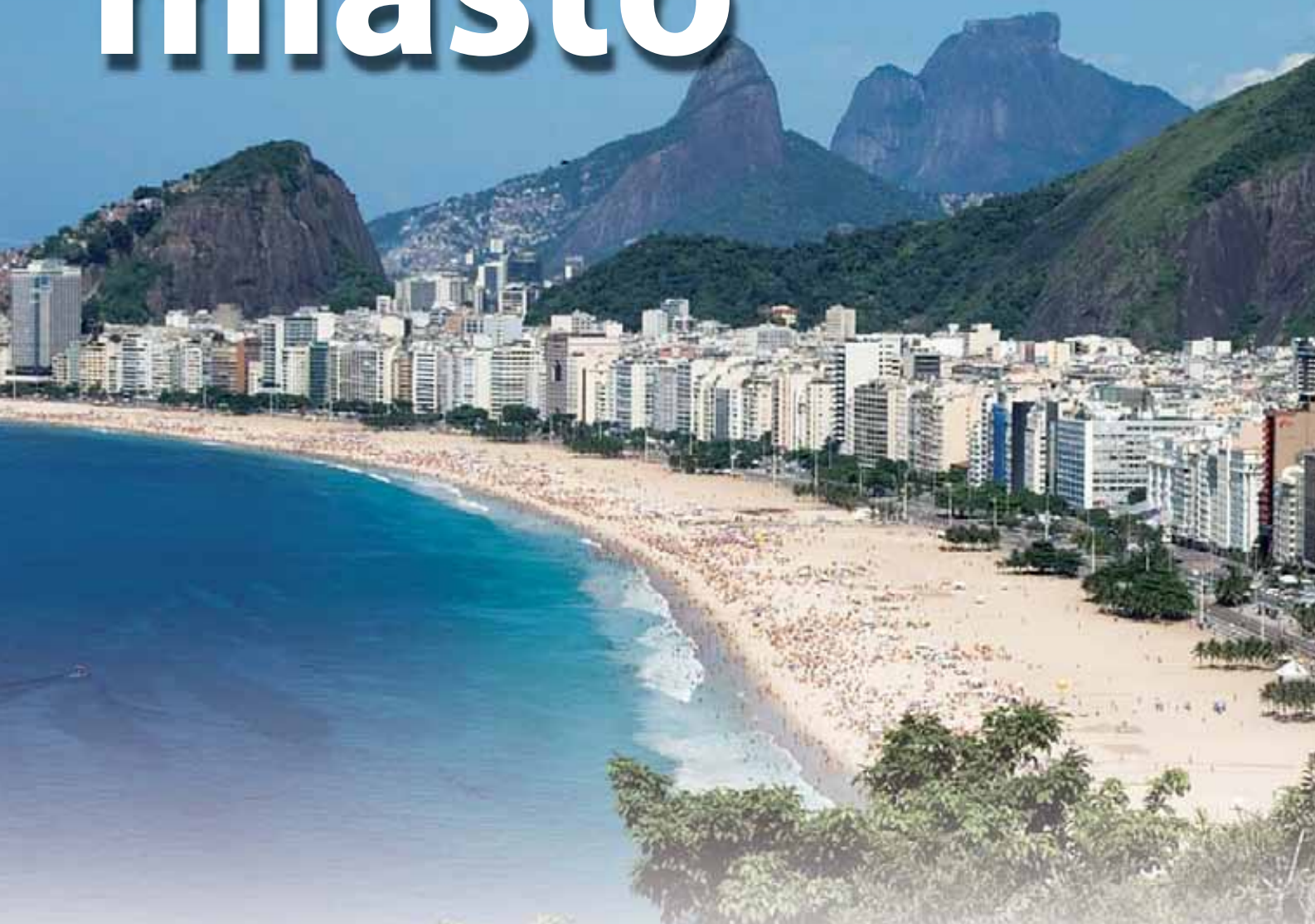
W dniu 4 marca w Warszawie odbyło się spotkanie z liderem Firmy VIP 4S Eugenią Gendelewą. Mimo że informacja o spotkaniu została przekazana pocztą pantoflową zaledwie kilka dni wcześniej, to frekwencja przeszła najśmielsze oczekiwania. Szkolenie zostało połączone z uroczystością Dnia Kobiet. Z tej okazji na każdą z pań czekał czerwony goździk, a na stołach – lampka wina, kawa, herbata oraz słodycze.

Eugenia Gendelewa w bardzo atrakcyjny sposób przeprowadziła szkolenie kosmetyczne. Każdy uczestnik mógł poznać działanie naszych kosmetyków, wypróbować je, dowiedzieć się, jak prawidłowo określić rodzaj skóry oraz w jaki sposób dbać o skórę twarzy i dekoltu. Cztery godziny minęły w miłej atmosferze i wszyscy zgodnie stwierdzili, że było to wspaniałe szkolenie, a frekwencja świadczyła o tym, że również potrzebne. Mam nadzieję, że podczas kolejnej wizyty mojego sponsora, pani Żeni Gendelewej, także inni będą mogli usłyszeć tę wspaniałą nauczycielkę. ■

ko na osobach chorych i ich leczeniu. Mamy przecież niesamowitą propozycję zbudowania swojego własnego biznesu, zmiany siebie i jakości swojego życia. Opowiedziała swoją historię z Vision, była żywym świadectwem tego, że to naprawdę jest możliwe. Osiągniesz wszystko, jeśli jesteś przekonany, że możesz to zrobić. Szkolenie obudziło do działania, bo promocje Firmy, które trwają od nowego roku zrozumieliśmy dopiero na treningu. Pokazało, jak niesamowitym narzędziem jest Wiosenny Maraton i w jaki sposób powinniśmy wykorzystać go do wzrostu biznesu i obrotów. Jest wiosna. To dobra pora, by obudzić się i wzrosnąć! ■



# Cudowne miasto



***Cidade maravilhosa*** – te dwa portugalskie słowa w tłumaczeniu na język polski oznaczają cudowne miasto. Tak mówią o Rio de Janeiro jego mieszkańcy, ci, którzy chociaż raz w nim byli, oraz ci, którzy na razie o nim tylko marzą. *Cidade maravilhosa* to również hymn Rio, którego dźwięki 19 stycznia 2006 roku powitały dwustu pięćdziesięciu dystrybutorów i pracowników Vision na lotnisku w Rio. Gdy w Polsce panowała prawdziwa zima, a temperatura dochodziła do minus dwudziestu stopni Celsjusza, dystrybutorzy w rytmie brazylijskiej samby podziwiali egzotyczny krajobraz Brazylii i wygrzewali się na słonecznych plażach. ■ Katarzyna Wolska



## PODRÓŻE KSZTAŁCĄ – NIE MARNUJ ŻADNEJ SZANSY...

■ Roman Rebeczko, VIP♦♦♦

Wiele słyszałem o firmie Vision, kiedy jeszcze nie byłem jej dystrybutorem. Jedną z opinii, którą pamiętam do dziś, brzmiała: Vision nie żałuje pieniędzy na nagrody dla dystrybutorów. To zdanie miało chyba wpływ na moje zainteresowanie się właśnie tą Firmą. Kilkanaście miesięcy później, bodaj w październiku 2003 roku, już jako dystrybutor Vision miałem przyjemność podczas jednego z seminariów w Warszawie, organizowanych przez zespół dystrybutorów Waldemara Warzechy, słuchać wy-

wiezi szczęśliwców, którzy właśnie wrócili z Turcji. Swoimi wrażeniami dzielił się wtedy m.in. Henryk Skibka, Maria Kolendo i jej mąż Daniel Blyk. Ich szczęśliwe miny i emocjonalny sposób relacjonowania zdarzeń pozwalały sobie wyrobić zdanie o tej ciekawej wycieczce.

Nigdy przedtem nie byłem zapalonym podróżnikiem, ale wypowiedzi tych dystrybutorów dały mi wiele do myślenia. Powiedziałem sobie: A dlaczego ja nie miałbym skorzystać z takiej nagrody? I trzy lata później ziściło się! Zostałem jednym z dwustu pięćdziesięciu uczestników Vision Voyage do Brazylii! Co dał mi ten wyjazd? Nie sposób opisać tych wszystkich niesamowitych wrażeń. Kiedy już byłem w Rio de



Janeiro, nagle zrozumiałem, jak fantastyczną przygodę mogę przeżyć... i tak właśnie było. Urzekło mnie piękno tamtejszej egzotycznej przyrody. Różne odcienie zieleni, przytłaczające wielkością skały, a tuż obok, w samym mieście... słony smak Atlantyku. Obserwowanie przyrody sprzyja innemu spojrzeniu na życie: przyroda podpowiada rozwiązania naszych niejednokrotnie wyolbrzymionych problemów i takiego właśnie uczucia doświadczałem.

Rio de Janeiro to szokujące miasto. Górząca nad miastem majestatyczna trzydziestometrowa Statua Chrystusa dodaje mu mistycyzmu i tajemniczości, mimo bardzo swobodnego, delikatnie mówiąc, podejścia do życia mieszkańców stolicy. Kiedy oblatywaliśmy statwę helikopterem, z bliska mogliśmy zobaczyć twarz Chrystusa, poważną, pełną zadumy (twarz i dłonie rzeźbili polscy rzeźbiarze).

Niesamowite jest to trzynastomilionowe miasto wkomponowane w bujną przyrodę. Strone zielone zbocza i nagie skały oraz przyklejone do nich favelas – slamsy, które zamieszkuje około trzech milionów tubylców. Dalej w środku miasta wielkie jezioro o długości około czterestu kilometrów i tuż obok Atlantyku, i słynna plaża – Copacabana. Wszędzie piękne opalone męskie i kobiece ciała, a wśród nich grupka „białasów”

z Polski i nie tylko, biegających po plaży z aparatami fotograficznymi.

Wspaniała zabawa, nauka samby w towarzystwie egzotycznych tancererek, samba przeplatana z kazaczokiem i tańcami z dalekiej Kirgizji, hulanki (bez swawoli) na tropikalnej wyspie i podczas ekskluzywnej kolacji zorganizowanej przed samym wyjazdem. Wrażen co niemiara. Na tzw. Głowie Cukru wspaniała degustacja brazylijskich drinków: *Caipirinha*, na bazie kaszacy, tj. brazylijskiej wódki, oczywiście piwo i wyśmienity napój guarana. Obfite kolacje z wielką ilością dań mięsnych – niektórzy nasi koledzy z Kielc i Łodzi, raczej drobnej budowy, wykazali się apetytem „wielkiego atlety”. Było też piękne widowisko w teatrze Plataforma – przez półtorej godziny mogliśmy podziwiać brazylijskie tańce, również dynamiczny taniec – walkę *capueros*.

Któregoś słonecznego dnia znaleźliśmy się w fabryce kamieni szlachetnych. Mogliśmy prześledzić wszystkie etapy tworzenia biżuterii: od wydobycia surowca, poprzez jego obróbkę i projektowanie aż do efektu końcowego. Oczywiście, niektórzy z nas dokonali zakupów; przywieźli do kraju piękne kolie i pierścionki. Ale przede wszystkim była to dobra lekcja geografii i historii tego kraju.

Ten wyjazd to czas nowych refleksji. Któregoś wieczoru stałem wraz





z Waldemarem Warzechą i Henrykiem Skibką nad brzegiem Atlantyku, podziwialiśmy panoramę miasta spowitego w rytmy samby i tonącego w powodzi migotliwych świateł. Nasz sponsor zaproponował: Spójrzcie w niebo i spróbujcie znaleźć Wielki Wóz? Waldemar zapomniał, że ma do czynienia ze starym wojakiem, który na dodatek lubił geografię. Szybko więc skupiliśmy się na szukaniu Krzyża Południa. I był... dostrzegliśmy wyraźną konfigurację gwiazd. Podziwialiśmy w milczeniu ten gwiazdny obraz, marząc o „visionowskich gwiazdach”. I wtedy delikatnie do serca zapukała „siostra-refleksja”: Dlaczego nas tutaj tak mało?! Uświadomiłem sobie, ile straciłbym w rozwoju duchowym, jak wiele nowych wrażeń nie stałoby się moim udziałem, gdybym nie pojechał na tę eskapadę, gdyby dla firmy Vision liczyła się tylko sprzedaż produktu, gdyby jej dystrybutorzy nie byli traktowani jak jej największe dobro.

Uświadomiłem sobie też, że inni nasi dystrybutorzy tracą wspaniałe możliwości, że dobra tego świata nie są tylko dla bogatych. Te dobra są przeznaczone również dla każdego dystrybutora, dla każdego człowieka, który twardo i konkretnie weźmie stery życia w swoje ręce. Wtedy postanowiłem, że gdy wrócę do kraju, natychmiast biorę się za

moją drużynę i zainspiruję moich ludzi, tak aby nie stracili następnej okazji, którą jest Vision Voyage na Kubę.

Ta piękna wycieczka wzmocniła mnie duchowo, psychicznie i emocjonalnie. Z większą siłą i pewnością siebie będę mógł składać oferty ludziom ze świata dużego biznesu. Poczulem nową umiejętność negocjacji, która wydobywa się z wnętrza duszy. Niestety, wielu dystrybutorów ma ogromne opory czy wręcz odczuwa lęk przed rozmowami z biznesmenami obojga płci. Mogę im teraz powiedzieć: Macie Państwo bardzo przyjemne rozwiązanie, jedźcie na Vision Voyage, wtedy na pewno pozbędziecie się tych problemów. Dzięki tej wycieczce moje cele są jeszcze wyraźniejsze i bardziej stabilne. Pojawiła się jeszcze większa motywacja, aby je mądrze i wytrwale realizować.

Pewien hinduski mędrzec w książce Mariny Sisson<sup>1</sup> *Najpiękniejsza...* napisał (...) *wszystko jest dla Ciebie przygotowane, musisz tylko aktywnie żyć z tym, co masz. Tylko od Ciebie zależy wykorzystanie tych licznych okazji, które jako możliwości ciągle Cię otaczają.*

Życie jest marzeniem – spełniaj je!

<sup>1</sup> Marina Sisson, *Najpiękniejsza ścieżka życia. Być, działać, mieć*, Wydawnictwo Medium, Warszawa 2000.



## MOJA PODRÓŻ DO BRAZYLII

■ **Jadwiga Zareba, VIP+**

Wyjeżdżamy w różne miejsca. Przed każdą podróżą wyobrażamy sobie, co może nas spotkać. Zawsze mamy jakieś oczekiwania, które czasami się spełniają. Tym razem moja wyobraźnia nie sięgnęła tak daleko, a to, co przygotowała dla nas Firma, przeszło moje najsmielwsze oczekiwania: zwiedzanie Rio de Janeiro (a było co oglądać), wieczorami wyjazdy na kolacje do restauracji w mieście i poznawanie miejscowych zwyczajów. Występy artystyczne, poznawanie kultury

i historii Brazylii. Wycieczka statkiem i obiad z panem Colaianim na wyspie. Ostatni wieczór z Brylantową Drużyną Liderów i zaproszonymi artystami również pozostawił niezapomniane wrażenia.

Wszystko to w otoczeniu brazylijskiej niesamowitej przyrody. Jesteśmy przyzwyczajeni do pewnego rytuału w przyrodzie w Polsce: najpierw kwitną kwiaty, później zawiązują się owoce, a następnie dojrzewają – i tak co roku. A w Brazylii na każdym drzewie w jednej chwili jesteśmy świadkami procesu rozkwitania kwiatów, wokół których brzęczą owady, pojawiają się zawiązków, dojrzewania owoców, które za chwilę są gotowe do zjedzenia i spadają, zanim



FOT: ARCHIWUM VISION POLSKA, STOKKX/HNG

zostaną zerwane. Z trudem wierzyłam własnym oczom, obserwując ten fenomen. Takie cuda dane mi było obserwować pierwszy raz w życiu. To jeden aspekt tej podróży.

Drugi, znacznie dla mnie ważniejszy, to możliwość obcowania z ludźmi sukcesu. W czasie kilku dni poznałam nowych ludzi, którzy pracują w Firmie znacznie dłużej niż ja. W rozmowie z Walentyną Makarenko uświadomiłam sobie, że w moim życiu wiele udaje mi się robić bardzo dobrze, ale są i takie sprawy, które wymagają udoskonalenia. Ta kobieta, tak jak ja, uczyła w szkole matematyki i jej sposób myślenia bardzo mi pomógł zrozumieć sprawy, których wcześniej nie

potrafiłam zaakceptować. Miałam również możliwość poznać bliżej największego lidera mieszkającego w Polsce – Ludmiłę Nikulską. Rozmowa z nią sprawia, że już wiesz, co chcesz robić, że chcesz być z takimi ludźmi, myśleć i czuć jak oni. Vision tworzą ludzie, ich słabości i bolączki, ale również ich siła, wiara oraz miłość.

Takie spotkania uświadamiają, że we mnie też to wszystko jest, wystarczy pozbyć się strachu, otworzyć serce i pozwolić, aby się działo. Ja już wiem, że kolejnym etapem mojej podróży z Vision będzie Kuba i będę tam ze swoją drużyną. Jeżeli chcesz odnieść sukces, to jedź tam z nami. Życzę powodzenia. ■



# Narodziny Nowych Gwiazd

kwalfikacje za luty i marzec 2006 roku



**VIP Master**  
Nikulszyna Ludmiła

**VIP ★★★★★**



Kimla Zofia

**VIP ★★★★★**



Szczepaniak Magdalena  
i Wsiewołod Tatarinow

**VIP ★★★★★**



Warzecha Waldemar

**VIP ★★★**



Ambroziak Remigiusz

**VIP ★★★**



Ballon Adam i Mariola

**VIP ★★★**



Czarnecka Bożena  
i Paweł

**VIP ★★★**



Drewniak Agata

**VIP ★★★**



Poremow Sergiej

**VIP ★★★**



Rebeczko Roman

**VIP ★★★**



Temczenko Aleksander  
i Swietłana

**VIP ★**

Arsenyan Meruzhan  
Bierdziewska Grażyna  
Cieśliczka Krystyna  
Czupryńska Joanna  
Czyżewska Anna  
Dańczak Beata  
Dychtowicz Danuta  
Fabiańczuk Mirosław  
Falkiewicz Agnieszka

Frąckowiak Ludmiła  
Grabowska Dorota  
Janik Elżbieta  
Jankowska Regina  
Kania Maria  
Kaźmierska Zofia  
Krupa Zhanna  
Łęcka Halina  
Midziątek Stanisława

Nieżgoda Mirosława  
Piasecka Jadwiga  
Skibka Henryk  
Suchodolska Beata  
Wieczorkowski Jacek  
Zaręba Jadwiga  
Zieliński Marek



## VIP

Adamus Barbara  
Baczak Beata  
Badowska Anna  
Bajak Barbara  
Banasik Jolanta  
Bandura Stefania  
Barczak Małgorzata  
Bazarowa Ałła  
Bednarczyk Beata  
Berenthal Stanisława  
Bińkowski Andrzej  
Błacha Lucyna  
Blauciak Dawid  
Błachowiak Ewa  
Bogacka Jolanta  
Bogucka Renata  
Celmer Andrzej  
Chmielecki Andrzej  
Chmielewska Danuta  
Chodorowska-Piotrowska Krystyna  
Chrobok Andrzej  
Chwalik Wiesława  
Czarnecka Maria  
Czczel Ałła  
Dawidowski Wojciech  
Deptuła Jadwiga  
Dębowska Anna  
Domagała Henryk  
Drażkowska Violetta  
Drewniak Tomasz  
Drózdź Anna  
Dryja Mirosława  
Dudzic Alicja  
Dybowska Barbara  
Dzienko Chrystian  
Fontowicz Danuta  
Gajcy Elżbieta  
Gajowy Andrzej  
Gamrot Stanisław  
Gęsina Jarosław  
Głowacka Ligia  
Głowacki Marek  
Gołebiewska Barbara  
Gomuła Halina  
Gruszecka Jadwiga  
Guzy Stanisław  
Haberna Bernardeta  
Hankus Lidia  
Hyżorek Jadwiga  
Janicka Maria  
Janki Urszula  
Jeziarska Zofia  
Kajzar Anna

Kamycka Elżbieta  
Kania Janina  
Kapuściński Jerzy  
Karpowicz Wojciech  
Kędzierska Beata  
Kimla Anna  
Klimecka-Burdzy Katarzyna  
Kluszczyńska Halina  
Knieć Agata  
Kolankowski Andrzej  
Kolendo Maria  
Konieczna Magdalena  
Konopka Michał  
Konopka Teresa  
Krakowski Kazimierz  
Krauze Richard  
Kubat Janina  
Kubiak Roman  
Kucfir Teresa  
Kulig Wojciech  
Kupiec Adam  
Ledzińska Halina  
Lewandowska Maria  
Liberda Iwona  
Łukasik Krzysztof  
Majewski Mariusz  
Malina Emilia  
Marciniak Elena  
Markowska Magdalena  
Matysiak Ilona  
Mazur Mirosława  
Mizia Maria  
Mospan Halyna  
Mostek Halina  
Musiał Elżbieta  
Nabiątzyk Aleksandra  
Nieprzecka Magdalena  
Nieżgoda Anna  
Nowakowska Hanna  
Oboza Bogumiła  
Olenderek Helena  
Otrębska Dorota  
Paniuszewa Marina  
Pawełek Ewa  
Pawluczek Katarzyna  
Perzak Anna  
Pielech Sabina  
Pietras Wojciech  
Pliszka Elżbieta  
Płonka Elżbieta  
Polewska Ewa  
Popowczak Zenobia  
Puszyński Jerzy  
Pytel Katarzyna

Radaczewska Jadwiga  
Rajska Irena  
Rajtór Bożena  
Reder Irena  
Rolnicka Mirosława  
Roman Zofia  
Rosada Jolanta  
Różalski Jerzy  
Rudnicka Galina  
Rudnicki Witalij  
Rydlewski Bogdan  
Saja Danuta  
Sasko Anna  
Sikora Bogusław  
Sikorska Monika  
Sirgie-Frąckiewicz Ovidiu Doru  
Skoracka Lucyna  
Smoleń Iwona  
Sokołowska Jolanta  
Sołtysiak Marta  
Sonnak Anna  
Sosnowski Edward  
Stankowska Renata  
Strzelczyk Lucyna  
Strzeszewski Jerzy  
Szabłowski Ryszard  
Szar Jan  
Szczeciak Bożena  
Szkla Barbara  
Szubańska Barbara  
Szymczyk Zofia  
Śliwa Krystyna  
Śnieżek-Grabowska Janina  
Świczar Zbigniew  
Świerkot Grażyna  
Tarnowska-Antoniak Anna  
Temczenko Walentyna  
Tomczyk Joanna  
Walczyński Mirosław  
Waszkiewicz Zofia  
Węglarz Bożena  
Węglarz Maria  
Wichrowska Małgorzata  
Wieliczkowski Włodzimierz  
Wleńska Władysława  
Włodarczyk Ewa  
Włodarczyk Irena  
Wos Joanna  
Woźny-Dziarmaga Maria  
Wójcik Barbara  
Zakrzewska Marzena  
Zasacka Halina  
Zielińska Jadwiga  
Żurek Helena



# Złota kareta

**Barbara Gołębiewska**  
 VIP+



Pracę w marketingu sieciowym nieoczekiwanie rozpocząłam 15 lipca 2003 roku. Pewnego dnia do sklepu, który prowadziliśmy razem z mężem, przyszła znajoma – pani Grażyna Pełko. Zaczęła ze mną rozmawiać na temat zdrowia, z którym wtedy miałam problemy, zaproponowała mi suplementy. Po trzech tygodniach zażywania BAD-ów Vision zauważyłam poprawę zdrowia. Nie mogłam uwierzyć, że suplementy tak szybko podziałały. Dziś wiem, że jest to bardzo proste: wystarczy dać organizmowi to, czego potrzebuje, a czego nie znajduje w pożywieniu (tj. witaminy i mikroelementy, oczywiście naturalne, a nie syntetyki), aby zaczął prawidłowo funkcjonować. To jednak nie skłoniło mnie jeszcze do współpracy z firmą Vision. Nie byłam zainteresowana pracą w marketingu. Znałam wiele pracujących w ten sposób osób, które nie odniosły żadnych sukcesów. Pani Grażyna nie nalegała, zachęcała mnie, abym o moich efektach informowała znajomych. Robiłam to dla niej, nie wiedząc, że robię to również dla siebie.

W taki sposób znalazłam się w marketingu sieciowym. Mam ogromną ochotę użyć przenośni, by określić tę sytuację: w tamtej

chwili przejeżdżała obok mnie „złota kareta” i należało tylko do niej wsiąść. Na szczęście to zrobiłam. Dziś nie wiem, jaka byłaby moja sytuacja zarówno zdrowotna, jak i finansowa, gdybym nie podjęła tego wyzwania. Na początku, jak każdy, miałam wiele niepowodzeń, ale mój sponsor Grażyna Pełko zawsze podtrzymywała mnie na duchu, dodawała siłę, a problemy same się rozwiązywały. Jestem jej za to bardzo wdzięczna.

Do mojego sukcesu przyczynili się również nadspensory: Danuta Czyż oraz Jerzy Różalski, który poświęcił wiele czasu, aby mi pokazać, jak należy pracować w tym biznesie. Chciałabym tu zaznaczyć, że Vision jest moim pierwszym marketingiem wielopoziomowym. Pan Jerzy twierdził, że pieniądze się nie pojawią, gdy będę tylko sprzedawcą, że powinnam budować fundamenty struktury. Na szczęście zrozumiałam to i zaczęłam się stosować do jego rad. W swojej strukturze miałam wielu sprzedawców, którzy nic nie osiągnęli, gdyż nie dali się „poprowadzić”. Bardzo się cieszę ze swojej pracy, która daje mi satysfakcję, zdrowie i pieniądze.



■ Aleksandra Nabialczyk  
VIP+

## Każdy może osiągnąć wszystko

Z Vision zetknęłam się po raz pierwszy w 2003 roku, gdy szukałam szansy dla mojej chorej córeczki. Produkty okazały się wspaniałe, więc doszłam do wniosku, że jeśli pomogły mojej córeczce, pomogą także wszystkim, którzy takiej pomocy potrzebują. Zdobywając wiedzę o suplementach, przekonałam się, że nasze produkty są potrzebne każdemu człowiekowi na świecie.

Zainteresowałam się poważniej tematyką zdrowia. Postanowiłam dowiedzieć się więcej o firmie Vision. Zetknęłam się z wieloma ludźmi związanymi z naszą firmą, ale dopiero Mariola i Adam Ballon z grupą najbliższych przyjaciół i współpracowników sprawili,

że współpraca z Vision stała się moim wewnętrznym pragnieniem. Wtedy spełniło się jedno z moich marzeń: poznawałam wspaniałych, ciekawych i uczciwych ludzi. Dzięki nim Vision stało się dla mnie filozofią życia, szczęśliwego i dostatniego życia z wszystkimi jego ziemskimi, ale i duchowymi wartościami. Z firmą Vision wiążę moją przyszłość, mimo że po drodze miałam wiele upadków i zwątpień. Mariola i Adam swą wyrozumiałością i wytrwałością, a przede wszystkim wiarą w każdego z nas, wiarą, że damy radę przezwyciężyć swoje słabości, wskazują nam wspaniałą, uczciwą drogę do sukcesów z Vision.

Wytężanie sobie celów i ich osiągnięcie jest dla mnie bardzo ważne, ale ważniejsza jest droga, którą pokonuję każdego dnia, aby realizować te cele. Chciałabym, by nie tylko moi najbliżsi, ale również wszyscy ci wspaniali ludzie, z którymi się stykam i którzy mieszkają blisko mnie, mogli skorzystać z szansy dostatniego i zdrowego życia z Vision. Chciałabym, żeby wszyscy ludzie na świecie byli szczęśliwi i każdego dnia mogli się uśmiechać, ale wiem, że nie wszyscy jednocześnie dojrzejają do takich decyzji. Wiem, że jeszcze wiele, wiele muszę się nauczyć o sobie i innych, abym mogła im pomóc, kiedy przyjdzie na to czas. Ale wiem też, że ten czas jest bardzo blisko i nie mogę pozwolić sobie na pauzy, pracując w Vision.

Życzę Wam wszystkim, żeby każdy z Was potrafił otworzyć się na drugiego człowieka, zaczął pokonywać swoje słabości i lęki, a niepowodzenia zamieniał w sukcesy. Wiem i wierzę, że każdy z nas może osiągnąć wszystko, ale tylko wtedy, gdy bardzo mocno tego pragnie. Wtedy z pragnień zrodzą się cele, do których dążymy. ■



■ Cyryla i Ryszard Szablowsky  
VIP+

## Pociąg do sukcesu

Uprzejmie donoszę, że w dniu 12 marca 2006 roku około godz. 19.00 w mieście Łodzi VIP Master Ludmiła Nikulszyna spaliła statek Cyryli i Ryszarda Szablowskich z Sieradza, dystrybutorów Vision VIP+. Czynu tego nie dokonała sama. Pomysłodawcą był Prezes Vision International People Group – Dmitrij Buriak. W sierpniu 2004 roku w Moskwie wołał, żeby spalić statki, a wtedy wejdzie się na drogę sukcesu. Bardzo przekonywał, by to zrobić, i zapewniał, że wszystkim wyjdzie to na dobre. 7 sierpnia 2004 roku w Warszawie Ludmiła Nikulszyna namawiała, żeby każdy z obecnych zaopatrzył się w marzenia i cele. Życie bez nich porównała do dryfującego statku, który kręci się tam, gdzie go wiatr skieruje.

Śp. Stanisław Dombrowski przekonywał wielu pasażerów tych statków, że po spaleniu mogą się przesiąść do spirali sukcesu wznoszącej ich na wyżyny. Aby to się stało, muszą wykonać jedno zadanie: zanieść banieczki Vision do wszystkich domów na świecie. Polacy pamiętają, że wprost pod strzechy miały trafić dzieła wieszczki Adama – śp. Stanisław Dombrowski dołączył do tej przesyłki „banieczki zdrowia”.

18 lutego 2006 roku w Warszawie VIP 4S Waldemar Warzecha zapewniał, że ta kurierska praca, chociaż ciężka, jest również dochodowa dla ludzi niezwykajnych się ociągać. Zaproponował, że podwiezie ich pociągiem, którego jest maszynistą. Zaznaczył, że chodzi tu o superekspres, więc trzeba mieć refleks, by do niego wskoczyć w odpowiednim momencie. Szczęście mają Ci, którzy znajdują się w odpowiednim czasie na właściwej stacji. I tak się stało, że przyszedł bardzo energiczny człowiek i wepchnął nas do pociągu Waldemara Warzechy. Darzyliśmy Romana Rebeczko zaufaniem, więc poszło mu z nami gładko. Jedziemy już trzy lata. Kiedy złapaliśmy oddech, rozejrzeliśmy się wokół i stwierdziliśmy, że jadą z nami bardzo sympatyczni ludzie. Na peronach zostali nasi przyjaciele. Postanowiliśmy zaprosić ich do wspólnej podróży pociągiem Vision. Wsiadają, jadą i są zadowoleni. Maszynista Waldemar Warzecha serwuje doskonale kosmiczne menu, a ostatnio zapowiedział obowiązkową naukę tańca irlandzkiego. Lubimy tańczyć, więc z ochotą rozpoczęliśmy próby. Nasze zmagania zobaczyła primabalerina tego zespołu Ludmiła. Uznała, że damy sobie radę i za jakiś czas będą z nas tancerze.

Trening czyni mistrza, więc jeśli sponsorzy z nami, któż przeciw nam? ■



# Etyka – to podstawa stabilnego i poważnego biznesu

Rok 2005 dla Vision był Rokiem Odnowienia: firma Vision stała się zupełnie inną firmą. My sami też dzisiaj jesteśmy innymi ludźmi. Dystrybutorzy Vision to wybrani ludzie, którzy przyszedli do Firmy, aby zmienić życie swoje i swoich bliskich, poprawić je pod względem fizycznym, duchowym, intelektualnym i socjalnym. ■ Oprac. Katarzyna Wolska, na podst. mat. VIP Communication Ltd.

Dystrybutor może osiągnąć taką harmonię tylko wtedy, gdy zrozumie, że jednoczy ludzi. To zjednoczenie musi być oparte na uczciwości i zaufaniu we wzajemnych stosunkach.

Na podstawie wyników pracy kilku lat członkowie Komisji Etyki Vision przeprowadzili analizę najczęstszych naruszeń Kodeksu Etycznego pojawiających się we wzajemnych stosunkach wśród dystrybutorów, z klientami oraz z samą Firmą. W wyniku przeprowadzonej analizy doszli oni do wniosku, że znacząca część dystrybutorów Firmy nie zna obowiązujących w niej norm etycznych. Można odnieść wrażenie, że zarówno w momencie podpisania umowy, jak i później nie przywiązują oni wagi do warunków umowy i informacji zawartych w pakiecie startowym oraz wchodzącym w jego skład Kodeksie Etycznym.

Uważają zatem, że ważnym aspektem pracy sponsorów z dystrybutorami z punktu widzenia etyki jest przede wszystkim pełne zapoznanie dystrybutorów z Umową oraz dopilnowanie, aby wszystkie jej punkty zostały dobrze zrozumiane. Nieznajomość prawa nie zwalnia bowiem z odpowiedzialności. Niezbędne jest przeprowadzenie szkoleń poświęconych etyce i wyjaśnienie ważniejszych punktów Umowy i Kodeksu Etycznego oraz analiza najczęstszych naruszeń.

Czasem nie można zrozumieć, jakimi motywami kierują się dystrybutorzy, łamiąc ten czy inny zapis Kodeksu Etycznego. Często dystrybutor zaczyna zastanawiać się nad swoim czynnem dopiero wtedy, kiedy Umowa z nim zostanie rozwiązana. Wnioski z przeprowadzonej analizy pomogą w pracy z dystrybutorami. Ci, którzy wezmą sobie to głęboko





do serca, nie będą mieć problemów z normami etycznymi Firmy. Etyka Firmy to zaufanie do siebie samego, to proste zasady ludzkich stosunków oraz zrozumienie ważności ich przestrzegania w celu prowadzenia zdrowego biznesu.

## Podstawowe normy etyczne dystrybutora firmy Vision International People Group

Dystrybutor, podpisując Umowę z firmą Vision International People Group, zobowiązuje się do przestrzegania wszystkich punktów, opisanych na jej drugiej stronie, oraz norm etycznych ujętych w Kodeksie Etycznym, wchodzącym w skład pakietu startowego.

Podstawowe normy etyczne zachowania dystrybutora, których przestrzeganie gwarantuje stabilność, zachowanie oraz rozwój struktury i wzrost dochodów.

- Należy pracować zgodnie z prawodawstwem obowiązującym w danym kraju.
- Trzeba podawać wiarygodne informacje o Firmie, produktach oraz możliwościach prowadzenia biznesu zgodnie z oficjalnymi dokumentami Firmy.
- Nie wolno wywierać nacisku na potencjalnego klienta lub dystrybutora, trzeba zapewnić możliwość wyboru, być uprzejmym i taktownym.
- Należy przestrzegać etycznych zasad zachowania w społeczeństwie, podtrzymywać pozytywny wizerunek swojego biznesu oraz biznesu Firmy.
- Nie wolno propagować metod szybkiego dochodu różniących się od wymienionych w oficjalnych dokumentach Firmy.
- Zabrania się zarabiania pieniędzy przy organizowaniu szkoleń oraz pobierania części zysku przy sprzedaży produktów w procesie szkolenia dystrybutorów.
- Należy przestrzegać polityki cenowej produktów i sprzedawać je zgodnie z ustalonym przez Firmę cennikiem dla klientów, nie stosować cen dumpingowych.
- Nie wolno współpracować z innymi firmami marketingu sieciowego.
- Dystrybutorzy są zobowiązani do samodzielnego rozprowadzania produktów Firmy (bez udziału osób trzecich). Zabrania się również pośredniczenia w rozprowadzaniu produktów zakupionych przez innych dystrybutorów. Zabrania się obrotu produktami pomiędzy dystrybutorami.
- Jeśli dokonują Państwo zakupów w hurtowni na innych dystrybutorów, zobowiązani są Państwo do zakupu produktów na te osoby, które złożyły u Państwa zamówienie, i razem z produktami są Państwo zobowiązani do przekazania im rachunku zakupu.
- Nie wolno osiągać sztucznie swojej kwalifikacji oraz kwalifikacji swoich dystrybutorów. Nie należy wprowadzać na spotkania (szkolenia, seminaria, gdzie wymagana jest określona kwalifikacja) dystrybutorów, którzy nie osiągnęli odpowiedniej kwalifikacji.
- Nie wolno przepisywać dystrybutorów z innych struktur firmy Vision International People Group pod ich nazwiskiem oraz nazwiskiem ich krewnych.
- Należy przestrzegać etycznych zasad Firmy w stosunku do linii

sponsorskiej dystrybutorów swojej struktury, dystrybutorów z innych struktur oraz innych firm marketingu sieciowego.

- Należy etycznie wypowiadać się na temat Firmy, jej kierownictwa, polityki, produktów, wszelkimi sposobami przyczyniać się do ugruntowania reputacji Firmy i jej dystrybutorów.
- Dystrybutor to niezależny przedsiębiorca, który nie jest pracownikiem etatowym Firmy, jego przedstawicielem, ma prawo występować tylko w swoim imieniu, a nie w imieniu Firmy.
- Należy prowadzić reklamę swojego biznesu zgodnie z zasadami określonymi w oficjalnych dokumentach Firmy. Materiały reklamowe, niereklamowane w oficjalnych dokumentach, należy uzgadniać z działem obsługi dystrybutorów.
- Nie należy mieć niespłaconych na czas zobowiązań, które mogą negatywnie wpłynąć na wizerunek Firmy. Wszystkie problemy z wierzycielami należy rozwiązywać poprzez oficjalne dokumenty prawnicze, które pozwolą w poważnych sytuacjach rozwiązać problem na podstawie tych dokumentów.
- Nie wolno wykorzystywać różnego rodzaju sprzętu diagnostycznego i konsultacji lekarzy w celu stworzenia programów sprzedaży produktów, gdyż przeczy to istocie marketingu sieciowego, profilaktycznemu, uzdrawiającemu ukierunkowaniu produktów Firmy. Stwarza to również niewłaściwy wizerunek pracy dystrybutora oraz obniża jego umiejętność pracy z klientami. Do tego celu dystrybutorzy mogą skorzystać z książki „Produkty XXI wieku”. W celu zrozumienia stosunku Firmy do problemu diagnostyki należy odnieść się do listu wiceprezesa firmy ds. rozwoju międzynarodowego Jeana-Marca Colaianiego z dnia 30 maja 2003 roku.
- W celu ochrony swojego biznesu i biznesu Firmy w miarę możliwości trzeba zapobiegać naruszeniom etyki przez innych dystrybutorów i w sprawach nielegalnej działalności innych dystrybutorów w odpowiednim czasie zgłaszać tego typu zachowania do działu etyki Firmy. W spornych kwestiach należy kontaktować się pod moskiewskim numerem telefonu 095 246 36 95.

Wymienione zostały problemy, które szczególnie niepokoją członków Komisji Etyki. Od przestrzegania tych zasad zależy sukces każdego, kto o nich pamięta, lub porażka tych dystrybutorów, którzy nie stosują się do wyżej wymienionych norm etycznych. Ważne jest zrozumienie i uświadomienie sobie, dlaczego oplać się pracować etycznie. Nauka kontaktologii to – o tym mówi nasz Prezes Dmitrij Buriak – nauka budowania stosunków międzyludzkich. Nie można łamać zasad, uzasadniając to korzyścią dnia dzisiejszego, licząc na to, że nikt się nie dowie. Wszystko wcześniej czy później wyjdzie na jaw. A wtedy bardzo szybko niszczy się biznes, nagle traci się zaufanie i ludzie odchodzą ze struktury.

Wszelkiego rodzaju uchybienia prowadzą do zburzenia Waszego biznesu, Waszej przyszłości. Państwa czeki, kwalifikacje, wyróżnienia, poziom zaufania dystrybutorów i sponsorów oparty jest na tych zasadach oraz wartościach, które ma każdy z nas – na filozofii naszej Firmy. Niszcząc kontakty międzyludzkie, niszczymy własną przyszłość oraz wizerunek firmy Vision. Przywiązanie do Firmy, jej filozofii i zasad etycznych w praktyce spowoduje, że zyskacie szacunek, a co za tym idzie – osiągniecie sukces! Etyka to podstawa stabilnego i wielkiego biznesu. ■

# Umawianie się na spotkanie

W procesie sprzedaży umawianie spotkań jest najtrudniejszym elementem pracy i najważniejszym zarazem.

■ Jacek Wieczorkowski, VIP+

Po mniej więcej dwóch latach pracy w sprzedaży moja żona, widząc, że biznes się rozkręca, postanowiła dołączyć do mnie. Pracowałem wtedy w branży ubezpieczeniowej. Zaraz po szkoleniu zrobiła listę osób i powiedziała do mnie słodko: *To teraz ty mnie umów, a ja pójde na spotkanie i sprzedam*. Na co ja odpowiedziałem cytatem: *Kotku mój, „sprzedaż to właśnie sztuka u m a w i a n i a się z klientem”*. Uważam bowiem, że w procesie sprzedaży umawianie spotkań jest najtrudniejszym elementem pracy i najważniejszym zarazem. Być może dla wielu z Was to zła wiadomość, ale jest też i dobra: tego można (i trzeba!) się nauczyć.

## Fakty

Prawie wszyscy nowi dystrybutorzy tuż po pierwszym szkoleniu łapią dość powszechnego wirusa, na którego nasze BAD-y niestety nie działają. Wirus nazywa się choroba telefoniczna.

## Objawy:

Po szkoleniu, zmotywowany, niemal wylatujesz na skrzydłach, widząc już oczami wyobraźni swoją pierwszą linię, czyli ludzi, do których udzisz z propozycją współpracy.

Z reguły szkolenia odbywają się w weekend, więc zbliżając się do domu, myślisz tak: *Przecież dzisiaj dzień wolny, nie będę ludziom teraz głowy zawracał. Zacznę od poniedziałku*.

Poniedziałek rano. Już masz dzwonić, ale przecież to tak niezręcznie czas pracy do swoich prywatnych interesów wykorzystywać, zresztą znajomi też pracują. *Zadzwoń po południu*.

Poniedziałek około godziny 16.00. Droga z pracy do domu wydłuża się, bo nagle przypomniałeś sobie o uszczelce do kranu, który od pół roku cieknie.

Poniedziałek około 17.00. Naprawiasz kran. Czyn szlachetny, żona się ucieszy.

Poniedziałek po usunięciu przecieku. Już chwytasz za notes, ale teraz przecież serial w telewizji leci. Ludziom lepiej nie przeszkadzać w takich momentach.

Poniedziałek 19.30, dziennik telewizyjny. Trzeba być na bieżąco, wypada wiedzieć, co się dzieje w kraju i za granicą.

Poniedziałek po dzienniku. Film – wiadomo, masz chyba prawo do chwili relaksu.

Poniedziałek po filmie. Zaskoczony stwierdzasz, że teraz już za późno, aby dzwonić. Postanawiasz zabrać się do budowania grupy od jutra.

Wtorek. Schemat podobny, zamiast kranu – porządek w garażu

Środa. Sumienie nie daje Ci spokoju. Chwytasz słuchawkę, wykręcasz numer, odczekujesz dwa sygnały i szybkim ruchem odkładasz na widelki, myśląc sobie: *No przecież chciałem, dzwoniłem. Nie było ich w domu...*

Choroba może mieć wiele takich cykli, niestety.

## Jak się wyleczyć?

Cel. Musisz postawić sobie konkretny cel, np. *Zadzwoń dzisiaj do dziesięciu osób. Nie ważne, z jakim skutkiem*. Albo: *Dzwonię, dopóki nie umówię dwóch spotkań*.

**Plan.** Do telefonowania trzeba się przygotować: spis nazwiska z numerami telefonów, pomyśl, co o kim wiesz, przygotuj kalendarz, sprawdź, kiedy masz wolne terminy.

**Nastawienie.** Zamknij drzwi do pokoju. Usiądź wygodnie lub stań przy biurku. Uśmiechnij się. Nastaw się pozytywnie. **Musisz być przekonany, że Twoja propozycja jest najlepsza.**

**Akcja.** Pierwszy telefon wykonaj do mamy, sponsora lub przyjaciela, aby się rozgadać.

## Rady praktyczne

Nie ma lepszej czy gorszej pory, aby się umówić. Dzisiaj prawie wszyscy noszą telefon w kieszeni. Dzień tygodnia też jest bez znaczenia. Wiele osób np. niedzielę przeznaczają na planowanie tygodnia – dobrze zatem jest się w ten plan „wstrzelić”. Nie bój się, przez telefon nic ci nie grozi. Słuchawka nie gryzie, najwyżej ten ktoś się nie umówi. W końcu do Ciebie też ktoś kiedyś zadzwonił i dzięki temu jesteś w Firmie. Mów normalnie, nie za szybko, nie za wolno, ale z optymizmem w głosie. Obiekcji wysłuchaj do końca, nawet, jeżeli w połowie zdania wiesz, co powiedzieć. Gdy zadasz pytanie, poczekaj na odpowiedź. Pamiętaj: **celem rozmowy telefonicznej jest tylko umówienie się na spotkanie**. Wiele osób na propozycję spotkania w pierwszym odruchu reaguje odmową. Ot tak, bez zastanowienia. A przecież dla nas nie istnieją żadne logicznie uzasadnione powody, dla których ktoś nie chciał-

by się przynajmniej spotkać i zapoznać się z naszą ofertą. Dlatego bądź wytrwały, nie rezygnuj od razu. W sprzedaży istnieje pojęcie eleganckiego uporu, tzn. sprzedawca trzy razy próbuje się umówić, reagując na zastrzeżenia i obiekcje klienta. Dopiero potem może zrezygnować. Z reguły przy drugiej próbie klient się zgadza. Ludziom najbardziej podoba się profesjonalizm i wiara sprzedawcy w atrakcyjność swojej propozycji. Godzą się na spotkanie nie z powodu merytorycznej wartości słów czy argumentów, jakich używasz, ale ze względu na Twoją wytrwałość i determinację. Umówienie spotkania to też jest element sprzedaży. Często po spotkaniu, na które było bardzo trudno się umówić, okazuje się, że było świetnie, podpisałeś kontrakt i poznałeś fantastycznych ludzi. Czasami bywa też odwrotnie. Ktoś chętnie i łatwo się umawia, bo np. pracuje w konkurencji i właśnie nadarzyła mu się okazja poznania bliżej Vision.

Umawiając spotkanie, nigdy nie pytaj *czy?* rozmówca chce się z Tobą spotkać, ale *kiedy?* Pytając o czas spotkania, zawsze podawaj dwa alternatywne terminy, pierwszy jakiś mało realny, prawie śmieszny, np. worek o 8.00 rano, a drugi taki, na którym Ci zależy, np. środa po południu. Najlepszym miejscem do rozmowy jest mieszkanie klienta, najgorszym jego miejsce pracy. Umawiając się na spotkanie, proponuj miejsce neutralne, np. kawiarnię w pobliżu domu klienta, ale zaznacz też, że oczywiście możesz przyjechać do niego do domu, jeżeli nie ma nic przeciwko temu. Poniżej podaję kilka pomysłów na to, co możesz powiedzieć do słuchawki, kiedy już po drugiej stronie usłyszysz: *Slucham*. W związku ze specyfiką naszej pracy podzieliłem rozmowy na te, które dotyczą propozycji produktu, i te, które łączą się z nawiązaniem współpracy. A każda z tych grup dzieli się jeszcze na telefony do znajomych i do osób z polecenia.

## Przeostroga...

Nie wolno uczyć się formułek na pamięć. Nie wolno też czytać zdań z kartki. Tę sztuczność rozmówca wyczuje od razu i nie będziesz wiarygodny. Pamiętaj, reakcje ludzi się powtarzają. Gdy wykonasz dostatecznie dużo telefonów, przekonasz się, że ludzie podobnie reagują, mają podobne pytania, podobne obiekcje. I wtedy nauczysz się umawiać.

<sup>1</sup> Frank Bettger *Jak przetrwać i odnieść sukces w biznesie*, Studio Emka, Warszawa 1995.



## Grupa I: znajomi (łatwiej się umówić, trudniej sprzedać)

Bądź sobą. Rozmawiaj tak, jak zwykle. Jasno precyzuj, o co Ci chodzi. Gdy przy próbie umówienia się usłyszysz *nie*, powiedz: *Wiesz co, mam prośbę do Ciebie, powiesz mi raz jeszcze głośno i wyraźnie NIE, ale po wysłuchaniu propozycji, a nie przed. To kiedy mogę przyjechać?*

### A. Produkt

*Kasia? Witaj! Tydzień temu rozpoczęłam pracę w nowej firmie, która zajmuje się profilaktyką zdrowia. Oferujemy ludziom lepsze samopoczucie i ochronę przed chorobami. Wiesz, zanim pójdę do ludzi, chciałbym poznać Twoje zdanie na temat naszych produktów. Kiedy mogę wpaść?*

### B. Współpraca

*Darek? Cześć! Słuchaj, chyba mam dla Ciebie propozycję. Otwieram nową działalność i szukam współnika. Kiedy możemy o tym pogadać?*

## Grupa II: osoby z polecenia (trudniej się umówić, łatwiej sprzedać)

Bądź twardy! Ludzie będą ciągnąć Cię za język. Nie daj się skusić! Nie udzielaj wyjaśnień przez telefon! Pamiętaj: celem rozmowy telefonicznej jest tylko umówienie spotkania!

### A. Produkt

*Dzień dobry, nazywam się... Czy może Pan rozmawiać? Telefon Pana otrzymałem od Janka Kowalskiego. Pracuję w firmie Vision. Czy może słyszał Pan o nas? Zajmujemy się profilaktyką zdrowia związaną z naturalnymi suplementami ziołowymi i zbieramy opinie klientów. Chciałbym spotkać się z Panem i przedstawić naszą ofertę. Czy środa o ósmej rano to dobry termin spotkania, czy może czwartek po południu bardziej Panu odpowiada?*

### B. Współpraca

*Dzień dobry, nazywam się... Czy może Pan rozmawiać? Dzwonię do Pana z firmy Vision International People Group. Kontakt do Pana otrzymałem od pana Janka Kowalskiego. Czy słyszał już Pan o nas? (Klient prawdopodobnie odpowie: Nie). To zrozumiałe, bo jesteśmy nową firmą na polskim rynku. Działamy w branży farmaceutycznej i zajmujemy się profilaktyką zdrowia związaną z naturalnymi suplementami ziołowymi. Ja zajmuję się szukaniem przedstawicieli naszej firmy. Mam do Pana tylko jedno pytanie: czy byłby Pan zainteresowany zmianą pracy albo ewentualnie dodatkowym dochodem? (Prawdopodobnie usłyszysz: No może i jestem zainteresowany, ale o co chodzi?). Chodzi o to, że chciałbym się z Panem spotkać. Tak naprawdę, nie znam Pana, więc przez telefon nie mogę wiele obiecać. Pan Janek bardzo mi Pana polecał, dlatego dzwonię. Spotkanie nic nie kosztuje, potrzeba tylko trochę czasu, a być może obaj na tym skorzystamy. Czy środa o ósmej rano, czy może czwartek po południu bardziej Panu odpowiada?*

## Jak Ci się wydaje, co usłyszysz po wygłoszeniu takich zgrabnych formułek?

No oczywiście: *Zgadzam się, niech Pan*

*przyjedzie natychmiast, od dawna czekałem na dystrybutora Vision (cha, cha, cha). To był żart, tak nie będzie. Usłyszysz natomiast: Mnie to nie interesuje... ale o co chodzi... nie mam czasu... nie mam pieniędzy... itp. To normalne reakcje. Ale dopiero teraz profesjonalny dystrybutor zaciera ręce, bo wchodzi w swoją rolę: próbuje poradzić sobie z obiekcjami, zastrzeżeniami klienta, które są normalną częścią rozmowy telefonicznej. Poniżej parę pomysłów, jak sobie z nimi poradzić. Ustawiłem je w kolejności odpowiadającej częstości ich występowania. Pamiętaj, aby po każdej Twojej reakcji raz jeszcze niemal automatycznie ponowić pytanie o termin spotkania, jak zwykle podając terminy alternatywne.*

### Ala o co chodzi?

*Chodzi o to, że chciałbym spotkać się z Panem. Mam bardzo interesującą propozycję, jak być zdrowym i jednocześnie podreperować swój budżet.*

### Mnie to nie interesuje...

*Doskonale Pana rozumiem. Trudno zainteresować się ofertą, której nie miało się okazji bliżej poznać. Właśnie dlatego powinniśmy się spotkać. Pokażę Panu to, co jest u nas najbardziej interesujące, a Pan sam zdecyduje, czy ta propozycja jest atrakcyjna dla Pana i rodziny.*

*Doskonale Pana rozumiem. Wiele osób na początku podobnie reaguje, ale po spotkaniu ze mną stwierdza, że nie był to czas stracony.*

*A to ciekawe. Na szkoleniach mówili nam, że wszyscy chcą zadbać o zdrowie swoje i rodziny. Wie Pan co, powiem szczerze: zależy mi na opinii osób sceptycznie nastawionych do profilaktyki i ochrony zdrowia.*

### Nie mam czasu...

*Właśnie dlatego do Pana dzwonię. Mam podobną sytuację. Dlatego chciałbym telefonicznie ustalić termin, który będzie odpowiadał nam obu.*

*Właśnie dlatego do Pana dzwonię. To znaczy, że interesy idą dobrze. Mam podobną sytuację. Proponuję spotkanie na temat: Jak wzmocnić tę tendencję, tzn. poszerzyć swoją ofertę o nową branżę – farmaceutyczną?*

*Doskonale Pana rozumiem. Właśnie dlatego powinniśmy się spotkać, aby wspólnie znaleźć rozwiązanie tego problemu. Moja propozycja pozwoli Panu zaoszczędzić czas w przyszłości, mieć go więcej dla siebie i rodziny.*

### Nie mam pieniędzy...

*Właśnie dlatego do Pana dzwonię, bo wydaje mi się, że tę sytuację chciałby Pan jak najszybciej zmienić.*

*Rozumiem, a czy coś poza brakiem pieniędzy*

*stoi na przeszkodzie? Spotkanie nic nie kosztuje, wymaga tylko trochę czasu.*

## Zaskakująca puenta...

Można nic nie umieć i nic nie wiedzieć na temat umawiania spotkań. Jeśli jednak ktoś jest sam w stu procentach przekonany do swojej propozycji, to po prostu się umówi. Umówi się za niego jego entuzjazm płynący prosto z serca i chęć podzielenia się z drugim człowiekiem informacją o czymś, o czym powinno się wiedzieć.

## Z życia wzięte...

Bardzo szybko nauczyłem się umawiać spotkania. Kiedy zaczynałem karierę sprzedawcy, mieszkałem w Gdańsku Wrzeszczu, przy ul. Partyzantów. Najbliższy telefon był na Pocztę Główną, oddalonej ode mnie o dwa przystanki tramwajem i dwa przystanki autobusem. Nie miałem samochodu ani telefonu w domu. Komórek wtedy też nie było, a nieliczne automaty telefoniczne były na tzw. żetony. Te na zewnątrz były przeważnie zepsute, a przed aparatami, które znajdowały się wewnątrz budynku poczty, zwykle ustawiły się długie kolejki. Dlatego wykonanie kilku telefonów oznaczało dla mnie prawdziwą wyprawę i wymagało bardzo dobrego przygotowania.

W domu robiłem dokładną listę osób oraz listę rezerwową (wiedziałem przecież, że nie wszystkich zastanę). Oprócz zwykłego terminarza miałem jeszcze dodatkowy – mały, bo łatwo się mieścił w kieszeni. A musiałem przecież robić szybkie notatki po każdym telefonie. Miałem mało czasu na rozmowę, bo ludzie zawsze stukali, gdy ktoś długo zajmował budkę. Trzeba było mówić krótko i na temat. Po nieudanej rozmowie nie było czasu na załamanie. Po prostu, nie tracąc czasu, wykonywałem kolejny telefon i kolejny, i kolejny. Prawie zawsze, gdy po takiej akcji wychodziłem z poczty, miałem umówione jakieś spotkania. Kupowałem sobie wtedy ptysia (takie ciastko) w nagrodę. Lepiej, żeby o tym nie dowiedziała się moja żona, bo jest wrogiem słodczy.

## Epilog...

Nie żałuj pieniędzy na telefon. W dzisiejszych czasach to on jest podstawą naszej pracy. Jeśli zadzwonisz, to się umówisz, jeśli się umówisz, to sprzedasz, a gdy sprzedasz, to zarobisz. Albo w skrócie: **im więcej dzwonisz, tym więcej zarabiasz!**

I co dalej? Mam umówione spotkanie, ale od czego je zacząć, co i w jakiej kolejności powiedzieć? O tym przy następnym spotkaniu. █



# Od ciężkiej choroby do normalnego życia

Preparaty przywróciły mi radość życia, chęć do pracy i normalność mojej egzystencji. Żyję pełnią życia i nie wegetuję. ■ Jadwiga Sabak, dystrybutor Firmy

Jestem osobą w sile wieku, pracuję jako nauczycielka w szkole średniej. Od dzieciństwa byłam alergiczną (astmatyczką), zawsze skłonną do infekcji, które w końcu doprowadziły do choroby stawów i mięśni. Latem 2002 roku nastąpił tak ciężki rzut choroby stawowo-mięśniowej, że została przerwana moja normalna egzystencja. Pojawił się nieznośny ból wszystkich stawów (również stawów kręgosłupa, poprzeczno-żebrowych, mostka, stawów czaszkowych). Stawy zaczęły sztywnieć i ulegać zniekształceniom. Jakby tego było mało, zaczęłam też tracić masę mięśniową, topniała tkanka podskórna. Towarzyszyło temu potworne pieczenie. Zaszwanowało serce i układ naczyniowy. Z takim cierpieniem nie można funkcjonować w ciągu dnia i nie można spać w nocy. Pojawiło się pytanie o dalej?

Pojawiła się przerażająca wizja kalectwa i być może braku środków do życia, gdyż choroba spowodowała moją roczną nieobecność w pracy. Próba powrotu do pracy w następnym roku zakończyła się niepowodzeniem, po kilku tygodniach zmuszona byłam znowu pójść na zwolnienie. Chorobie stawów i mięśni towarzyszyły infekcje górnych i dolnych dróg oddechowych. Jedna choroba ciągnęła za sobą drugą. Lekarze nie potrafili mi pomóc. Kilku tygodniowy pobyt w szpitalu reumatologicznym nie przyniósł poprawy. Przyjmowałam bardzo silny lek stosowany w reumatoidalnym zapaleniu stawów. Taką właśnie diagnozę usłyszałam w końcu w poradni chorób mięśni na Banacha. Niestety nie podjęto leczenia, wysyłając mnie do reumatologów. Zapisano mi lek przeciwnowotworowy stosowany w reumatologii, lecz w zmniejszonych dawkach. Reszta życia jawiła mi się jako upiorny koszmara.

I wtedy w moim życiu, w styczniu 2004 roku, za sprawą koleżanki z pracy pojawiły się produkty firmy Vision. Nie bardzo wierzyłam, że nastąpi zdecydowana poprawa, gdyż oprócz leczenia chemicznego

próbowałam już akupunktury, refleksoterapii, bioenergoterapii z mierzalnym skutkiem. Zdecydowałam się jednak na przyjmowanie preparatów, ponieważ po przeczytaniu informacji o nich doszłam do wniosku, że jeśli nawet nie przyniosą znaczącej poprawy, to przynajmniej powinny wzmocnić organizm. Zaczęłam przyjmować Antiox+, Detox+ i Nutri-max+ dwa razy dziennie po kapsułce. Jakież było moje zaskoczenie i radość jednocześnie, gdy już po kilku dniach o połowę zmniejszyła się sztywność oraz ból stawów, ustąpił nieznośny ciężar głowy i uczucie zmęczenia. Po około dwóch tygodniach zauważyłam, że tkanka podskórna zaczyna się odbudowywać. Natychmiast zwiększyłam ilość przyjmowanych preparatów. Zaczęłam przyjmować również Chromvital+ i Megę. W lutym 2004 roku podpisałam umowę z Firmą, bo wiedziałam, że preparaty to moje zdrowie i moja przyszłość, że będę stale ich potrzebować.

W ciągu następnych tygodni i miesięcy następowała dalsza poprawa. Wróciłam do normalnego życia, do pracy, do ludzi. Nim spadła na mnie choroba, byłam osobą bardzo aktywną, więc mogą sobie Państwo wyobrazić, czym stała się dla mnie bierność i niemoc. Mimo poprawy stanu zdrowia nadal przyjmuję preparaty, z lekarstw chemicznych tylko jeden. Czasami jeszcze zaboli mnie któryś ze stawów, ale z tym można normalnie żyć. Mięśnie powoli się odbudowują. Gdy zaczynałam przyjmować preparaty moja choroba była jak wielki płonący, niszczący ogień, z którego obecnie zostało tylko trochę żaru. Mam nadzieję, że w przyszłości i on całkiem wygaśnie.

Preparaty przywróciły mi radość życia, chęć do pracy i normalność mojej egzystencji. Żyję pełnią życia i nie wegetuję. Z głębi serca jestem i pozostanę wdzięczna koleżance, która powiedziała mi o preparatach firmy Vision. ■



# Zdrowie to skarb

Co jest potrzebne, aby nasze komórki były zdrowe? Przede wszystkim należy dostarczyć im niezbędnych składników, potrzebnych do prawidłowego funkcjonowania, czyli przemian komórkowych. Składniki te powinny się znajdować w naszym pożywieniu.



■ dr med. Lidia Denikiewicz, dystrybutor Firmy

Od czterdziestu lat jestem lekarzem. Studiowałam i praktykowałam w Krakowie, zdobywając kolejne stopnie specjalizacji w szpitalach i Klinikach Akademii Medycznej. Potem znalazłam się w Szwajcarii, gdzie uczyłam się, praktykując w oddziałach kardiologii i kardiochirurgii – cewnikowałam serca, potem wszczepiałam rozruszniki elektroniczne serca i wykonywałam badania koronarograficzne. Następnie pracowałam w Indiach, Egipcie i Kenii, cały czas zajmowałam się kardiologią. Spotykałam się z wieloma cierpiącymi ludźmi i z pasją walczyłam z chorobami. Niestety, w wielu przypadkach byłam bezsilna i przegrywałam tę walkę. Uczyłam się, czytałam, obserwowałam. Zetknęłam się też ze środkami medycyny naturalnej (ziołami) w klasztorze buddyjskim na stokach Dhaulagirii w Nepalu. Byłam zafascynowana skutecznością działania ziołoterapeutyków.

Ziołolecznictwo znane było już w starożytności. Kapłani egipscy, korzystając tylko z ziół, mistrzowsko leczyli wiele chorób, a sposób przeprowadzania przez nich skomplikowanych operacji do dziś pozostaje dla współczesnej medycyny tajemnicą (w muzeum w Kairze znajduje się mumia faraona, który za życia miał przeprowadzoną trepanację czaszki i podobno długo jeszcze sprawował rządy). Widziałam i uwierzyłam, że zioła mogą działać cuda. A jakże wiele gatunków ziół nie jest jeszcze przebadanych i ukrywa swoją moc?

Zrozumiałam, że chorobę postrzega się na poziomie najmniejszego elementu naszego ustroju tj. komórki. „Zdrowe komórki to zdrowy człowiek”. Zastanówmy się, co jest potrzebne, aby nasze komórki były zdrowe: przede wszystkim należy dostarczyć im niezbędnych składników, potrzebnych do prawidłowego funkcjonowania, czyli przemian komórkowych. Składniki te powinny się znajdować w naszym pożywieniu. Wiemy jednak, że nawet najbardziej ekologiczna żywność jest zbyt uboga, by mogła dostarczyć wszystkich niezbędnych składników potrzebnych do mitoz komórkowych. Dlatego niezbędna staje się SUPLEMENTACJA, czyli dostawa składników uzupełniających naszą dietę.

Suplementy stają się więc filarem zdrowia, dostarczają tego, co jest nam niezbędne. Te niezbędne elementy można podzielić na trzy grupy: nutraceutyki, parafarmaceutyki, probiotyki. Nutraceutyki to ważne dla życia witaminy i ich bliskie prekursorzy, wielonasycone kwasy tłuszczowe, mikro- i makroelementy, aminokwasy, mono- i oligosacharydy, błonnik. Parafarmaceutyki to kwasy organiczne, flawonoidy, biogenne aminy, oligosacharydy itd. Probiotyki są żywymi organizmami lub ich metabolitami wpływającymi na skład i biologiczną aktywność mikroflory.

Na naszym rynku jest dostępnych już bardzo dużo dobrych suple-

mentów. Ale wszystkie te niezbędne składniki znalazłam dopiero w biologicznie aktywnych dodatkach żywieniowych firmy Vision, wzbogaconych jeszcze o składniki ziołowe. Nie od razu jednak zaakceptowałam BAD-y. Dość długo myślałam i nie mogłam albo nie chciałam zrozumieć, z czym mam do czynienia.

Zioła – tak. Moc ziół już poznałam. Było jednak małe *ale* odnośnie do BAD-ów. W końcu i mnie dopadła choroba – udar mózgu z całkowitym porażeniem prawostronnym. Po długotrwałym leczeniu, nie widząc wyraźnych efektów, w akcie rozpaczony sięgnęłam po BAD-y. Brałam większe dawki niż profilaktyczne: Antiox+, Nutrimax+ i Mega, potem uzupełniałam, dodając Lifepac Senior, Chromvital+ i Pax+. Stale jednak przyjmowałam duże dawki Antioxu. Tak wzbogacona terapia przyniosła wreszcie efekty. Radość moja nie miała granic, kiedy stopniowo wracały zaburzone funkcje organizmu, najpierw mowa, potem ruchy ręki, najdłużej utrzymywały się trudności z chodzeniem, ale i ono wróciło do normy. Ponadto byłam po angioplastyce tętnicy głębokiej uda. Po dwóch latach od operacji w badaniu dopplerowskim stwierdzono tętniakowate poszerzenie naczynia w miejscu operacji. Badania robiłam raz w roku. Po leczeniu wspomaganym wyżej wymienionymi preparatami w kolejnym badaniu dopplera stwierdzono jedynie nieco poszerzone naczynie. Nie mogłam uwierzyć – a jednak to prawda – i gorąco polecam wspomaganie leczenia suplementacją. Z własnych doświadczeń najwyższej oceniam preparaty firmy Vision: charakteryzują się doskonale dobraną kompozycją poszczególnych składników oraz unikalną technologią produkcji, zapewniającą bardzo wysokie wskaźniki przyswajalności. Od tego momentu stosuję w całej swojej praktyce lekarskiej u siebie i u pacjentów wspomaganie BAD-ami leczenie wielu schorzeń z bardzo dobrymi efektami zdrowotnymi. Trzeba jednak zawsze pamiętać, by dokładnie przemyśleć jednostkę chorobową i indywidualnie dobierać rodzaje i dawki suplementów i leków. Prawidłowy dobór preparatów jest niezwykle istotny, to podstawa walki z chorobą. Z efektami zdrowotnymi terapii u moich pacjentów zapoznam Państwa w kolejnym artykule. Twierdzę, że profilaktyka zdrowotna jest podstawą zdrowego społeczeństwa. Każdy człowiek może coś dla siebie zrobić, bo zdrowie jest najcenniejszym skarbem, a jakże łatwo ten skarb utracić. Wspomaganie leczenia istniejących już chorób „dożywianiem komórkowym” należy oddać w ręce lekarzy. Oby wszyscy lekarze zrozumieli, jak ważną sprawą jest suplementacja i jak krucho jest granica między zdrowiem a chorobą. ■



# Lifepac Senior

Zdrowie to bezcenny dar, gwarancja naszego szczęścia.

W jaki sposób zachować zdrowie i jak je odbudować, gdy jesteśmy chorzy?

■ Oprac. Katarzyna Wolska, na podst. materiałów VIP Communication Ltd.

Podstawą zdrowia – głównym czynnikiem określającym długowieczność i zdolność do pracy – jest żywność, której najważniejszym źródłem jest sama przyroda. Człowiek jest ściśle związany z przyrodą, podporządkowany jej biologicznemu rytmowi. Matka natura nie każdemu udziela swojego „rodzicielskiego błogosławieństwa”. Stawia warunki i kontroluje prawidłowość ich spełnienia. W celu osiągnięcia harmonii z naturą należy poczynić wiele starań, ale jest to opłacalna inwestycja, gdyż w zamian otrzymujemy długie lata młodości i zdrowia.

W świecie roślin i zwierząt, a także w określonym stopniu również u ludzi, zdrowie, piękno oraz atrakcyjny wygląd stanowią przesłankę do zachowania gatunku, podstawę przedłużenia rodu. Wszystkie procesy zachodzące w przyrodzie mają jakiś sens. Jeśli nie troszczymy się o stan swojego zdrowia, nie dostarczamy naszemu organizmowi biologicznie aktywnych dodatków do żywności, tzn. witamin, substancji mineralnych, białek, węglowodanów, kwasów tłuszczowych, to nie jesteśmy chronieni przed szkodliwymi czynnikami, przez które jesteśmy stale atakowani w otaczającym nas świecie. Zdrowie to stan, który jest podtrzymywany przez naturę pod warunkiem, że człowiek naprawdę chce je zachować.

Zdrowie można zachować tylko pod warunkiem pokrycia swojego fizjologicznego zapotrzebowania na energię i substancje odżywcze, które są wykorzystywane przez organizm do tworzenia komórek, organów i tkanek. Tkanki naszego organizmu są stale odbudowywa-

ne. Część komórek ulega uszkodzeniu podczas procesu przemiany materii i muszą być one wymienione na nowe. Dlatego organizm powinien stale otrzymywać w odpowiedniej ilości wszystkie niezbędne substancje, których jest ponad sześćset. Bogata dieta, zdolna pokryć dobowe zapotrzebowanie organizmu na wszystkie niezbędne substancje, w tym witaminy, makro- i mikroelementy, stanowi potężny potencjał energetyczny w postaci węglowodanów i tłuszczu zwierzęcych. Przekroczenie spożycia ilości wysokoenergetycznych substancji odżywczych w stosunku do aktualnego zapotrzebowania energetycznego organizmu prowadzi do nadwagi, co stanowi przyczynę wielu chorób. Dlatego należy spożywać tylko taką ilość tych substancji, jaka zostanie zużyta przez organizm. Ze względu na to, że wydatek energetyczny współczesnego człowieka na skutek osiągnięć naukowo-technicznych wyraźnie zmalał, a zapotrzebowanie na cenne substancje oraz wartość odżywcza racji żywieniowej pozostała na poprzednim poziomie, energetycznie zbilansowana dieta nie pozwala zapewnić odpowiedniej ilości życiowo ważnych dla komórek organizmu substancji odżywczych. Dlatego, jeśli dużo jemy, to razem z niezbędnymi substancjami otrzymujemy nadmiar kalorii, zbędne kilogramy i choroby związane z nadwagą. Jeśli natomiast jemy mało, to w naszym organizmie brakuje niezbędnych składników i w efekcie dochodzi do chorób, które są wynikiem niedostatecznego odżywienia organizmu. Jakiego wyboru dokonać?



Współcześni naukowcy znaleźli idealny, bezpieczny i skuteczny sposób wzmocnienia zdrowia – stosowanie biologicznie aktywnych dodatków do żywności, które pozwalają uzupełnić niedobory niezbędnych substancji odżywczych, nie zwiększając przy tym ilości spożywanych kalorii.

Biologicznie aktywny dodatek do żywności Lifepac Senior to naturalny produkt, którego działanie jest uniwersalne. Komponenty wchodzące w jego skład wzajemnie wzmacniają swoje działanie i uzupełniają się, wspierając mechanizmy ochronno-adaptacyjne organizmu, przyczyniają się do utrzymania i przywrócenia prawidłowej czynności całego organizmu.

Wchodzące w skład Lifepac Senior beta-karoten, witaminy E, C, z grupy B (B1, B2, B6, B12, kwas pantotenowy, biotyna, nikotynamina, kwas foliowy) uczestniczą we wszystkich procesach przemiany materii, bez nich nie zachodzi ani jedna reakcja biochemiczna w organizmie. Witaminy przyczyniają się do wzmocnienia organizmu, zwiększają jego zdolność do pracy oraz odporność na niesprzyjające czynniki środowiska. Brak witamin (awitaminoza) lub ich niewystarczająca ilość (hipowitaminoza) zawsze powodują pogorszenie stanu zdrowia i przyczyniają się do rozwoju wielu chorób.

Ryzyko rozwoju chorób naczyniowo-sercowych, onkologicznych i infekcji wzrasta w wypadku deficytu beta-karotenu oraz witamin E i C, mających właściwości antyoksydacyjne. Substancje te chronią komórki naszego organizmu przed niszczącym działaniem wolnych rodników. Wolne rodniki stanowią elektrycznie naładowane cząstki molekuł, które wchodząc w różnego rodzaju reakcje chemiczne w komórkach naszego organizmu, mogą prowadzić do powstawania wielu chorób. Oddziałując na białka, wolne rodniki tworzą warunki do powstawania reakcji alergicznych. Wchodząc w reakcje z lipidami, zwiększają ryzyko rozwoju procesów nowotworowych. Uszkodzenie kwasów nukleinowych prowadzi do zaburzeń genetycznych. Kiedy organizm nie może poradzić sobie z wolnymi rodnikami, dochodzi do rozwoju poważnych chorób. Poza tym starzejąc się, staje się on bardziej podatny na oddziaływanie różnego rodzaju niekorzystnych czynników środowiska, które przyczyniają się do rozwoju procesów patologicznych. Skuteczne antyoksydanty: beta-karoten, witaminy C i E, neutralizując działanie wolnych rodników, nie dopuszczają do przedwczesnego starzenia się organizmu.

W wyniku niewystarczającej ilości witamin z grupy B może dojść do zaburzenia przemiany materii, rozwoju anemii, zapalenia skóry, uszkodzenia śluzówek i gruczołów wydzielania wewnętrznego, zaburzenia równowagi czynnościowej różnych układów organizmu. Awitaminoza B1 prowadzi do rozwoju ciężkiej choroby beri-beri, powszechnej w krajach Azji i Indochin. W krajach europejskich patologia ta jest znana jako syndrom Wernickiego, objawiający się encefalopatią, lub syndrom Weissa z porażeniem układu nerwowego, sercowo-naczyniowego i pokarmowego.

Substancje mineralne, wchodzące w skład preparatu Lifepac Senior zapewniają kompleksową ochronę organizmu, preparat zawiera niezbędne makroelementy (wapń, fosfor, magnez) i mikroelementy (miedź, mangan, cynk, selen, chrom). Niewystarczająca ilość tych substancji w organizmie człowieka prowadzi do różnego rodzaju zmian patologicznych. Przede wszystkim obniża się ich poziom we krwi i w celu utrzymania właściwego stężenia organizm jest zmuszony korzystać ze swoich zapasów, na przykład pobierać wapń z kości. W efekcie zapasy organizmu wyczerpują się, co sprzyja rozwojowi różnych chorób.

Pierwsze objawy deficytu substancji mineralnych pod wieloma



Substancje mineralne, wchodzące w skład preparatu Lifepac Senior zapewniają kompleksową ochronę organizmu. Preparat zawiera niezbędne makroelementy (wapń, fosfor, magnez) i mikroelementy (miedź, mangan, cynk, selen, chrom). Niewystarczająca ilość tych substancji w organizmie człowieka prowadzi do różnego rodzaju zmian patologicznych. Przede wszystkim obniża się ich poziom we krwi i w celu utrzymania właściwego stężenia organizm jest zmuszony korzystać ze swoich zapasów, na przykład pobierać wapń z kości. W efekcie zapasy organizmu wyczerpują się, co sprzyja rozwojowi różnych chorób.

względami są do siebie podobne. Może to być depresja, strach, bezsenność, rozdrażnienie, słabość, męczliwość itd. W późniejszym stadium może rozwinąć się kliniczny obraz określonej choroby. I tak na przykład deficyt wapnia lub zaburzenie optymalnej równowagi między wapniem i fosforem prowadzi do powstania osteoporozy; niedobór magnezu jest czynnikiem ryzyka wystąpienia chorób naczyniowo-sercowych, natomiast deficyt seleniu i miedzi podnosi ryzyko rozwoju chorób onkologicznych.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż niedobór cynku może być przyczyną zaburzenia funkcji reprodukcyjnej u mężczyzn, natomiast deficyt chromu i manganu może doprowadzić do rozwoju cukrzycy oraz związanych z nią powikłań. Ogólnie deficyt substancji mineralnych prowadzi do zaburzenia przemiany materii oraz osłabienia antyoksydacyjnej ochrony organizmu i jego odporności niespecyficznej.

Wchodzące w skład Lifepac Senior bifidobakterie tworzą prawidłową florę bakteryjną w jelicie człowieka. Bifidobakterie uczestniczą w procesach trawiennych i metabolicznych, są producentami wielu witamin, szczególnie z grupy B, naturalnych antybiotyków i substancji hormonopodobnych. Regulują pracę jelit, podtrzymują równowagę ich flory bakteryjnej oraz zwiększają odporność organizmu. W wypadku niewystarczającej ilości bifidobakterii w jelicie rozwija się dysbakterioza, w wyniku której dochodzi do procesów zapalnych, zaburzeń wchłaniania i utylizacji biologicznie aktywnych substancji oraz obniżenia odporności organizmu. Na tę chorobę cierpi duża część społeczeństwa. Z tą rzadko diagnozowaną patologią wiąże się szeroko rozpowszechniony wśród ludności wszystkich grup wiekowych, zawodowych i socjalnych wtórny niedobór odporności oraz związane z tym ryzyko rozwoju chorób onkologicznych i infekcyjnych.

Biologicznie aktywny dodatek do żywności Lifepac Senior zapewnia kompleksowe wsparcie całego organizmu. Lifepac Senior nie leczy w tradycyjnym rozumieniu tego słowa, lecz uruchamia mechanizmy regulacyjne organizmu i w ten sposób mobilizuje jego siły obronne w walce z małymi niedociągnięciami w pracy jego układów, a w efekcie przyczynia się do zachowania i regeneracji naszego zdrowia.

Aby być zdrowym oraz żyć długo i aktywnie, zachować urodę, wdzięk, atrakcyjność oraz oznaki młodości, wychować zdrowe dzieci i wnuki należy zrozumieć, że człowiek jest częścią natury i w imię zdrowia następnych pokoleń powinien żyć w zgodzie z jej odwiecznymi prawami. Przyroda pozwala nam czerpać siłę ze swoich niewyczerpanych źródeł. Lifepac Senior to jej tchnienie, dające świeżość porannego dnia, uczucie radości z życia i pewności jutrzejszego dnia. ■

# TriActiv



## Nowy rewolucyjny produkt w formie eleganckiej, jubilerskiej ozdoby

### • SolarTeq

Fale dalekiej podczerwieni – polepszenie mikrocyrkulacji oraz metabolizmu

Bransoleta Vision TriActiv ma elementy bioceramiczne, które emitują promieniowanie podczerwone z dalekiego zakresu o długości fal od 4 do 14 mikronów. W momencie, gdy fale podczerwone wnikają w skórę, wchodzą one w kontakt z molekułami wody. Dzięki powstającemu rezonansowi zostaje wzmocniona mikrowibracja, co wywołuje efekt cieplny i wzrost temperatury tkanek. To z kolei wywołuje poszerzenie naczyń krwionośnych, co przyczynia się do lepszej pracy tkanek organizmu. W efekcie nagromadzone w organizmie toksyny są łatwiej z niego wydalane, a komórki pracują efektywniej.

### • AeroTeq

Ujemne jony tlenu – pobudzający i orzeźwiający efekt

W przyrodzie ujemnie naładowane jony tlenu występują w pobliżu wodospadów, w ujęciach wody, podczas burzy oraz na skutek oddziaływania prądu statycznego. Mają one energostymulujący wpływ na organizm człowieka. Trafiając do krwioobiegu, wchodzą w reakcje biochemiczne, zwiększają poziom serotoniny, co daje efekt uspokajający i antydepresyjny oraz sprawia, że czujemy się rześko i mamy więcej energii.

### • MagTeq

Pole magnetyczne – polepszenie krążenia

Magnetoterapia to bezpieczna metoda wykorzystania pól magnetycznych w celu terapeutycznego oddziaływania na organizm. Pomaga ona przyspieszyć proces kuracji, poprawia jakość snu, a przy tym nie ma żadnych ujemnych skutków ubocznych. Jest bardzo efektywnie wykorzystywana w celu likwidacji dyskomfortu związanego z bólami stawów i mięśni, stanami zapalnymi i kurczami.

**Zmniejszenie intensywności bólu fizycznego. Zmniejszenie oddziaływania stresu. Zmniejszenie zmęczenia. Polepszenie pracy stawów. Rozluźnienie mięśni. Odczuwanie przyływu energii.**

**Z Vision TriActiv wasze życie staje się lepsze!**