



# Planeta Ludzi

Kwartalnik Nr 1/2007

**Vision  
Voyage  
2007!**  
szczegóły  
str.4

**Nowa akcja  
Vision Present**  
- promocyjne naliczanie punktów

**Relacja z jesiennych Vision Maratonów  
z udziałem Wiceprezesów  
oraz Topliderów Firmy**

**Noworoczny Bal Gwiazd I**



Przed stadionem w Gelsenkirchen. Obok mnie stoi Krystyna Jagiołka, która pomagała mi w przygotowaniach do wyprawy.

Na przełomie maja i czerwca wzięłem udział w wyprawie rowerowej promującej Urząd Miasta i Gminy w Pleszewie MUNDIAL 2006. Zostałem powołany do jej zorganizowania. Kilkuosobowa ekipa wybrała się do Gelsenkirchen, w którym na pięknym i nowoczesnym stadionie 9 czerwca miał się odbyć mecz Polska – Ekwador. Pięciu uczestników wyprawy i kierowca samochodu asekuracyjnego zostali zaopatrzeni w suplementy Vision już w momencie, gdy zaczęły się przygotowania i jazdy treningowe. Wyprawa trwała w sumie szesnaście dni. Pokonaliśmy trasę 1160 km. Warunki pogodowe były fatalne, przez pierwsze dziesięć dni panowało przenikliwe zimno, często padało, wiał silny wiatr, który utrudniał jazdę. Nie wyobrażam sobie, jak skończyłoby się to wszystko, gdyby nie pełne nasycenie naszych organizmów suplementami. Od początku treningów dwa razy dziennie stosowaliśmy Pax i Lifepac Junior +, a w dniach wzmożonego wysiłku przyjmowaliśmy je w dawce podwójnej. Powróciliśmy do domów w bardzo dobrej formie. Wszyscy uczestnicy wyprawy nadal stosują suplementy, a o ich skuteczności nikogo już nie trzeba przekonywać. ■ Ireneusz Reder, VIP

## Szanowni Dystrybutorzy,

nowy 2007 rok został ogłoszony przez Dmitrija Buriaka podczas zeszłorocznego Millenium Rokiem Liderów. Prezes Firmy chce nadać prawa liderom, aby mogli zarządzać siecią. Zamierza stworzyć nowy system, który pozwoli efektywnie rozwiązywać wszystkie problemy związane z ekspansją dobra. Firma wierzy w liderów, w ich siły, wierność oraz etyczne postępowanie. Niech ten Nowy Rok, będzie dla Państwa czasem rozwoju osobistego, osiągania coraz większych sukcesów w Vision.

Bieżący numer obfituje w nowe akcje promocyjne. Dopiero zakończyła się akcja Anniversary Present – Prezent Jubileuszowy, akcja zbierania punktów, podsumowana podczas dwudniowego seminarium w Radziejowicach, a przed nami już kolejna: Vision Present. Każdy, kto będzie aktywnie włączał się w akcje przygotowane przez Firmę, uczestniczył w imprezach firmowych oraz aktywnie rozwijał swoją sieć dystrybucyjną, ma szansę otrzymania od Firmy cennych nagród rzeczowych. Podczas wspomnianego już dwudniowego seminarium, które odbyło się w dniach 6–7 stycznia, omówiono wszystkie nowości firmowe. Reportaż z tej imprezy znajdą Państwo wewnątrz numeru.

Publikujemy również relacje z jesiennych maratonów, które odbyły się w ubiegłym roku w Wilnie i w Pradze. Mimo dużej odległości nie zabrakło tam polskich dystrybutorów.

W styczniu rozpoczyna się okres kwalifikacyjny przed kolejną wielką podróżą z Vision. Również tym razem miejsce jest bardzo kuszące. Na początku 2008 roku dystrybutorzy, którzy spełnią warunki, udadzą się na wypoczynek na Seszele! Warto spróbować swoich sił i podjąć starania, aby znaleźć się wśród uczestników tej wspaniałej podróży. Wszystkim życzymy powodzenia!

Jak zawsze w „Planecie Ludzi” nie może zabraknąć sylwetek liderów oraz dystrybutorów opisujących swoje historie sukcesu. Serdecznie gratulujemy Joannie Czupryńskiej i Elżbiecie Gajcy za osiągnięcie po raz pierwszy kwalifikacji VIP 2S. Niech ich historie staną się inspiracją do działania dla wszystkich, którzy razem z Vision chcą zmieniać jakość swojego życia.

W numerze znajdują Państwo artykuł o zaletach nowych kosmetyków Millenium Alliance. Może się on stać dla Państwa cennym narzędziem w promowaniu nowych produktów wśród swoich klientów. 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  
Środa 10.00 – 18.00  
Czwartek 9.00 – 17.00  
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.visioneuropa.net](http://www.visioneuropa.net)

### 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 SA XIII O/Warszawa, Filia Nr 2, ul. Płocka 17,**

**Nr konta:**

**21 1240 2034 1111 0000 0307 8187**

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania i skracania nadesłanych tekstów.





# Ekskluzywny Trening Jeana-Marca Colaiannego

Wiceprezesa ds. Rozwoju Międzynarodowego firmy  
Vision International People Group

Moskwa, 18–19 lutego 2007 roku

## Update your Business! Odśwież swój biznes!

Udział w treningu – to ważny krok w rozwoju Waszego biznesu i dochodów.

### Kwalifikacja podstawowa:

- zakup Booster Case'u MA w grudniu lub w styczniu
- dystrybutorzy, którzy osiągnęli kwalifikację „Master Booster” (osoby zakup Booster Case'u MA + 5 Booster'ów MA na pierwszym poziomie w sierpniu 2006 roku)

### Kwalifikacja na uprzywilejowane miejsca

(pod warunkiem osiągnięcia kwalifikacji podstawowej):

**Gala Parter** – przedstawiciele struktur Firmy (Chairman's Club, BDL i DK), przedstawiciele dolarowych milionerów, dystrybutorzy z kwalifikacją VIP 4S w grudniu i w styczniu

**VIP 2S Sektor** – dystrybutorzy z kwalifikacją VIP 2S w grudniu i w styczniu

**VIP 1S Sektor** – dystrybutorzy z kwalifikacją VIP 1S w grudniu i w styczniu

### Podczas treningu odbędzie się specjalne wyróżnienie:

- dystrybutorów, którzy osiągnęli kwalifikację VIP 2S i wyższą
- dystrybutorów, którzy osiągnęli kwalifikację Elite 10 i wyższą
- liderów, którzy mają maksymalną liczbę Booster Case'ów Millennium Alliance na pierwszych trzech poziomach od początku grudnia do końca stycznia (z uwzględnieniem zarówno „starych”, jak i „nowych” dystrybutorów)
- dystrybutorów, którzy osiągnęli kwalifikację w celu otrzymania Partner Bonusu za 2006 r.

### Prezenty dla uczestników treningu:

- płyta DVD z nową prezentacją kosmetyków MA
- nowa broszura o kosmetykach MA

### Ekskluzywny prezent: nowy produkt Nature Tan!

**Nature Tan** – to najnowsza seria produktów koncernu Arkopharma. Główne właściwości: ochrona przed szkodliwym promieniowaniem słonecznym i „zdrowa” opalenizna. (Należy zacząć przyjmować dwa miesiące przed pla-

nowanym wystawianiem ciała na promienie słoneczne).

- **Tylko 19–28 lutego!**
- **Tylko w moskiewskich przedstawicielstwach handlowych!**
- **Tylko dla uczestników Ekskluzywnego Treningu** w formie specjalnego Booster Case'u!

### Booster Hit:

**3 zestawy produktów Nature Tan (24 butelki)**

**2 zestawy bransolet QuadrActiv (2 bransolety)**

**1 zestaw żelu Millennium jako zestaw gratis (4 flakony)**

**Cena Booster Hitu – 724 P.W. (818, 12 \$); wartość punktowa 538 CV**

Podczas Treningu Jeana-Marca Colaiannego i Treningu Milionerów Vision będzie zapewnione tłumaczenie na 10 języków.

Bilety na Trening Jeana-Marca Colaiannego i Trening Milionerów Vision mogą Państwo kupować we wszystkich hurtowniach Firmy.

**152,5 zł – cena biletu na Trening Wiceprezesa**

**76.25 zł – cena biletu na Trening Milionerów**

**UWAGA! Dystrybutorzy, którzy osiągnęli kwalifikację Elite 10 i wyższą, otrzymają bilety na oba wydarzenia BEZPŁATNIE.** Pieniądze za wcześniej wykupione bilety zostaną zwrócone.

Na umowę rodzinną wprowadzoną do bazy danych można wykupić 2 bilety.

### UWAGA! Dodatkowo w styczniu!!!

**Od 1 stycznia do 16 lutego** możecie zakupić **Booster Case produktów** (475 CV) i w ten sposób zakwalifikować się na **TRENING MILIONERÓW VISION (19 lutego)**, cena biletu: **76.25 zł.**

## Trening Milionerów – to inwestycja w sukces!

Moskwa, 19 lutego 2007 roku

- Doświadczenie i profesjonalizm warte 70 milionów dolarów, inwestujemy w rozwój Waszego biznesu.
- Miejsca w Klubie Milionerów czekają na Was.
- Najświeższe informacje o nowym produkcie przekazane przez dyrektora ds. badań naukowych VIPG PL Williama Amzallaga.
- Nowy ekskluzywny produkt Firmy **Nature Tan**, dostępny w zestawie Booster Hitu.



# Vision Success - 1 grudnia 2006 roku wystartowała nowa koncepcja biznesu!



## Trzy sposoby rozpoczęcia biznesu

### \* 190 CV (2 zestawy produktów)

#### Skorzystaj, jeśli:

- chcesz ponieść minimalne nakłady,
- troszczysz się o swoje zdrowie,
- szukasz dodatkowych źródeł dochodu!

#### Twoje możliwości

Dodatkowo otrzymasz: osobisty rezultat, czek, bonusy Equity, udział w imprezach, w Vision Voyage, w akcji Vision Present oraz w programie socjalnym

### \* 475 CV (Booster Case)

Czy oczekujesz (lub: chcesz) 100% opłacalności w biznesie?

Czy troszczysz się o zdrowie swoje i najbliższych?  
Czy umiesz lub chcesz się nauczyć sprzedawać?  
Skorzystaj z tej oferty!

**Dodatkowo otrzymasz:** bonusy, które zapewnią zakup dwóch zestawów oraz

- bezpłatny zestaw produktów o wartości 128 P.W.

- udział w losowaniu nagród **Happy Vision:** produkty Firmy, telefony komórkowe, sprzęt wideo, komputery, samochody, podróże oraz wiele innych

### \* 950 CV (Booster Case Millenium Alliance)

Maksymalne zyski dla Ciebie!

Wejź do prawdziwego biznesu!

Poznaj siłę marketingu sieciowego!

Odnieś sukces z nami!

**Dodatkowo otrzymasz:** bonusy, które zapewnią zakup Booster Case'u, oraz

- bezpłatny zestaw produktów o wartości 256 P.W.
- podwojenie punktów w akcji **Vision Present** za Booster MA
- udział w specjalnym programie **Vision Elite:** specjalne znaczki i kwalifikacje, treningi Jeana-Marca Colaianiego, konferencje internetowe z udziałem Jeana-Marca Colaianiego, ekskluzywne kolacje z Jeanem-Markiem Colaianim, bonusy, finansowane przez Firmę, ekskluzywne podróże z Jeanem-Markiem Colaianim



# Ochrona dochodów dystrybutorów przed inflacją oraz wahaniami kursu walut

W czasie ostatnich pięciu lat kursy wiodących światowych walut nie były stabilne. Na skutek tej sytuacji dystrybutorzy Vision, ponieśli straty finansowe. Dochody rozliczane w ramach jednej waluty w ostatnim czasie nie były w stanie zagwarantować stabilności i opłacalności biznesu.

Od 1 stycznia 2007 roku firma Vision wprowadza swoją wewnętrzną walutę, zwiększając w ten sposób stabilność biznesu oraz jego opłacalność. Przy obliczaniu kursu wewnętrznej waluty Vision na każdy kwartał 2007 roku będzie brany pod uwagę stosunek między kursami głównych walut światowych **dolara USA i euro**. W ten sposób, niezależnie od tego, o ile wzrósł lub obniżył się kurs dolara/euro, dystrybutorzy Vision będą chronieni przed stratą na różnicach kursowych.

## Kurs waluty Vision w pierwszym kwartale 2007 roku:

**1 P.W. Vision = 1.13\$**

**P.W. - punkty wartości wyjaśnione są w przypisie na dole**

**WAŻNE: waluta Vision będzie stosowana przy obliczaniu cen produktów i prowizji\*\* dystrybutorów.**

*Przykład: jeśli Wasz czek za styczeń 2007 roku, zgodnie z planem marketingowym Firmy opiewa na sumę 1000 P.W. Vision, otrzymacie prowizję w wysokości 1130 dolarów USA.*

## Nowe warunki składania zamówień

Od 1 stycznia 2007 roku mają Państwo możliwość zakupu BAD-ów serii **Classic Hit, Direct Hit, Family Hit** nie tylko w postaci flakonów, ale również w formie monocese'ów (8 flakonów tego samego produktu) oraz case'ów (8 flakonów po 1 sztuce Classic Hit)

## Gdy kupujecie produkt w case'ach, otrzymujecie zniżkę!

**Od 1 stycznia 2007 roku** ceny we wszystkich krajach, w których istnieją przedstawicielstwa Firmy, będą ustalane na podstawie tych samych standardów

flakon Classic Hit (CDW\*\*\*) – 16, 5 P.W. Vision  
flakon Family Hit (CDW) – 16, 5 P.W. Vision  
flakon Direct Hit (CDW) - 22 P.W. Vision

Case Classic Hit, 8 flakonów – 128 P.W. Vision  
Case Family Hit, 8 flakonów – 128 P.W. Vision  
Case Direct Hit, 4 flakony – 82 P.W. Vision

**Od 25 stycznia 2007** roku wzrosła baza punktowa CV dla jednego flakonu serii Direct Hit i wynosi 15,25CV.

Uwaga: Ceny detaliczne będą ustalane na podstawie cen flakonu monocase'u lub multicase'u.

\*) P.W. to punkty wartości (nowa waluta Vision)

\*\*) Prowizja dystrybutorów jest obliczana zgodnie z planem marketingowym od bazy CV, która nie uległa zmianie.

\*\*\*) CDW – Case Dowolnego Wyboru, tj. sprzedaż flakonów (minimalny zakup – 95 CV, minimalny zakup kwalifikacyjny – 190 CV)





# Vision Voyage 2007



**Nadzwyczajna podróż na egzotyczne wyspy Seszele w towarzystwie Prezesa Firmy!** Na fantastycznych wyspach na Oceanie Indyjskim Prezes Firmy Dmitrij Buriak będzie świętować swój jubileusz! To najważniejsze wydarzenie w Roku Liderów – dla najlepszych liderów Firmy.

## **Kwalifikacja możliwa do osiągnięcia przez każdego!**

Aby wziąć udział w Vision Voyage 2007, należy spełnić jeden z poniższych warunków:

• **wejść do grona BDL 2007–2008**

**lub**

**W okresie od 1 stycznia do 31 sierpnia 2007 roku:**

mieć kwalifikację VIP Master w danym okresie (w dowolnych 6 miesiącach z rządu), mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 10%

**lub**

mieć kwalifikację VIP 4S (w dowolnych 4 miesiącach z rządu), mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 20%

**lub**

mieć kwalifikację VIP 2S (przez 8 ostatnich miesięcy), mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 50% i średni wskaźnik rentowności nie większy niż 60%\*\*

**lub**

mieć kwalifikację VIP 2S (w dowolnych 2 miesiącach z rządu) i nie niższą niż VIP w pozostałych miesiącach, mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 100%, obrót towarowy nie niższy niż 100 000 CV i średni wskaźnik rentowności nie większy niż 60%\*\*

**lub**

mieć kwalifikację VIP 1S (przez 8 ostatnich miesięcy), mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 100%,

obróć towarowy nie niższy niż 100 000 CV i mieć średni wskaźnik rentowności nie większy niż 60%\*\*

**lub**

mieć kwalifikację VIP 1S (w dowolnym miesiącu) i nie niższą niż VIP w pozostałych miesiącach, mieć w tym okresie\* przyrost obrotu w CV nie mniejszy niż 200%, obrót towarowy nie niższy niż 100 000 CV i średni wskaźnik rentowności nie większy niż 60%\*\*

## **Specjalna oferta dla nowych dystrybutorów zarejestrowanych w 2007 roku:**

należy mieć kwalifikację VIP 1S i mieć kwalifikację nie niższą niż VIP w pozostałych miesiącach w okresie od momentu podpisania umowy do sierpnia 2007, mieć obrót nie niższy niż 100 000 CV i średni wskaźnik rentowności nie większy niż 60%\*\*

## **Uwaga Dystrybutorzy!**

Jednym z najbardziej efektywnych sposobów osiągnięcia kwalifikacji jest aktywny udział w programie Vision Elite oraz aktywna promocja tego programu.

**Jeśli osiągniecie kwalifikację VIP w styczniu, przystępujcie do osiągnięcia kwalifikacji na Vision Voyage 2007. Do zobaczenia na Seszelach!**

\*) w porównaniu z poprzednim okresem 01.01.06-31.08.06

\*\*) rentowność – procentowy udział obrotu jendzej gałęzi w obrocie całej struktury na 6-ciu poziomach.



# Vision Present 2007

Nowy Rok to przede wszystkim prezenty. Wszyscy dystrybutorzy, którzy budowali biznes w Vision w jubileuszowym 2006 roku i za swoje działania otrzymywali punkty w ramach akcji Anniversary Present, otrzymają prezenty od Firmy. Gratulujemy! Wydawanie nagród rozpocznie się w lutym 2007 roku. Najlepsi z Was zostaną wyróżnieni na scenie podczas Treningu Milionerów. **Czekajcie na informacje!**

## Akcja Vision Present rozpoczęła się 1 stycznia 2007 roku!

### System liczenia punktów w akcji Vision Present

#### 1. Osobisty zakup

W zależności od wysokości osobistego zakupu dystrybutora jest naliczana poniższa liczba punktów:

- aktywność (190 CV) – 1 punkt
- Booster Case (475 CV) – 3 punkty
- Booster Case MA (950 CV) – 12 punktów

#### 2. Specjalne warunki dla nowych dystrybutorów

Tylko podczas 3 pierwszych miesięcy pracy, włącznie z miesiącem podpisania umowy, punkty za osobisty zakup będą podwajane:

- aktywność (190 CV) – 2 punkty
- Booster Case (475 CV) – 6 punktów
- Booster Case MA (950 CV) – 24 punkty

#### 3. Rekrutacja

Za rekrutację nowych dystrybutorów sponsor otrzymuje (za każdego nowego dystrybutora):

- za aktywnego dystrybutora (190 CV) – 2 punkty
- za dystrybutora z Booster Case'em (475 CV) – 5 punktów
- za dystrybutora z Booster Case'em MA (950 CV) – 20 punktów

#### 4. Specjalne warunki dla nowych dystrybutorów

Tylko podczas 3 pierwszych miesięcy pracy, włącznie z miesiącem podpisania umowy, punkty za rekrutację będą podwajane:

- za aktywnego dystrybutora (190 CV) – 4 punkty
- za dystrybutora z Booster Case'em (475 CV) – 10 punktów
- za dystrybutora z Booster Case'em MA (950 CV) – 40 punktów

#### 5. Powtórne zakupy nowych dystrybutorów w ciągu roku

- Za dokonanie powtórnego zakupu kwalifikacyjnego (190CV i więcej) przez nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie dwóch miesięcy z rzędu) sponsor otrzymuje 6 punktów.
- Za dokonanie trzeciego zakupu kwalifikacyjnego (190CV i więcej) przez nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie trzech miesięcy z rzędu) sponsor otrzymuje 8 punktów.
- Za dokonanie czwartego zakupu kwalifikacyjnego (190CV i więcej) przez nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie czterech miesięcy z rzędu) sponsor otrzymuje 10 punktów.
- Za wszystkie kolejne zakupy nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie kilku miesięcy z rzędu) na sumę 190 CV i wyższą sponsor otrzymuje 10 punktów.

Jeżeli powtórny zakup nowego dystrybutora będzie w postaci Booster Case'u MA punkty za ten powtórny zakup będą podwojone tj.

- Jeśli zakup nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie kilku miesięcy z rzędu) będzie w formie Booster Case'u MA, sponsor otrzyma 12 punktów.
- Jeśli trzeci zakup nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie kilku miesięcy z rzędu) będzie w formie Booster Case'u MA, sponsor otrzyma 16 punktów.
- Jeśli czwarty zakup nowego dystrybutora (niekoniecznie w czasie kilku miesięcy z rzędu) będzie w formie Booster Case'u MA, sponsor otrzyma 20 punktów.
- Za wszystkie kolejne zakupy nowego dystrybutora (niekoniecznie w ca-

się kilku miesięcy z rzędu) w formie Booster Case'u MA, sponsor otrzyma 20 punktów.

#### 6. Udział w imprezach firmowych

Za udział w imprezach firmowych będą doliczane dodatkowe punkty. Liczba doliczanych punktów za udział w każdym wydarzeniu będzie ustalana oddzielnie dla każdej imprezy. Prosimy o śledzenie pojawiających się informacji.

#### 7. Specjalne promocje w ciągu roku

W ciągu całego roku będą organizowane specjalne akcje, w których będą doliczane punkty za wzięcie w nich udziału. Prosimy o śledzenie pojawiających się informacji.

**Warunkiem obowiązkowym liczenia punktów w akcji Vision Present w danym miesiącu jest osobista aktywność dystrybutora. Jeśli dystrybutor nie dokona zakupu kwalifikacyjnego w dowolnym z miesięcy, punkty za ten miesiąc nie będą mu doliczane.**

#### 8. Nagrody

Minimalna liczba punktów w celu odebrania nagrody: 200 punktów.

Dystrybutor, który uzbierał 200 punktów i więcej, może wybrać z katalogu Vision Present nagrody za określoną liczbę punktów.

W tabeli są przedstawione główne pozycje z katalogu nagród akcji Vision Present.

#### Przykład wyboru nagród z katalogu:

Jeśli dystrybutor uzbierał 2000 pk, może wybrać:

- zestaw do odbioru T-Vision (800 pk) i komputer osobisty (1200 pk)  
lub
- telewizor (1000 pk) i produkt za sumę 500 CV (1000 pk);  
lub
- wybrać dowolną inną kombinację nagród na 2000 pk.

**Najbardziej efektywnym sposobem osiągnięcia sukcesu w akcji Vision Present jest aktywny udział w programie Vision Elite i aktywna promocja programu Vision Elite.**

#### Katalog nagród Vision Present:

Produkty Firmy	1 CV = 2 punkty
Kuchenka mikrofalowa	600
Dyktafon cyfrowy	700
Telefon komórkowy	700
Zestaw do odbioru telewizji Vision	800
Aparat cyfrowy	800
Przenośny odtwarzacz DVD	900
Kieszonkowy komputer osobisty	900
Telewizor	1000
Odkurzacz piorący	1000
Kamera cyfrowa	1100
Komunikator	1100
Komputer osobisty	1200
Notebook	1600
Podróż dla dwóch osób na Teneryfę	2000
Podróż na Mauritius	3000
<b>SAMOCHÓD</b>	<b>6000</b>





# Kształtują nas wydarzenia

Dla mnie, jak dla wielu innych, współpraca z firmą Vision International People Group to pierwsze doświadczenie w pracy w marketingu sieciowym. Nie byłoby w tym nic nadzwyczajnego, gdyby nie fakt, że świadomość tego, co ważne, co może mieć istotny wpływ na rozwój biznesu zdobywa się etapami. To ciągły proces. Wydarzenia w Firmie są jednym z ważniejszych elementów nabywania świadomości, z jaką firmą mamy do czynienia, jakich mamy liderów, jakie są możliwości, dokąd z daną firmą możemy dojść. Bez takiej wiedzy wielu dystrybutorów nie ma właściwej postawy, brakuje im wizji.

■ Dorota Grabowska, VIP



Liczne grono polskich dystrybutorów

Koniec października 2006 roku. Ile osób podejmie decyzję o wyjeździe na Vision Maraton do Wilna? Tam trzeba być! Przecież wystąpi nasz lider Waldemar Warzecha. Iwona i Jarek Gęsina są już zdecydowani, Jadzia Deptuła również. Dla niej to „wielkie wydarzenie”, będzie po raz pierwszy za granicą. Może Janusz, Marzena, Olek? Jak to często bywa, zostaje nas garstka, jedziemy we czwórkę. Lekkie podniecenie, rozmowy o wyjeździe, przygotowania. Drugiego listopada aura sprawia nam niespodziankę, błyskawicznie nadchodzi zima, śnieg sypie bezlitośnie... Mamy nadzieję, że do czwartego odpuści. Rano w sobotę nic się nie zmienia. Rodzą się wątpliwości. Jechać czy nie? To spory kawałek drogi. Sprawdzamy w Internecie, jaka jest pogoda na Litwie, czy warto ryzykować. W południe zapada decyzja: jedziemy mimo pogody, jeżeli nie próbujemy, nie dowiemy się nigdy, czy damy radę. Z Olsztyna wyruszamy około dwudziestej pierwszej z lekkim niepokojem, ale pełni optymizmu i wiary, że do Wilna dotrzemy na czas. Jakież trzydzieści kilometrów za Olsztynem niespodzianka... w miarę sucha, czarna nawierzchnia, śniegu mniej. Humory zdecydowanie się poprawiają. Rozmawiamy o tym, że często tak bywa w życiu, w naszej pracy. Widzimy pierwszą przeszkodę, która nas blokuje, zniechęca, wstrzymuje nasze działania, wydaje się nie do pokonania, a tymczasem okazuje się, że był to tylko mały „patyczek” na naszej drodze.

W Wilnie jesteśmy o czwartej rano. Los nam sprzyja, ponieważ w pustym, nocnym Wilnie spotykamy policjanta, który wskazuje drogę do hurtowni, dojeżdżamy bez trudu. Chcemy dobrze wykorzystać czas, być na Maratonie, ale także zrobić zakupy. W hurtowni jesteśmy jedni z pierwszych.

Zadowoleni, zaopatrzeni w preparaty, których nie ma w polskiej hurtowni, docieramy wreszcie do centrum sportowo-rozrywkowego „Forum Palace”, szukamy „naszych” i... lekkie zdziwienie. Dlaczego tak mało Polaków? Gdzie liderzy? Witamy się z Romanem Rebeczko i jego nieliczną grupą, jest grupa z Warszawy, oczywiście niezawodny Jurek Strzeszewski i jego lider Krzysiek Radłowski ze swoją zdziętą drużyną, Jola Sokołowska z Gosią i Sławkiem Wichrowskimi. Jest i moja liderka z Warszawy, Jola Bogacka. Ale dlaczego nas tak mało? Czy tylko aura była przeszkodą dla wielu i innych?

Przypomina mi się w tym momencie to, o czym często mówi Waldemar: To, co zrobisz ty, zrobi twój dystrybutor, to, czego ty nie zrobisz, nie zrobi i on. Szkoda, że było nas tak mało. To było ważne wydarzenie, szczególnie dla nowych dystrybutorów, przygotowujące do wyjazdu na Millennium, ponieważ – jak pisałam wcześniej – dojrzewanie to proces. Jeżeli ktoś zobaczył na scenie w Wilnie Waldemara Warzechę, który z ogromnym poczuciem humoru dzielił się swoim doświadczeniem w sposób porównujący nie tylko Polaków, ale każdego słuchacza, przekonywał, że każdy, kto podejmie właściwą i dojrzałą decyzję, jest w stanie odnieść sukces; jeśli ktoś posłuchał Dzintry Kołkowskiej, Ingi Krukauskane, dyrektora ds. badań naukowych Williama Amzallaga, którzy mówili o swoich doświadczeniach, kierunku rozwoju Firmy, perspektywach, o jej wyjątkowości – to nie ma już wątpliwości, że znajduje się we właściwym miejscu, z właściwą Firmą i z odpowiednimi ludźmi. Liderzy udowadniają, że marzenia się spełniają. Ci ludzie ze sceny wytyczają kierunek naszych działań.

Był to także maraton wzruszeń z silnym akcentem polskim. Jednym z elementów programu były wyróżnienia za kwalifikacje. Krzysiek Radłowski odbierał znaczek za kwalifikację VIP 1S. Jurek Strzeszewski VIP 2S opowiadał swoją historię, dawał ludziom nadzieję i był dowodem na to, że wszelkie przeszkody, bariery są tylko w nas, że w izolacji nie zrobimy nic, nie osiągniemy sukcesu. Wielu nie ukrywało łez wzruszenia. Co czuli Krzysztof i Jurek, odbierając na scenie gratulacje od liderów Vision? Czy była to ogromna mobilizacja do dalszej pracy? To chyba pytania retoryczne. Wyróżnienie jest jedną z najważniejszych rzeczy w życiu, a firma Vision każdemu, kto osiąga sukces, choćby najmniejszy, kto nie stoi w miejscu, rozwija się, gwarantuje wyróżnienie, człowiek przestaje być anonimowy.

Podczas wielu szkoleń słyszałam sentencję, którą skrzętnie zapisałam: Usłyszysz – zapomnisz, zapiszesz – zapamiętasz, zrobisz – zrozumiesz. Niejedna osoba, która była na tak ważnym wydarzeniu, jak Vision Maraton, zrozumiała tę sentencję dzięki temu, że doświadczyła: była na wydarzeniu... bo tak naprawdę kształtują nas wydarzenia...

Do zobaczenia na następnym Vision Maratonie!





# Vision Maraton – Praga

Listopadowy Vision Maraton 2006 tym razem po raz pierwszy odbył się w Pradze. Już kilka miesięcy wcześniej zorganizowaliśmy liczną grupę zainteresowanych tym wydarzeniem osób. W piątkowy rano kilkanaście samochodami wyruszyliśmy ze Szczecina. Mieliśmy do pokonania kilkaset kilometrów doskonałymi niemieckimi autostradami. Do celu dotarliśmy w piątkowe popołudnie i zakwaterowaliśmy się w przepięknym hoteliku w pobliżu praskiej starówki. Mieliśmy przed sobą całe popołudnie i długi wieczór na spacerach i zwiedzanie zabytkowych budowli niezwykłej urody, takich jak piękny most Karola, budynek opery oraz cudowne kamieniczki i pałacyki starego miasta.

■ Anna Antoniak, VIP



Polscy dystrybutorzy z dyr. ds. badań naukowych W. Amzallagiem.



Grupa Zofii Kimli z Sandriją Kudirkajte



Waldemar Warzecha podczas wyróżnień swoich dystrybutorów.

Następnego dnia wycieczki pojechaliśmy na drugi koniec miasta do miejsca, w którym miał odbyć się Vision Maraton. Sobotnie szkolenie, przeznaczone dla VIP-ów, odbyło się we wspólnym, nowoczesnym obiekcie z doskonale wyposażonymi salami konferencyjnymi i wygodnymi restauracjami. Byliśmy bardzo dumni, ponieważ pierwszy dzień przesycony był akcentami polskimi. Pierwszy wykład, pełen zaangażowania i emocji, wygłosiła nasza wspaniała liderka Zofia Kimli – VIP 4S, członkini Diamentowego Kręgu. Kiedy opowiada o sobie i swojej historii, zwłaszcza my, kobiety, mogłyśmy utożsamiać się niemal z każdym jej słowem: wszyscy pracujący w naszych organizacjach to niemal nasze dzieci, którymi musimy się opiekować, wskazywać właściwą drogę i kierunek działania.

Wspaniała atmosfera panowała podczas wystąpienia polskiego lidera Waldemara Warzechy – VIP 4S, członka Diamentowego Kręgu. W Polsce niezbyt często mamy możliwość uczestniczenia w prowadzonych przez niego seminariach i szkoleniach, dlatego tutaj chłoniliśmy wszystkie jego cenne słowa i wskazówki. Na zakończenie swego wystąpienia zaprezentował film o polskich paraolimpijczykach – kiedy zabrzmiała melodia i słowa polskiego hymnu, polskie flagi powiewały jednocześnie i w sali, i na ekranie.

Mogliśmy wysłuchać nie tylko polskich liderów. Ogromne zainteresowanie wzbudził wykład dyrektora ds. badań naukowych firmy Vision Williama Amzallaga, który przekazał cenne informacje o najnowszym produkcie: nowej linii kosmetycznej Millennium Alliance. Wielu z nas wiąże z nią duże nadzieje.

Ogromną przyjemność sprawiło mi wystąpienie niezwyklej pary z Węgier. Zsuzsanna Kiss i Friedl Arpad pokazali, jak ważna jest współpraca małżonków w tym rodzinnym biznesie. Udowodnili nam wszystkim, że wspierając się i pomagając sobie, można osiągnąć bardzo dużo: razem wszystko jest możliwe.

Cenne uwagi Sandrii Kudirkajte z Litwy podczas wystąpienia dotyczącego bransolet QuadrActiv zmieniły mój sposób ich prezentowania. To charakterystyczne trzaśnięcie wieczka etui sprawiło, że miałam ochotę wybiec na scenę, aby jak najszybciej kupić tę bransoletę. Wystąpił jeszcze jeden wspaniały człowiek, Leonid Panow, który przyjechał z Rosji z żoną Tatianą (liderzy VIP 4S). Byliśmy zafascynowani jego sposobem prezentacji, ogromnym zaangażowaniem i wręcz ojcowskim stosunkiem do wszystkich zgromadzonych. W ujmujący i przekonujący sposób mówił o sprawach oczywistych, ale przez wielu niepotrzebnie komplikowanych. Jego słowa sprawiły, że budowanie grup i struktur oraz opieka nad ludźmi, którzy nam ufają w organizacji, stały się nagle bardzo proste.

Na zakończenie Jurij Mitrochin, VIP Master z Rosji, członek Brylantowej Drużyny, przekazał dokładne informacje na temat nowości Vision oraz perspektyw rozwoju Firmy w nowym roku.

Z Pragi wracaliśmy podekscytowani i szczęśliwi: nie przegapiliśmy okazji, aby spotkać i posłuchać tak wielu wspaniałych ludzi. Otrzymaliśmy wiele cennych informacji, pozytywnych emocji i zapału do dalszej pracy. Cieszę się, że w miłym towarzystwie spędziłam tyle fascynujących i wartościowych chwil.



# Noworoczny Bal Gwiazd

W dniach 6-7 stycznia dystrybutorzy, którzy w grudniu 2006 roku posiadali kwalifikację VIP 1S i wyższą, zostali zaproszeni przez firmę Vision Polska do ośrodka Afrodyta SPA w Radziejowicach pod Warszawą na dwudniowe szkolenie, połączone z noworocznym Balem Gwiazd. Zaprezentowano tam nowości Firmy, akcje promocyjne obowiązujące w tym roku, m.in. kwalifikację na wielką podróż z Vision, która w 2008 roku odbędzie się na Seszele.

■ Beata Suchodolska, VIP 1S

Spod Dworca Centralnego w Warszawie, specjalny autokar zawiózł uczestników do hotelu w Radziejowicach. Po szybkim zakwaterowaniu i obiedzie rozpoczęły się treningi liderów. W nowym 2007 roku, ogłoszonym przez Prezesa Firmy Rokiem Liderów, jako pierwsza wystąpiła Eugenia Gendelewa VIP 4S. Zachęciła nas swoim osobistym przykładem do nowego spojrzenia na swój biznes właśnie teraz, na początku roku. Wykorzystała to, czego nauczyła się na jednym z treningów marketingowych, i zaprezentowała nam ciekawe i sprawdzone w praktyce narzędzie: Matrycę Przywództwa. Pokazuje ona zasadę ubywających kompetencji: w miarę zwiększania się odległości między sponsorem a liderem nasze kompetencje stają się coraz mniejsze,

podobnie jak w głuchym telefonie informacje ulegają zniekształceniu i w końcowym komunikacie niewiele już jest tego, co było w początkowym. Zakończyła zaleceniem Jeana-Marca Colaianiego: *Skoncentrujcie się na kwalifikacji!* Zofia Kimla, VIP 4S, członek Diamentowego Kręgu przedstawiła wyniki programu Anniversary Present – Prezent Jubileuszowy, całorocznej akcji zbierania punktów, za które Firma w lutym 2007 roku rozpocznie wydawanie cennych nagród rzeczowych. Następnie Pani Zofia zaprosiła na scenę osoby, które aktywnie brały udział w programie. Wśród stu dystrybutorów, którzy w całej Firmie zebrali największą liczbę punktów, z Polski na pierwszym miejscu znalazła się Stanisława Midziałek z liczbą 4362 punktów.





Wykład VIP Master, Ludmiła Nikulszyna



Trening członka Diamentowego Kręgu, VIP 4S, Waldemara Warzechy



Profesjonalny zabieg kosmetyczny



Wystąpienie członka Diamentowego Kręgu, VIP 4S, Zofii Kimli



Przedstawiciele nowych Rad Liderów

Otrzyma komputer osobisty. Drugie miejsce zajął Andrzej Chrobok (3848 punktów). Niestety był nieobecny na seminarium. W swojej pracy będzie mógł wykorzystać komputer подарowany przez Firmę. Trzecie miejsce przypadło Jadwidze Gruszeckiej, która otrzyma telewizor (2659 punktów). Na scenie pojawiła się również Ludmiła Frąckowiak (2398punktów), Bożena Szczeciak (1987 punktów) oraz osoby, które może nie zebrały aż tak ogromnej liczby punktów, ale aktywnie uczestniczyły w tej akcji: Zofia Kimla (1526) i Danuta Dychtowitz (758 punktów). Wszystko to świadczy o tym, iż program Anniversary Present cieszył się ogromną popularnością wśród dystrybutorów.

Ich wystąpienia były wstępem do promowania nowego rocznego programu Vision Present, w którym za rozwijanie własnego biznesu, po spełnieniu określonych warunków dystrybutorzy otrzymają od Firmy dodatkowo atrakcyjne prezenty: produkty Vision, komputery, wycieczki i samochody.

O kolejnych nowościach i zmianach poinformowała Ludmiła Nikulszyna, VIP Master, członek Chairman's Club. W jej wystąpieniu znalazło się ważne przesłanie. Nawiązując do Roku Liderów, podkreśliła, że Rada Liderów gwarantuje jej członkom osobisty rozwój i przygotowanie do najlepiej opłacanej pracy na świecie.

Waldemar Warzecha, VIP 4S, członek Diamentowego Kręgu po pięciu latach dynamicznego rozwoju w Vision zwracał uwagę na to, że czas i tak mija, bez względu na to, co robimy. O nas i naszej pracy świadczą jej rezultaty. Uczulał na pochwały, nagrody, którymi wzajemnie powinniśmy się obdarzać, mówił o pokorze, której uczy współpraca z ludźmi. Dał cenną wskazówkę. Zachęcał nas do tego, byśmy rzeczywiście chcieli być niezależnymi dystrybutorami firmy Vision. Nasza niezależność to sprawa naszych dystrybutorów: jeśli im

będzie zależeć na ich biznesie, będą go robili dla siebie, a nie dla nas, wtedy biznes Vision ma szansę stać się perpetuum mobile! Przedstawił małżeństwo Elżbietę i Jana Gajcy, którzy w grudniu po raz pierwszy osiągnęli kwalifikację VIP 2S, od których usłyszeliśmy: *Myslimy teraz o VIP 2S dla naszych pierwszych linii.* W zaciemnionej sali Waldemar Warzecha przeniósł nas na Seszele – miejsce Vision Voyage 2008. Podpowiedział, jakie strategie możemy zastosować, by spełnić warunki i być tam za rok. Zachęcał, byśmy korzystali z przykładu tych, którzy osiągnęli już cele, o które nam chodzi.

Dla dziesięciu dystrybutorów, którzy w 2006 roku odnotowali największy przyrost obrotów, Firma ufundowała bezpłatne zabiegi w centrum SPA. Dla panów były to masaże, a dla pań zabiegi kosmetyczne.

Z dystrybutorów posiadających kwalifikację VIP 4S i wyższą największy przyrost obrotu w 2006 roku osiągnął Waldemar Warzecha. Z grupy dystrybutorów z kwalifikacją VIP 2S, zabiegiem kosmetycznym została nagrodzona Elżbieta Gajcy, natomiast wśród dystrybutorów posiadających kwalifikację VIP 1S najlepsza okazała się Zofia Jezierska. Każdy uczestnik tego seminarium otrzymał dyplom uznania, firmowe pióro i płytę o Seszelach, by już dziś mógł zacząć przygotowywać się do podróży. Dyrektor Grzegorz Masiejczyk i liderzy podkreślili znaczenie jedności i wspólnej pracy, jaką wykonaliśmy podczas seminarium. Po aktywnym sobotnim dniu, przepelnionym nowymi informacjami rozpoczął się bal noworoczny. Sala Restauracyjna i Balowa opustoszały dopiero o trzeciej nad ranem. Rozmowy i wymiana doświadczeń trwały jeszcze do niedzielnego obiadu. Jeśli i Ty chcesz poczuć tę niezapomnianą atmosferę, poznać ludzi, którzy pomogą Ci rozwinąć biznes, przyjedź na następne seminarium dla VIP 1S!



# OSIĄGNIĘTE KWALIFIKACJE

w 2006 roku



**VIP Master**  
Nikulszyna Ludmiła

**VIP ★★★★★**



Kimla  
Zofia

**VIP ★★★★★**



Temczenko  
Swietłana  
i Aleksander

**VIP ★★★★★**



Szczepaniak  
Magdalena  
i Wsiewołod  
Tatarinow

**VIP ★★★★★**



Warzecha  
Waldemar

**VIP ★★**



Ballon  
Mariola  
i Adam

**VIP ★★**



Bierdzewscy  
Grażyna  
i Edward

**VIP ★★**



Czarnecka  
Bożena  
i Paweł

**VIP ★★**



Czupryńska  
Joanna

**VIP ★★**



Drewniak  
Agata

**VIP ★★**



Gajcy  
Elżbieta

**VIP ★★**



Poremow  
Sergiej

**VIP ★★**



Rebeczko  
Roman

**VIP ★★**



Rudnicka  
Galina

**VIP ★★**



Strzeszewski  
Jerzy

**VIP ★**

Arsenyan Meruzhan  
Bazarova Ałła  
Bednarczyk Beata  
Bińkowski Andrzej  
Bogacka Jolanta  
Chmielecki Andrzej  
Chrobok Andrzej  
Chwalik Wiesława  
Cieśliczka Krystyna  
Czczel Ałła  
Czyżewska Stanisława  
Dańczak Beata  
Dychtowitz Danuta  
Fabiańczuk Mirosław

Falkiewicz Agnieszka  
Frąckowska Ludmiła  
Głowacka Ligia  
Głowacki Marek  
Gołębiewska Barbara  
Grabowska Dorota  
Gruszecka Jadwiga  
Janik Elżbieta  
Jankowska Regina  
Jezińska Zofia  
Kania Maria  
Każmierska Zofia  
Kowalewska Iwona  
Krakowski Kazimierz

Krupa Hanna  
Kubat Janina  
Kucfir Teresa  
Łęcka Halina  
Mazurek Bożena  
Midziałek Stanisława  
Nabiątczyk Aleksandra  
Niezgoda Mirosława  
Pawełek Ewa  
Piasecka Jadwiga  
Popowczak Zenobia  
Radłowski Krzysztof  
Rajska Irena  
Skibka Henryk

Sokołowska Jolanta  
Sosnowski Edward  
Stankowska Renata  
Staśkiewicz Małgorzata  
Suchodolska Beata  
Szabłowski Ryszard  
Szar Jan  
Szcześniak Tomasz  
Trojanek Grażyna  
Wichrowska Małgorzata  
Zakrzewska Marzena  
Zieliński Marek





## VIP

Abramian-Kosderkevitch Galina	Hankus Lidia	Mazur Mirosława	Sikora Jakub
Adamus Barbara	Hyzorek Jadwiga i Boleslaw	Mazurek Bożena	Sikorska Monika i Rafal
Ambroziak Marianna	Jabłoński Jadwiga	Mesza Zbigniew i Olga	Sirghie-Frąckiewicz Ovidiu Doru i Beata
Ambrozik Magdalena	Jaksik Anna	Midziątek Bernadetta	Składowska Jadwiga
Babik Grażyna	Janicka Maria	Mikołajuk Teresa	Skoracka Lucyna
Babkin Yuriy i Anna	Janki Urszula	Mizia Maria	Smoleń Dorota i Janusz
Baczak Beata i Alfred	Jarema Robert	Morzyczna Katarzyna	Smoleń Iwona
Badowska Anna	Jedrzejczyk Maria	Mospan Halyna i Wolodymyr	Sołtysiak Marta
Bajak Barbara	Kabać Alicja	Mostek Halina	Sonnak Anna i Tomasz
Banasik Jolanta	Kaczmarek Andrzej	Musiak Elżbieta	Sowa Grażyna
Bandura Stefania	Kajzar Anna	Nerkowska Wiesława	Sprawka Grażyna i Jan
Barabosz Krystyna	Kaletka Małgorzata	Niedziela Małgorzata	Stankiewicz Ryszard
Barczak Małgorzata	Kamycka Elżbieta	Niedźwiedzka Magdalena	Staskiewicz Małgorzata
Barna Piotr	Kania Janina	Niemiec Maria	Stępień Wacława
Baronowska Alicja i Krzysztof	Kapiesz Helena	Nieprzecka Magdalena	Stopa Jadwiga
Bednarz Paweł i Bożena	Kapuściński Jerzy i Małgorzata	Niezgoda Anna	Strzelczyk Justyna i Marek
Berenthal Stanisława i Krzysztof	Karolewska Marzena	Nowakowska Hanna	Sykulski Łukasz
Biernacka Bożena	Karpenko Walentyna	Nowak-Szczepeńska Irena	Sydyk Cecylia
Blacha Lucyna	Karpowicz Wojciech i Aleksandra	Oboza Bogumiła i Janusz	Szczeciak Bożena
Blauciak Dawid	Kawnik Jerzy	Ogonowski Janusz i Irena	Szczepaniak Marek
Błachowiak Ewa	Kędzińska Beata i Robert	Olenderek Helena i Marek	Szczeniak Helena
Błaszczak Bożena	Kimla Anna	Oliwiński Jan	Szklar Barbara i Waldemar
Bochenek Grzegorz	Klimecka-Burdzy Katarzyna	Olszak Zdzisław i Wyganowska Anna	Szubańska Barbara
Bogacki Daniel Bogucka Renata	Kluszczyńska Halina	Ołdziej Melania	Szymczyk Zofia i Marian
Broj Irena i Józef	Kmieć Romana	Organ Agnieszka	Śliwa Krystyna
Buczek-Szymanska Janina	Kmoch Danuta	Otrebska Dorota	Śnieżek-Grabowska Janina
Bury Marianna i Józef	Knieć Agata	Ozga Beata	Świarz Zbigniew
Cebula-Nagoda Sylwia	Kolankowski Andrzej i Danuta	Panek Grzegorz	Tarnowska-Antoniak Anna
Celmer Andrzej	Kolendo Maria i Błyk Daniel	Paniuszewa Marina i Sulima Aleksandr	Taporowska Urszula
Cetera Helena	Kołtonowska Dorota i Marian	Pawluczek Katarzyna	Temchenko Valentyna
Chmielewska Danuta Halina	Konieczna Magdalena	Pekala Grażyna i Janusz	Temich Tadeusz
Chodorowska-Piotrowska Krystyna	Konopa Teresa i Krzysztof	Pełka Grażyna i Tadeusz	Terech-Majewska Elżbieta
Chudzia Danuta i Rudolf	Konopka Michał	Perzak Anna	Tobiasz Krystyna
Ciemniewska Danuta	Kosowski Michał	Pielech Sabina	Tomczyk Joanna i Krzysztof
Cipyk Ireneusz i Małgorzata	Koszara Barbara i Zbigniew	Pieloch Mirosława	Traczyk Bożenna
Czarnecka Maria i Marian	Kośnik Maciej	Pietras Wojciech	Tynieć Magdalena
Dawidowski Wojciech	Kowalewska Mariola i Marek	Pliszka Elżbieta	Walczyński Mirosław i Iwona
Deptuła Jadwiga	Kowalska Mirosława	Płonka Elżbieta	Walczyńska-Rechmal Maria
Derlacki Włodzimierz	Kozłowska Mieczysława i Kazimierz	Polaszek Jolanta i Dariusz	Wasiak Marta
Dębicki Krzysztof i Anna	Krakowski Kazimierz	Polewska Ewa	Wasserka Zofia i Marian
Dębowska Anna	Krauze Richard	Poparda Elżbieta	Waszkiewicz Zofia
Dębska Grażyna	Król Ewa i Arkadiusz	Puszyński Jerzy i Beata	Węglarz Bożena i Adam
Domagała Henryk i Ewa	Kubiak Roman i Monika	Pytel Katarzyna	Węglarz Maria
Drażkowska Violetta	Kubicka Urszula	Radaczewska Jadwiga	Wichrowski Jerzy
Drewniak Tomasz	Kucfir Tomasz	Rajczyk Ewa	Wieliczkowski Włodzimierz
Drozda Krystyna i Edward	Kukielska Maria	Rajtor Bożena i Marian	Wleńska Władysława
Drozd Anna	Kulig Wojciech i Agnieszka	Ratke-Wlizło Elżbieta	Włodarczyk Ewa i Andrzej
Dryja Mirosława i Longin	Kurowska Marzena	Rebeczko Magdalena	Włodarczyk Irena
Dudziak Alicja	Lazarczyk Marek i Maria	Rebes Magdalena	Wojda Mariusz
Dul-Kischel Antonina	Ledzińska Halina	Rodzeń Arkadiusz i Edyta	Wos Joanna i Piotr
Durkowska Wanda	Lesiak Waclaw i Maria	Rolnicka Mirosława	Wozniak Helena
Dybowska Barbara	Lewandowska Maria i Adam	Roman Zofia i Stanisław	Woźny-Dziarmaga Maria
Dzienko Christian	Libera Iwona	Rosada Jolanta	Wójcicki Olga
Fontowicz Danuta i Stanisław	Łukasik Krzysztof	Rosolińska Alicja	Wójcik Barbara
Frąckowiak Tatiana i Robert	Machorki Ryszard i Maria	Rowiński Mariusz i Halina	Wróbel Barbara
Gajda Zdzisław i Maria	Madej Elżbieta i Cezary	Różalski Jerzy i Hanna	Wróbel Elżbieta
Gajowy Andrzej	Majewska Krystyna	Ruder Irena i Ireneusz	Zareba Konrad
Gamrot Stanisław i Mariola	Majewski Mariusz i Aneta	Rudkovskaya Olga	Zbytynska Irena
Gesina Jarosław i Iwona	Malec Ryszard	Rudnicki Witalij	Zgórzak Krystyna i Andrzej
Gomuła Halina	Malina Emilia	Rydlowski Bogdan Ewa	Zielińska Jadwiga
Gonicka Jolanta	Małolepsza Beata	Saja Danuta Waldemar	Zielińska Mirosława
Grabowiecka Genowefa	Marciniak Lucyna	Sasak Małgorzata	Żochowski Dariusz
Grabowska-Skowrońska Elżbieta	Marczuk Piotr	Siejka Anna	Żuk Elżbieta i Piotr
Grod Grażyna	Markowska Magdalena	Sierecka Krystyna i Zdzisław	Żurek Helena i Włodzimierz
Grodowska Apolonia i Ryszard	Marszałek Ewa i Jerzy	Sikora Bogusław	
Guzy Stanisław	Matysiak Ilona		



## Wspólnie po zwycięstwo!

Winston Churchill został poproszony kiedyś przez młodych absolwentów wyższej uczelni o radę czy receptę na sukces w życiu. Wszyscy oczekiwali dłuższego wywodu, ale ten wielki polityk wypowiedział tylko dziewięć słów: *Nigdy, nigdy się nie poddawaj, nigdy się nie poddawaj!* ■ Roman Rebeczko, VIP 2S



Paraolimpijczycy z dyrektorem Vision Polska Grzegorzem Masiejczykiem

W dniu 9 grudnia 2006 roku odbyło się ostatnie seminarium struktury Waldemara Warzechy zamykające 2006 rok. Patrząc na nasze visionowskie gwiazdy m.in. Jurka Strzeszewskiego, Elę Gajcy, Jolę Sokołowską, Dorotę Grabowską, Jolę Bogacką, Małgosię i Sławka Wichrowskich oraz na specjalnych gości zaproszonych na spotkanie, przypominałem sobie złotą myśl premiera W. Churchilla. Jestem przekonany, że te osoby w pełni zasłużyły na uznanie i szacunek, bo w minionym roku właśnie ta maksyma przyświecała ich działaniom. Specjalnymi gośćmi byli nasi „najbardziej sprawni” sportowcy, czyli paraolimpijczycy: Tomek Hamerlak – mistrz Europy i wicemistrz świata w maratonie na wózkach; Marcin Mielczanek – biegacz, złoty medal na 100 m i srebrne na 200 m i 400 m na mistrzostwach Europy; Robert Chyra – rzut dyskiem, srebrny medal na mistrzostwach świata; Marcel Jarosławski – skok wzwyż, złoty medal na mistrzostwach Europy; Jacek Przebierała – oszczepnik, brązowy medal na mistrzostwach Europy.

Gościem honorowym był po raz pierwszy w historii naszych spotkań dyrektor generalny Vision Polska Sp.z o.o. Pan Grzegorz Masiejczyk, co obecni na seminarium dystrybutorzy przyjęli z wielkim aplauzem!

Tym razem sportowcy przyjechali na naszą imprezę, aby podziękować za prawie dwuletnie wsparcie produktami Vision i pomoc finansową. Przyjechali również podziękować dystrybutorom za pomoc w kolportażu cegiełek-teledysków i wsparcie duchowe nie tylko podczas zawodów.

Sportowcy wyrazili również nadzieję na dalszą opiekę Firmy i dystrybutorów i obiecali, że następne podziękowanie wyrażą w postaci medali na Igrzyskach w Pekinie

2008. Niestety na spotkaniu zabrakło naszej „perełki” – sprinterki Anny Szymul-Meyer, która obecnie mieszka w Austrii i opiekuje się swoim niedawno urodzonym synkiem. Jeszcze w starym roku dr Ałła Bazarowa ułożyła jej zestaw do wspomagania wysiłku sportowego naszymi suplementami i od kwietnia 2007 roku nasza sprinterka rozpoczyna intensywne treningi przygotowujące ją do Pekinu. Ania przesłała specjalne podziękowanie dla p. Dyrektora Grzegorza Masiejczyka w liście, który cytujemy poniżej.

Na koniec nasz najważniejszy sponsor Waldemar Warzecha w trakcie swojego jak zwykle motywującego wystąpienia przedstawił nam nową niespodziankę Firmy: ujawnił, dokąd udadzą się dystrybutorzy w następną podróż z Vision. Wszyscy byli bardzo podekscytowani perspektywą poznania archipelagu wysp Seszeli.

Kiedy impreza dobiegła końca i staropolskim obyczajem stoły uginały się od jadła i napojów już w przedświątecznym nastroju wszyscy składali sobie życzenia pełne wiary i życzliwości. Jednym z wiodących motywów była oczywiście podróż na Seszele!

Życzę wszystkim Wam, Szanowni Czytelnicy naszego kwartalnika, wszelkiej pomyślności w nowym 2007 roku i do zobaczenia na Seszelach! ■

Poznań, 1 grudnia 2006 r.

Dyrektor Grzegorz MASIEJCZYK  
VISION Polska Sp. z o.o. w Warszawie

### PODZIĘKOWANIE

Składam na Pana ręce serdeczne podziękowanie dla firmy VISION Polska Sp. z o.o. za przygotowanie mnie od strony biochemicznej do XII Letnich Igrzysk Paraolimpijskich 2004 w Atenach oraz Mistrzostw Europy Sportów Niepełnosprawnych ESPOO 2005 (Finlandia).

Obecnie przygotowuję się do Mistrzostw Europy w 2007 r. Całoroczny trening jest nie tylko ciężką pracą fizyczną, ale również umysłową. Trening mentalny, a przede wszystkim wiara we własne siły potrafią przenosić góry. Nie raz się o tym przekonałam, stosując pozytywną wizualizację – zdobyłam 3 srebrne medale Igrzysk Paraolimpijskich w Atenach oraz brązowy medal Mistrzostw Europy (byłam wtedy w trzecim miesiącu ciąży). Mój sukces sportowy jest także Państwa sukcesem. Nikt w Polsce nie opiekuje się sportowcami niepełnosprawnymi od strony biochemicznej tak, jak firma VISION Polska. Dzięki Wam spełniły się moje marzenia o profesjonalnym przygotowaniu do zawodów. Wspomaganie organizmu odpowiednimi suplementami jest jednym z najważniejszych elementów w treningu sportowym i całym cyklu przygotowawczym do zawodów nie tylko rangi światowej. Wybranie firmy, która oferuje dobre suplementy, nie jest dzisiaj łatwym zadaniem dla sportowca, ponieważ na polskim rynku jest wiele dobrych firm oferujących odżywkę dla sportowców. Ja wybrałam najlepszą. Dzięki firmie VISION Polska mój trening może być wspomagany najlepszymi preparatami, które w szybki sposób wzmacniają system immunologiczny. Na czym polega tajemnica tego złotego środka? Jest nią jego przyswajalność.

*Szybka przyswajalność → szybka regeneracja = wysokie osiągnięcia sportowe*

Mój sukces sportowy nie jest jednak jedynym sukcesem, jaki dzięki firmie VISION Polska udało mi się osiągnąć. Od dziewięciu miesięcy jestem szczęśliwą mamą. Podczas ciąży mój organizm także był wspomagany preparatami Vision Polska Sp. z o.o. Na szczególne uznanie, moim zdaniem, zasługują preparaty: Mega, Lifepack Junior oraz Beauty. To one pomogły mi zdrowo przejść okres ciąży. Nigdy podczas badań kontrolnych nie zauważono awitaminozy w moim organizmie. Najważniejsze jest to, że urodziłam zdrowego, silnego chłopca, który pewnie będzie sportowcem, jak jego rodzice.

Korzystając z okazji, pragnę złożyć szczególne podziękowania lekarzom współpracującym z firmą Vision: dr Ałlie Bazarowej, dr Galinie Margiewicz, dr Andrzejowi Janusowi oraz osobie, dzięki której rozpoczęła się moja przygoda z firmą: Romanowi Rebeczko.

Z poważaniem, Anna Szymul-Mayer

*Anna Szymul-Mayer*

trzykrotna srebrna medalistka z Paraolimpiady w Atenach; w półfinale rekord Świata na 200 m; w finale rekord Europy na 200 m; na wszystkich dystansach rekordy Polski





# Życie z firmą Vision

Kiedy do rąk czytelników dotrze ten numer „Planety Ludzi”, minie piąta rocznica rozpoczęcia przeze mnie współpracy z firmą Vision. W takich chwilach zawsze przychodzi refleksja i w głowie kłębią się pytania.

■ Waldemar Warzecha, VIP 4S



Jak potoczyłoby się moje życie, gdyby do moich drzwi nie zapukał mój przyszły sponsor – Staś Dombrowski? Czy wykorzystałem swoją szansę? Czy nie zmarnowałem czasu? Z czystym sumieniem mogę powiedzieć, że był to najbardziej produktywny, najlepiej wykorzystany i szczęśliwy okres w moim życiu.

A jaką Ty, drogi Czytelniku, dałbyś odpowiedź na podobne pytania?

Wiele razy pytam moich rozmówców: Jak zmieniła się jakość Twojego życia w czasie ostatnich pięciu lat? Często słyszę niezadowolenie z „dreptania w miejscu” lub z pogarszającej się rzeczywistości.

Vision dała mi możliwość poprawienia swojej sytuacji, podniesienia standardu życia i pozostania wolnym człowiekiem. Kiedy rozpocząłem działalność w firmie Vision i w ciągu czterech miesięcy zdobyłem najwyższą możliwą kwalifikację VIP 6K, wiele osób nie wierzyło, że udało mi się to w tak krótkim czasie. Świadcami byli moi dystrybutorzy, z którymi wtedy podpisywałem umowy. To była dobrze zaplanowana praca. W ciągu czterech miesięcy zorganizowałem ponad tysiąc spotkań, na których z uporem maniaka kreśliłem wciąż te same plany marketingowe i objaśniałem, w czym tkwi ich siła. Wiedziałem, że sumienną pracą można wiele osiągnąć. Potraktowałem ten biznes poważnie, a on zrewanżował mi się tym samym.

Dla mnie liczył się cel. Nie było żartów. Nie miałem czasu na gorące obiady. W ogóle nie miałem czasu na obiady. Nie myślałem o sprzątanym, odkurzeniu, myciu okien, wyjazdach na weekend czy działkę, wypadach do kina. Byłem skoncentrowany na pokazywaniu jak największej liczbie ludzi w Polsce geniuszu nauki, która stworzyła preparaty, i wspaniałego planu marketingowego. Jeśli potraktujemy te tysiąc spotkań jako wzór do naśladowania, możemy łatwo wyliczyć, że organizując jedno spotkanie dziennie, potrzebujemy około trzech lat, by zostać obecnie VIP 4S, dwa spotkania dziennie dają półtora roku, trzy spotkania dziennie – rok. Sam możesz ustalić tempo rozwoju swojego biznesu, jeśli oczywiście będziesz pracował sumiennie i konsekwentnie. Chcesz mieć szybciej efekty? Odlóż przyjemności dzisiaj, a niedługo będziesz się w nich plawił. Znajdź źródło motywacji do pracy i pamiętaj, że ludzie pójdą z Tobą, jeśli nie boisz się wyzwań i jesteś w stanie pokazać drogę do realizacji ich własnych pragnień. A gdy wokół jest źle i wszystko obraca się przeciw Tobie, wtedy możesz poprzez pracę rozwijać mentalną siłę, która pomoże Ci przeżyć, przetrwać. Ona stanie się Twoją sekretną bronią. Kiedy powiesz sobie: Zrobię to. Nieważne, że będzie ciężko, wtedy życie w najbardziej zaskakujący sposób Ci pomoże.

Często słyszymy, że trzeba wierzyć w siebie. Co to jednak znaczy? Aby znaleźć odpowiedź na to pytanie, musimy wcześniej wierzyć sobie. Czy spełniasz wszystkie swoje obietnice i zobowiązania? Czy mówisz, że coś zrobisz, aby później się od tego wyręczyć? Obiecujesz pomoc, by za chwilę robić coś innego? A może obiecujesz wyższą kwalifikację i wyjeżdżasz na długi weekend. Mówisz, że oddasz pieniądze, i zmieniasz adres zamieszkania. A potem z przerażeniem stwierdzasz, że nic Ci w życiu nie wychodzi.

Obiecuj wtedy, gdy wiesz, że zrealizujesz to, co obiecałeś. Słowa są tanie, ale tylko czynny się liczą. Składaj mniej obietnic i zobowiązań, ale zawsze się z nich wywiązuj. Jeśli mówisz, że coś zrobisz – zrób to, a wtedy każde Twoje słowo stanie się dla Ciebie prawem i dopiero wtedy, ufając sobie, uwierzysz w siebie.

Biznes Vision to prowadzenie ludzi po własnych śladach. Nic tak nie przemawia do wyobraźni, jak przykład sponsora. Nie mów ludziom, co mają zrobić, tylko pokaż, jak sam to robisz. Nie mów, że łatwo jest zrobić VIP 2S, jeśli masz kwalifikację VIP. Współpraca z ludźmi uczy pokory. Gdy nasze dzieci popełniają błędy, nie opuszczamy ich w potrzebie. Tu jest podobnie. Pozostawmy naszym dystrybutorom czas, aby sami mogli dojść do wniosku, że potrzebują nas, sponsorów. Nie potępiamy ich, nie krytykujemy ich postępowania. Kiedy sytuacje drażliwe przestaną być ważne, wtedy Wasz biznesowy związek będzie dojrzały emocjonalnie – wyniesie Was na inne poziomy reakcji. Jeszcze jedno. Przypomnij sobie, jak miło pracować, gdy jesteś doceniany i chwalony. Dlatego zawsze chwal, komplementuj i doceniaj, najlepiej publicznie. Nigdy nie krytykuj, a jeśli już musisz zwrócić uwagę, to zrób to w cztery oczy. Za takie działania będziesz doceniany. Ludzie będą szanować to, co robisz.

Niedawno zapytałem grupkę współpracowników, czy są Niezależnymi Dystrybutorami i, nie czekając na odpowiedź, wyjaśniłem, do jakiej niezależności powinni dążyć. Niezależny dystrybutor to osoba niezależna od swojego sponsora, a także wolna od uzależnienia od swoich dystrybutorów. Zagnatwane? Nie do końca! Niezależność od sponsora jest prosta. Wystarczy dążyć do samodzielności i tworzyć własne plany. Wtedy sam nadajesz tempo swojej pracy, wybierasz najważniejsze terminy na spotkania, nie uzależniasz się od terminów sponsora. To Twoja indywidualna szybkość w biznesie. Gorzej jest z uwolnieniem się od uzależnienia od dystrybutorów. Jeśli jednak poświęcisz się pracy, pokażesz, jak należy budować strukturę, to znajdziesz stosunkowo szybko swoich naśladowców, którzy staną się niezależni od Ciebie. Dopiero wtedy doświadczysz wolności w biznesie, bez potrzeby dokupowania aktywności, bez błagania o kwalifikację swoich współpracowników w ostatnim dniu miesiąca, bo to właśnie one decydują o Twojej kwalifikacji. Każdy poczuje się odpowiedzialny za swój biznes i jedynie w trakcie konsultacji będziesz mógł sugerować swoim współpracownikom szybsze rozwiązania. Taki jest ideał biznesu, do którego szybko powinienes dążyć. Kiedy w trakcie tej podróży do idealnego biznesu, który naprawdę istnieje, pomożesz swoim dystrybutorom zrozumieć tajniki i koncentrować się, będziesz świadkiem zdobywania przez nich wyższych kwalifikacji. Twoje kwalifikacje zrobią się same!

Nagrodą za to będą niezapomniane chwile podczas wspaniałych podróży: Vision Voyage. Nie warto tam jeździć samemu. Cała przyjemność polega na obserwowaniu reakcji Twoich dystrybutorów, gdy poznają świat. Przeżyłem to rok temu w Brazylii, a za kilka dni znów będę bawił się ze swoimi dystrybutorami, tym razem na Kubie. Takie momenty są zaraźliwe. A Ty z kim pojedziesz w przyszłym roku na Seszele? Komu możesz jeszcze pomóc, żeby również doświadczył takiej podróży? Masz dużo czasu, aby zabrać na tę wycieczkę wielu przyjaciół.

Życząc wszystkim sukcesów w 2007 roku, pragnę gorąco podziękować moim wspaniałym dystrybutorom za wzruszenia, które podarowali mi w minionym roku: Joli Sokołowskiej, Grażynce Bierdziewskiej, Jurkowi Strzeszewskiemu, Romkowi Rebeczce, Eli Gajcy, Heniowi Skibce, Wiesi Chwalik i niezliczonej liczbie cudownych przyjaciół z całej organizacji.

Dziękuję za wzruszenia i proszę o jeszcze, bo wiem, że ten rok będzie rokiem Waszego sukcesu i spełnienia Waszych marzeń. Do zobaczenia na lotnisku w drodze na Seszele!



# Nowy Diamentowy Krąg

Prezes Firmy Dmitrij Buriak oraz Wiceprezes ds. Rozwoju Międzynarodowego Jean-Marc Colaiani w 2007 roku chcą zwrócić uwagę na działania liderów, efektywne wykorzystanie ich umiejętności i ich aktywny udział w regionalnym rozwoju Firmy. W tym celu został reaktywowany Diamentowy Krąg, którego głównym zadaniem będzie sprawowanie opieki nad powierzonymi regionami. W najbliższym gronie Prezesa znalazła się Zofia Kimla, lider z Polski z kwalifikacją VIP 4S.

■ Zofia Kimla lider VIP 4S, z którą rozmawia Katarzyna Wolska

■ **Katarzyna Wolska: Pani Zofio, Prezes Firmy Dmitrij Buriak, zaprosił Panią do swojego grona najbliższych współpracowników. Jakże to uczucie być tak docenionym?**

■ **Zofia Kimla:** To bardzo miłe i mobilizujące wyróżnienie. Każde uznanie motywuje do organizowania nowych przedsięwzięć, daje szansę samorealizacji. Jednym z niezawodnych sposobów odniesienia sukcesu jest uzyskanie kwalifikacji, a także znalezienie się w gronie najbliższych współpracowników Prezesa Firmy. Myślę, że powołanie mnie do Diamentowego Kręgu to duża szansa na kolejny krok w biznesie Vision. Wyróżnienie i zaufanie, jakim obdarzył mnie Prezes Firmy, jest motorem do rozwoju osobistego, który znajduje odzwierciedlenie w rozwoju Firmy oraz w życiu współpracujących z nią ludzi.

■ **Jak Pani zamierza wykorzystać ten fakt w swojej pracy w Vision?**

■ Powstanie Diamentowej Drużyny i związane z tym podział na regiony oraz jednoczesne powołanie Rad Liderów pozwoli znacznie zwiększyć efektywność pracy w terenie. Włączenie do programu grupy odpowiedzialnych, kreatywnych liderów spowoduje większą konsolidację struktur. Powstanie stale powiększająca się grupa dystrybutorów i klientów Firmy. Rady liderów skupiające ludzi z doświadczeniem w różnych dziedzinach tchną nowe życie w istniejące struktury. Współodpowiedzialność za rozwój Firmy przyczyni się do wzrostu liczby osób trwale z nią związanych. Siła działania w drużynie jest nie do przecenienia. Rady Liderów pozwolą maksymalnie wykorzystać potencjał wszystkich zaangażowanych osób.

■ **Jakie Pani ma pomysły na polepszenie pracy dystrybutorów w Polsce?**

■ Mam wiele pomysłów, które w pewnym stopniu już są realizowane na poziomie mojej organizacji. Niewątpliwie należy stworzyć profesjonalny system szkoleniowy, pozwalający na szybki indywidualny rozwój dystrybutorów i wyłonienie nowych osobowości. Niezmiernie ważne jest stworzenie programu szkoleń dla liderów (potrzebna nam nowa kadra menedżerska) prowadzonych przez profesjonalnych szkoleniowców (szkoły mówców, przywództwo, organizacja biznesu). Ogrom-

ne znaczenie w marketingu sieciowym mają ważne wydarzenia. Dlatego uważam, że raz na kwartał powinny odbywać się spotkania o charakterze ogólnopolskim. To daje możliwość pokazania potęgi Firmy i uświadamia, że jesteśmy zwartym zespołem sprawnie realizującym wytyczone cele. Myślę również, że należy doprowadzić do tego, aby społeczeństwo kojarzyło pojęcie „suplement diety” z firmą Vision. Dotychczas nie ma jednoznacznego skojarzenia tego określenia z konkretną marką. Na pewno jest to droga do zwiększenia obrotów handlowych Firmy. Marzeniem mojego dystrybutora, Pawła Czarneckiego VIP 2S, jest stworzenie systemu wielojęzycznej prezentacji naszego biznesu w sieci internetowej. To pozwoliłoby na masowe dotarcie do tysięcy młodych ludzi, którzy na co dzień używają Internetu.

■ **Jak Pani widzi swoją rolę w tworzeniu nowych regionalnych Rad Liderów?**

■ Czuję się odpowiedzialna nie tylko za rozwój swojej organizacji, ale również za rozwój biznesu Vision w zachodniej Polsce. Jako lider, któremu powierzono funkcję kuratora, chcę doprowadzić do zjednoczenia innych liderów, oraz do dobrego zorganizowania wspólnej pracy. Razem z liderami, którzy zasilą regionalne Rady Liderów pragnę stworzyć system szkoleń w zachodniej Polsce. Koordynacja szkoleń liderów i szkoleń lokalnych dla dystrybutorów ma na celu wspieranie działań w regionach i angażowanie ambitnych, kreatywnych dystrybutorów do pracy na rzecz rozwoju Vision w Polsce i na świecie. Najwięcej pracy należy włożyć w indywidualny rozwój liderów oraz systematyczne szkolenie kadry, aby stworzyć samodzielną kadrę menedżerską. Podczas Millenium 2006 Dmitrij Buriak ogłosił rok 2007 Rokiem Liderów. To wyzwanie dla wszystkich dystrybutorów Vision. Nasz indywidualny rozwój jest podstawą wzmocnienia Firmy. Im więcej liderów, tym większa szansa na otwarcie nowych rynków. Tylko osoby z doświadczeniem mogą pokierować tym biznesem. Potrzebni są przywódcy, którzy wezmą na siebie odpowiedzialność za swoich dystrybutorów.

Pozdrawiam wszystkich dystrybutorów i życzę w Nowym Roku 2007 samych dobrych dni oraz spełnienia marzeń.

■ **Dziękuję za rozmowę**





# Vision jest czymś więcej niż tylko zwykłym zarabianiem pieniędzy

Joanna Czupryńska z córką Karoliną podczas wakacji w Grecji.



Vision to również biznes rodzinny, a nic tak nie scala rodziny jak wspólne dążenia, cele i praca. Ja pracuję w Vision razem z mamą, Ireną Włodarczyk, która jest moim bezpośrednim sponsorem, wspólnie podejmujemy decyzje i wspieramy się, i to jest wspaniałe.

■ Joanna Czupryńska, VIP 2S



Grupa Joanny Czupryńskiej z Walentyną Makarenko, VIP 4S podczas kolacji.

Po raz pierwszy uczestniczyłam w Millennium Firmy w 2003 roku. Z uwagą słuchałam wystąpień topliderów naszej Firmy. Wspominam doskonale wystąpienie viceprezesa J. M. Colaiannego. Mówił o mistrzostwie, profesjonalizmie i etyce, o zdrowym biznesie Vision, o uznawanych tu głównych wartościach ludzkich, które są miarą wielkości człowieka. Zaskoczyło mnie wtedy, że w świecie, w którym w miejscach pracy panuje często wzajemna niechęć, nierzadkim zjawiskiem jest mobbing, tu w Vision mówi się o wzajemnym szacunku, tolerancji, pomocy innym. Prawdziwy sukces odnosimy w momencie, gdy zarabiamy dużo pieniędzy, cieszymy się wtedy prawdziwym szacunkiem i uznaniem, bo jesteśmy tego godni. Pomyślałam wtedy, że Vision jest miejscem, gdzie chcę zostać. Zarabiać pieniądze można wszędzie, w każdej firmie jest produkt i plan marketingowy, ale tu jest to coś, co powoduje, że jesteśmy dumni z siebie i z tego, co robimy. Właśnie Millennium 2003 było przełomowe w moim życiu: podjęłam decyzję, że na 100% będę w tym biznesie.

Dopiero niedawno zdałam sobie sprawę, jakie korzyści osiągnęłam w czasie mojej już ponad trzyletniej współpracy z Vision, i tym chcę się z Państwem podzielić.

Po pierwsze, zyskałam wiedzę niezbędną do uczestniczenia w zupełnie nowym dla mnie przedsięwzięciu. Uczyłam się i nadal się uczę od swojej nadspensorki Walentyiny Makarenko, VIP 4S, niezwykle mądrej kobiety, która zawsze chętnie się ze mną dzieli swoim doświadczeniem, a przede wszystkim wierzy we mnie i za to jestem jej wdzięczna. Wiedzę szukałam wszędzie, gdzie było to możliwe: na seminariach, szkoleniach, w czasie spotkań i rozmów ze wspaniałymi polskimi liderami – VIP Master, Ludmiłą Nikulszą VIP 4S, Zofią Kimlą, VIP 4S, Waldemarem Warzechą s.p. Stanisławem Dąbrowskim. Korzystałam również z książek i kaset. Zrozumiałam też, że w czasie moich pięcioletnich studiów nie zdobyłam wiedzy praktycznej. To

tak, jakby ktoś przez pięć lat robił wirtualne pompki. Można wyćwiczyć ręce, ale sportu nie sposób się nauczyć. Dopiero później zdobywa się doświadczenie, kiedy po latach nauki zaczyna się pracować. W Vision jest inaczej, uczyć się i od razu zdobywam doświadczenie. Mało tego, mój sponsor chętnie dzieli się ze mną wiedzą i doświadczeniem i zależy mu, bym odniosła sukces! Moim nadspensorem też na tym zależy. Razem tworzymy zespół ludzi o takich samych celach i dążeniach. To ma ogromną siłę!

Po drugie, dbam o zdrowie: zażywając doskonale preparaty naszej Firmy, zyskuję zdrowie, dobre samopoczucie i energię potrzebną, by dokonać zmian w życiu.

Po trzecie, siła ducha, która rodzi się z wiary w doskonały produkt, Firmę, w ludzi, w siebie i w to, co robimy. Tę wiarę daje nam wiedza i przekonanie, że oferujemy ludziom zdrowie w każdym aspekcie ich życia: zdrowie intelektualne, fizyczne, duchowe i socjalne. To sprawia, że jesteśmy dumni z tego, co robimy, daję odwagę, by marzyć i spełniać swoje marzenia.

I wreszcie w Vision zarabiam pieniądze i realizuję moje marzenia, które zawsze są związane z ludźmi, a na ich realizację przeważnie są potrzebne pieniądze. Mogę realizować marzenia mojej córki Karoliny. Mogę wyjechać na urlop, nie pracować i zarabiać pieniądze. Przekonałam się o tym po raz pierwszy w tym roku. Lipiec w Grecji był wspaniały. Mimo że mnie nie było w kraju, nie pracowałam, na moim koncie odkładały się pieniądze. Nie znam drugiego przedsięwzięcia, które dawałoby więcej wolności!

Vision to również biznes rodzinny, a nic tak nie scala rodziny jak wspólne dążenia, cele i praca. Ja pracuję w Vision razem z mamą, Ireną Włodarczyk, która jest moim bezpośrednim sponsorem, wspólnie podejmujemy decyzje i wspieramy się, i to jest wspaniałe.

I jeszcze jedna bardzo ważna sprawa: uczucie wolności, poczucie, że sama kieruję swoim życiem, wszystko zależy ode mnie, sama decyduję o wszystkim. To również jest wspaniałe!

Na koniec najważniejsze: ludzie, których spotkałam i wciąż spotykam, o których istnieniu pewnie bym nie wiedziała, gdyby nie Vision. Łączy mnie z nimi wyjątkowa więź, przyjaźń, wzajemna pomoc. Tworzymy po prostu wielką rodzinę.

To wszystko sprawia, że Vision nie jest zwykłym zarabianiem pieniędzy. Jest czymś więcej. Dlatego tu jestem. Firm jest wiele, ale Vision jedna.

Życzę Państwu odwagi i wytrwałości, szczęścia i spełnienia w życiu. ■



# Szansa na drugie życie...

Jestem przekonana, że każdy człowiek w swoim życiu dostaje przynajmniej jedną szansę. Problem polega jednak na tym, że ludzie nie potrafią jej zauważyć i wykorzystać.

Elżbieta Gajcy, VIP 2S



Kiedy w lipcu 2004 roku do moich drzwi zapukał dobry znajomy sprzed lat, zastał mnie i mojego męża schorowanych. Byliśmy niedołączykami rencistami i grupy, którzy stracili nadzieję na jakąkolwiek poprawę. Byłam osobą poważnie chorą, po dwukrotnym udarze mózgu, z zaburzeniami mowy, pamięci i prawostronnym niedowładem. Lekarze przypominali, że nie jest jeszcze źle, bo nie siedzę na wózku inwalidzkim, a jednocześnie przepisywali leki, które miałam brać do końca życia. Mój znajomy, Waldemar Warzecha, bo o nim mowa, odwiedził nas, żeby sprawdzić, co słychać. Zamiast kwiatka przyniósł dwa dziwnie wyglądające opakowania Nutrimaxu i Antioxu i powiedział: Spróbuj, Elżbieta, jestem przekonany, że na pewno Ci nie zaszkodzą. Tak rozpoczęła się moja przygoda z Vision. Już po dwóch tygodniach przyjmowania preparatów zaobserwowałam, że palce i kolano w prawej nodze zaczynają się zginać. 25 sierpnia 2004 roku podjęłam decyzję, że warto zainwestować w zdrowie, i podpisałam umowę z Firmą, bym mogła kupować preparaty ze zniżką. Nawet nie pomyślałam, że mogę zacząć aktywnie działać w tym przedsięwzięciu. Od mojego sponsora nie słyszałam żadnych słów zachęcających mnie do jakiegokolwiek pracy. Powiedział tylko, że jeśli chciałabym dowiedzieć się czegoś więcej o Firmie i ludziach z nią związanych, to sama poczuję tę potrzebę w najbardziej odpowiednim czasie i wtedy mogę przyjechać na organizowane regularnie Otwarte Spotkania Informacyjne tzw. OSI. Kiedy mój prawostronny niedowład w cudowny sposób ustąpił, z ciekawości pojechałam do Warszawy na takie spotkanie. Miałam jeszcze problemy z pamięcią i mową, więc mogłam jedynie zapisywać podawane tam informacje, żeby po powrocie podzielić się nimi z moim mężem. Zdrowie powoli, ale systematycznie się poprawiało i nawet prowadząca mnie lekarka stwierdziła, że jeśli mam taką możliwość, to powinnam „suplementować” się tymi preparatami, bo one są bardzo dobre.

Kobieca ciekawość zwyciężyła: w miarę uczenia się zaczęłam wykonywać zadania zalecane przez wykładowców OSI. Kiedy w ciągu dziesięciu minut zrobiłam listę sześćdziesięciu znajomych, zapytałam Waldemara, czy mogę kogoś zaprosić i czy mógłby mi pomóc w zorganizowaniu takiego spotkania. W ten sposób rozpoczęły się spotkania, na których byłam najlepszym przykładem działania preparatów. Moja poprawa stanu fizycznego stała się orężem w budowaniu biznesu. W czerwcu 2005 roku uzyskałam kwalifikację VIP 1S i... wszystko się zatrzymało na tym poziomie. Bezskuteczne próby ruszenia z miejsca wywoływały frustrację. Chodziłam na wszystkie spotkania, czytałam rekomendowane książki. Poprosiłam Waldema-

ra o konsultację. Nie wiedziałam, co robić. Waldemar zapytał, czy jestem przygotowana wewnętrznie na duży biznes, czy może psychika pozwala mi tylko na małe biznesy. Stwierdził, że zmiana nastąpi, jeśli coś się we mnie zmieni i zacznę nad sobą pracować. To nie było miłe, ale dało dużo do myślenia. Zarekomendował mi również książkę „Twoje prawo do bogactwa”. To było jak piorun z jasnego nieba. Ta książka była mi potrzebna, zaczęła zmieniać moje nastawienie do wielu spraw.

Olbrzymią inspiracją dla mnie stało się szybkie zamknięcie kwalifikacji VIP 2S przez cudownego człowieka p. Jerzego Strzeszewskiego, który dla wielu osób powinien być przewodnikiem mentalnym. Budował dynamiczny biznes mimo bardzo słabego zdrowia, nie narzekając na niedogodności. Wtedy byłam już osobą całkowicie zdrową, straciłam rentę i mogłam sobie udowodnić, na co mnie stać. Znalazłam notatki z jakiegoś spotkania, a na jednej ze stron zdanie w ramce: Jeśli chcesz zrobić ten biznes, potrzebujesz nastawienia, podjęcia decyzji oraz odpowiedniego działania. Wiedziałam już, że spełniam dwa warunki i teraz czas na działanie. Zaangażowali się moi wspaniali liderzy: Bożenka Mazurek, Grażynka Trojanek, Danusia Ciemniowska, Zosia Jezierska, Grażynka Pękala, Mireczka Bryja i wielu innych. Nawet moje córki Dorotka i Agatka zaczęły inaczej patrzeć na moje działania. Mąż pilnował harmonogramu mojej pracy i „wyrzucał” z domu na spotkania, sam gotował obiady i sprawdzał, czy na pewno je zjadam.

Przestraszyłam się, gdy Waldemar stwierdził, że mogłabym znaleźć się w nowej Radzie Liderów, bo do końca roku pozostały zaledwie dwa miesiące. Jak zamknąć kwalifikację w tak ciężkim miesiącu, jak grudzień, kiedy już od Mikołaja każdy myśli o świętach? Wspierana przez mojego sponsora organizowałam z nim spotkania i ku mojemu zaskoczeniu otworzyłam kwalifikację VIP 2S w listopadzie, a zamknęłam ją właśnie w grudniu z ponad 20000 CV na koncie. Cuda się zdarzają, jeśli bardzo się w nie wierzy. Teraz nie martwię się o dalsze kwalifikacje, bo wiem, że jeśli pomogę moim wspaniałym dystrybutorom osiągnąć mój poziom, moje obroty same wzrosną. W tym tkwi niesamowita tajemnica tego biznesu.

Jestem przekonana, że każdy człowiek w swoim życiu dostaje przynajmniej jedną szansę. Problem polega jednak na tym, że ludzie nie potrafią jej zauważyć i wykorzystać.

Liczę na to, że swoją postawą dam przykład ludziom, którzy nie wierzą, że można wszystko zmienić i zacząć od nowa. Z wdzięczności dla mojego sponsora Waldemara Warzechy pomogę innym tak, jak On pomógł mnie.





■ Marek Głowacki  
VIP➤

## Vision to moja miłość i inspiracja

Urodziłem się w rodzinie przeciętnej, jakich są miliony na całym świecie. Byłem czwartym dzieckiem moich rodziców. Ojciec zmarł, kiedy miałem dwanaście lat. Mama przez trzydzieści siedem lat pracowała w jednym zakładzie tylko po to, aby zaspokoić nasze podstawowe potrzeby. Ambitnie starała się, abyśmy mogli przeżyć od pierwszego do pierwszego, i ciągle oszczędzała, aby kupić coś nowego do domu. Zwyczajne życie, w którym nigdy nie mogłem się odnaleźć. Ciągle czułem niedosyt i pragnienie, o których bałem się mówić. Moja dusza nieustannie za czymś tęskniła, ta tęsknota często była nie do zniesienia. Teraz wiem, co to było: tęsknota za wolnością, za odkrywaniem samego siebie.

Skończyłem zawodówkę, bo nie lubiłem się uczyć. Szkołę traktowałem jako konieczność, musiałem zdobyć zawód. Na etacie przepracowałem dwa lata i ciągle zadawałem sobie pytanie: Po co ja to robię i jaki to ma sens? Kiedy pomyślałem, że cały rok muszę zmuszać się do pracy, aby dostać czternaście dni urlopu, i tak przez całe życie, żeby zapewnić sobie nędzną emeryturę, dostawałem dreszczy i traciłem chęć do życia. Szybko się zorientowałem, że to nie dla mnie. Zaczęłem szukać. Rozpocząłem działalność gospodarczą. Poczuliem się trochę lepiej. Pieniądzy mi nie brakowało, miałem przy boku kobietę, którą kochałem. Czego chcieć więcej? Dla mnie nie było to jednak oczywiste. Znowu w mojej duszy pojawiła się tęsknota. Tak naprawdę cały czas była, tylko nieco przygasła stłumiona przez tempo życia związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Wtedy zdałem sobie sprawę, że nie mam ważnego celu w życiu i ciągle nie jestem wolnym człowiekiem. Chwilami życie traciło sens. Wszystko wydawało się niewiele warte. Zadawałem sobie

pytanie: Jak mam żyć, co robić, żeby być szczęśliwym?

Zaczęłem interesować się ekologią i rozmyślałem na temat życia ludzkiego. Sięgałem po książki z nadzieją, że znajdę odpowiedzi na moje pytania. Życie zaczęło nabierać kolorów. Czułem, że to wszystko jest mi znane, tylko nie wiem skąd. Zaczęłem również interesować się ziołami i naturalnymi produktami zdrowotnymi. W lipcu 2004 roku usłyszałem o właściwościach vilcacory, działaniu Detoxu firmy Vision. W Piotrkowie Trybunalskim nie było jeszcze dystrybutorów Vision. Zaczęłem intensywnie myśleć o tej Firmie. Chciałem podpisać umowę, aby mieć dostęp do preparatów. Po dwóch tygodniach nieoczekiwanie zadzwoniła moja znajoma – Krystyna Cieśliczka. Oznajmiła, że jest u niej człowiek z Vision, zapytała, czy znam tę Firmę i co o niej myślę. Moja odpowiedź była krótka: Umów mnie z tą osobą, bo właśnie szukam takiego kontaktu! Krystyna Cieśliczka stała się moim sponsorem. Jestem jej bardzo wdzięczny za ten telefon.

Na pierwsze szkolenie pojechałem we wrześniu 2004 roku. Kiedy usłyszałem słowa Waldemara Warzechy, uświadomiłem sobie, że nareszcie w Vision znajdę wszystko to, czego szukałem przez czterdzieści lat, za czym tęskniłem przez całe życie. Vision to moja miłość i inspiracja. W naszej grupie są wspaniali ludzie, którym jestem wdzięczny za zaufanie, jakim mnie darzą. Praca z nimi to ogromna przyjemność. Jestem wdzięczny również moim nadsponsorom: Joannie Czupryńskiej i Iwonie Liberdzie, które są bardzo zaangażowane w rozwój „mojej struktury”. Chciałbym również podziękować mojej przyjaciółce Helence Łągwie, która bardzo pomogła mi w życiu i rozwoju osobistym.

Życzę moim dystrybutorom i wszystkim ludziom, aby spełnili swoje marzenia i odnaleźli własną drogę w życiu. Obyśmy nigdy nie zapomnieli, że jesteśmy wolni i możemy sami decydować, kim chcemy być. ■



■ Małgorzata Staśkiewicz  
VIP➤

## Kiedy się zaangażujesz, obudzisz szczęście

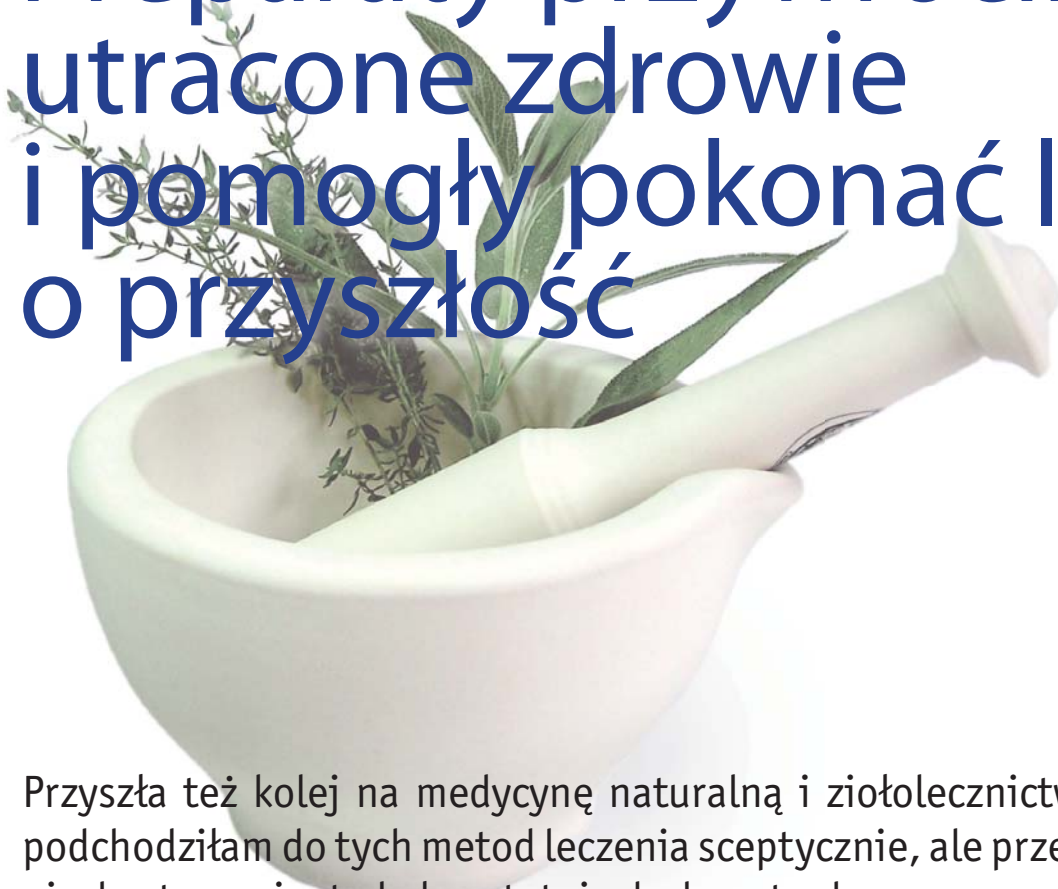
To powiedzenie sprawdziło się w moim wypadku całkowicie.

Pierwszą umowę z firmą Vision podpisałam w 2004 roku. Bardzo mi się podobało to, co proponowała Firma. Mogłam wykorzystać tutaj swoje umiejętności pedagogiczne i handlowe oraz oddać się swojej pasji – medycynie naturalnej. Jednak gdzieś podświadomie paraliżował mnie strach. Strach przed porzuceniem znanych już ścieżek, po których poruszałam się

dotychczas. W tym czasie byłam zaangażowana jeszcze w dwa inne projekty i, niestety, pracę w Vision mój umysł zepchnął na plan dalszy. Kiedy zakończyłam obydwa projekty, przyszedł czas na refleksję. Chcę być osobą aktywną i zaangażowaną przynajmniej do osiemdziesiątego roku życia. Pomyślałam, że mogę to osiągnąć tylko wtedy, kiedy praca będzie dla mnie przyjemnością. Uwielbiam spotykać się z ludźmi, a jeśli chodzi o produkt, to zawsze, bez wyjątku, wybieram to, co jest aktualnie najlepsze. Wtedy znowu pomyślałam o Vision. W październiku 2006 roku podpisałam nową umowę z Galiną Rudnicką, z którą utrzymywałam stale kontakt od 2004 roku. Spotykałyśmy się dosyć często. Obserwowałam ją w pracy. Jej zaangażowanie i serdeczny stosunek do ludzi przekonały mnie, że będzie dla mnie świetnym sponsorem. I nie pomyliłam się! Od dnia podpisania umowy Gala cały czas towarzyszy mi w moich poczynaniach. Jej wsparcie i moje całkowite zaangażowanie zaowocowało po dwóch miesiącach pracy kwalifikacją VIPIS. Właśnie Gala pokazała mi, że to możliwe. Jestem jej za to bardzo wdzięczna. Wierzę, że będzie to również wspaniałą inspiracją dla innych, a szczególnie dla moich przyjaciółek ze struktury. Im również dziękuję za zaangażowanie i obiecuję, że dołożę wszelkich starań, by osiągnęły postawione sobie cele. ■



# Preparaty przywróciły mi utracone zdrowie i pomogły pokonać lęk o przyszłość



Przyszła też kolej na medycynę naturalną i ziołolecznictwo. Początkowo podchodziłam do tych metod leczenia sceptycznie, ale przecież nie miałam nic do stracenia, to była ostatnia deska ratunku.

■ Mirosława Dryja, VIP

Mam 51 lat. Od dwudziestu lat leczę się na zapalenie stawów. Moja choroba szczególnie nasilała się wiosną i jesienią, uniemożliwiając mi samodzielne poruszanie się. Nogi i biodra odmawiały posłuszeństwa, a głowa bezwładnie opadała na ramiona. Z czasem choroba coraz bardziej postępowała: ból stawał się nie do zniesienia, a ja przyjmowałam coraz większe dawki leków przeciwbólowych.

Choroba stawów atakowała serce, kręgosłup i żebra, nastąpiła również poważna, przewlekła infekcja dróg oddechowych. Byłam kierowana przez specjalistów na różnego rodzaju zabiegi i masaże, które miały wzmocnić mój organizm i przywrócić, choć częściowo, do zdrowia. Jednak los nie był dla mnie łaskawy, pożądanego efektów nie było widać. Trwające latami stany zapalne doprowadziły między innymi do choroby: raka piersi. Choroba postępowała w błyskawicznym tempie, po pierwszej biopsji w ciągu miesiąca centymetrowy guz piersi urosł do rozmiaru 6,5 cm x 4,5 cm. Był rok 1991. Wtedy wydawało mi się, że to już najgorszy scenariusz, jaki życie może mi napisać. Po zabiegu w centrum onkologii w Warszawie otrzymałam informację od specjalistów, że jest to guz typu „liściastego” z tendencją do odrastania. Choroba zatrzymała się na pewien czas. Krótko cieszyłam się poprawą zdrowia. W 2001 roku ponownie musiałam się poddać zabiegowi usunięcia guza piersi. Miałam nadzieję, że to już koniec mojej onkologicznej gehenny. Niestety, guz znów zaczął odrastać w 2004 roku. Mój wycieńczony terapią farmakologiczną organizm coraz bardziej poddawał się chorobie stawowej.

Mimo że leczyłam się u najlepszych specjalistów reumatologii i ortopedii, poprawa zdrowia była krótkotrwała, a choroba powracała z coraz silniejszymi objawami. Wówczas zażywałam bardzo silne

leki, takie jak: Sulfasalazin EN 500, Movalis, Metypred, Aulin, Methotrexat, Ketonal 100. Ostatecznie zostałam skierowana na operację kręgosłupa, ponieważ miałam poważne trudności z poruszaniem się (groził mi wózek inwalidzki).

Byłam przekonana, że tylko cudowne uzdrowienie może mnie uratować. Zaczęliśmy wraz z rodziną szukać pomocy wszędzie: u znajomych, w literaturze fachowej, w Internecie. Tak zaczęła się moja wędrówka po gabinetach bioterapeutycznych i wizyty u znachorów. Pomimo ogromnego zaangażowania i chęci wyzdrowienia efekty leczenia były niewielkie.

Przyszła też kolej na medycynę naturalną i ziołolecznictwo. Początkowo podchodziłam do tych metod leczenia sceptycznie, ale przecież nie miałam nic do stracenia, to była ostatnia deska ratunku.

Na moje szczęście, o czym przekonałam się już po kilku miesiącach, w kwietniu 2004 roku do moich drzwi zapukała pani Ela Gajcy. Dowiedziała się od naszej wspólnej znajomej o moich problemach i przyszła polecić mi preparaty firmy Vision. Pani Ela opowiedziała o swoich problemach zdrowotnych i o tym, jak preparaty pomogły wrócić jej do zdrowia. Przekonała mnie do zażywania preparatów. Nie żałuję tej decyzji. Do dziś zażywam preparaty Vision. Teraz stosuję preparaty profilaktycznie, bo nie odczuwam już prawie żadnych dolegliwości. Stany zapalne ustąpiły, okazało się, że operacja kręgosłupa nie jest potrzebna, a guz piersi, który zaczął odrastać, wchłonął się całkowicie.

Dzisiaj czuję się wspaniale. Jestem silniejsza, młodsza i pełna energii.

Preparaty zażywam i będę zażywać do końca życia, ponieważ każdy powinien zażywać witaminy od urodzenia do końca życia. Dzięki preparatom również moja rodzina pozbyła się wielu dokuczliwych dolegliwości. ■





# Neuroimmunoendokrynologia

Istnienie ścisłego związku między układem nerwowym a hormonalnym u nikogo dziś nie budzi wątpliwości. Obecnie oba układy traktuje się najczęściej jako jedną funkcjonalną całość i określa się jednym terminem: układ neurohormonalny.

■ Olga Stuglik

Ta zmiana spojrzenia była ważnym krokiem naprzód w zrozumieniu działania ludzkiego organizmu. Niestety, mechanizm powstawania wielu chorób neurologicznych i endokrynologicznych nadal pozostawał nieznanym. Trudno było wykryć czynniki wywołujące te choroby. Przypuszczano, że istnieją jakieś nieznanne hormony oraz neuromediatory, które są przyczyną wielu nieuleczalnych chorób. Wysuwano także tezy, że przyczynami tych chorób są wolne rodniki i substancje toksyczne. Suplementacja antyoksydantami oraz unikanie spożywania podejrzanych substancji nie przynosiły jednak znaczącej poprawy. Leczenie polegało zatem jedynie na usuwaniu objawów choroby.

Gwałtowny wzrost zachorowań na choroby nowotworowe w ostatnim dziesięcioleciu przyczynił się do szybkiego tempa rozwoju immunologii (nauki o odporności). I okazało się, że dotychczas nieznaną przyczyną wielu tzw. chorób cywilizacyjnych są zaburzenia pracy układu odpornościowego. Układ ten w pewnym stopniu przypomina układ hormonalny, gdyż podobnie jak on wytwarza substancje chemiczne, które nie tylko regulują czynność własnego układu, ale wpływają również na czynność układu neurohormonalnego. Dlatego zaczęto traktować te trzy układy (nerwowy, hormonalny i odpornościowy) jako jedną funkcjonalną całość i ze względu na ich ścisłe powiązania stworzono nowy kierunek nauki: neuroimmunoendokrynologię.

Istnienie ścisłego związku między pracą układu neurohormonalnego i układu odpornościowego najprościej można zilustrować na przykładzie reakcji w sytuacji stresu. Nie jest dla nikogo tajemnicą, że zbyt silny lub długotrwały stres prowadzi do zachwiania równowagi w układzie hormonalnym, tj. do znacznego wzrostu poziomu kortyzolu (hormonu stresu), co wywołuje zaburzenie równowagi w układzie odpornościowym. Niesprawność układu odpornościowego to zaproszenie dla wielu chorób, które są zmorą naszej cywilizacji, np.: nowotworów (w tym białaczki), infekcji wirusowych (w tym WZW – wirusowe zapalenie wątroby), pasożytniczych, bakteryjnych i grzybiczych; alergii, egzemy (wyprysku atopowego), astmy oskrzelowej, choroby reumatycznej, reumatoidalnego zapalenia stawów (RZS), zeszywniającego zapalenia stawów kręgosłupa, zespołu Sjögrena charakteryzującego się m.in. wysychaniem oczu i suchością błony śluzowej jamy ustnej, sarkoidozy (inaczej choroba Besniera-Boeckea-Schaumanna – to choroba układu odpornościowego charakteryzująca się powstawaniem ziarniników (małych grudek zapalnych), które nie podlegają martwicy. Praktycznie każdy organ może być nią dotknięty, chociaż najczęściej pojawia się w węzłach chłonnych i płucach. Objawy mogą się pojawić nagle, ale najczęściej postępują stopniowo. W obrazie rentgenowskim płuc sarkoidoza może przypominać gruźlicę lub chłoniaka.), stwardnienia rozsianego, fibromialgii (zespół chorobowy, charakteryzujący się uogólnionym bólem w układzie kostno-stawowym z występowaniem

charakterystycznych punktów, rozmieszczonych symetrycznie (tzw. punktów spustowych), wrażliwych na ucisk, którym towarzyszy uczucie przewlekłego zmęczenia, uczucie sztywności oraz snem nie powodującym uczucia odpoczynku.), tocznia rumieniowatego układowego, niedokrwistości złośliwej (niedokrwistości Addisona-Biermera).

Oddziaływanie między opisanymi układami następuje również w przeciwnym kierunku, tj. zaburzenia w układzie odpornościowym mogą wywoływać zaburzenia w układzie hormonalnym. Dziś wiadomo, że takie choroby, jak: choroba Gravesa-Basedowa (tarczyca), choroba Hashimoto (tarczyca), choroba Addisona (nadnercza), cukrzyca typu I (trzustka), mimo iż dotyczą organów wydzielania dokrewnego i objawiają się zaburzeniami hormonalnymi, to w istocie powstają na skutek zaburzenia równowagi w układzie odpornościowym.

Neuroimmunoendokrynologia jest bardzo młodym kierunkiem nauki. Dlatego wiele pytań z tej dziedziny pozostaje na razie bez odpowiedzi. Na przykład nie wiadomo, w jaki sposób przywrócenie równowagi w układzie odpornościowym przyczynia się do: normalizacji pracy nadnerczy w wypadku ich nadczynności, likwidacji insulinooporności w przypadku cukrzycy II typu czy zahamowania rozwoju choroby Alzheimera.

Te i inne pytania czekają na odpowiedź, lecz praktyczne wnioski można wyciągnąć już teraz. Przede wszystkim, aby zachować zdrowie, należy zadbać o utrzymanie wysokiej zdolności adaptacji organizmu, czyli zwrócić szczególną uwagę na zapewnienie organizmowi wszystkich składników odżywczych (także w postaci suplementów diety), niezbędnych do prawidłowej pracy układów nerwowego, hormonalnego i odpornościowego. Wskazane jest również stosowanie suplementów diety wspomagających naturalny układ oczyszczania organizmu z toksyn: pochodzących ze skażonego środowiska, wytwarzanych przez organizm (zwłaszcza w sytuacji stresu) oraz wytwarzanych przez oportunistyczne mikroorganizmy zasiedlające nasz organizm i zagrażające osłabionemu organizmowi. Suplementy diety są szczególnie istotne, gdyż toksyny bardzo skutecznie zaburzają pracę układu odpornościowego, upośledzając aktywność fagocytów i komórek NK (ang. Natural Killer – naturalni zabójcy), szczególnie istotnych w przypadku chorób nowotworowych.

Olga Stuglik, mgr fizjologii wyższych czynności nerwowych  
Centrum Badawczo-Rozwojowe „Dynamika”

Sposoby utrzymania wysokiej zdolności adaptacji zostały omówione w poprzednim artykule zatytułowanym: „Nowe podejście do ochrony zdrowia” („Planeta Ludzi” 4/2006) oraz na stronie [www.dynamika.edu.pl](http://www.dynamika.edu.pl)



# W czym tkwi sukces Millennium Alliance?

Dlaczego nowy produkt Firmy to kosmetyki najwyższej jakości Millennium Alliance? Odpowiedź na to pytanie dał Dmitrij Buriak już kilka lat temu w znakomitym artykule „O najważniejszym”. Obiecał wtedy, że dystrybutorzy zawsze będą mieć wszystko, co najlepsze. I rzeczywiście Firma stale opracowuje coraz nowocześniejsze produkty i dzisiaj daje nam wspaniałe kosmetyki z najwyższej półki.

■ Tatiana Surova, VIP 4S; tłum. z jęz. rosyjskiego: Katarzyna Wolska



## Najbardziej rozwinięta technologia

Wszystkim wiadomo, że na Ziemi jest coraz mniej regionów czystych ekologicznie, gdzie rośliny nie są skażone szkodliwymi substancjami. Dlatego większość składników roślinnych wymaga specjalnej obróbki, którą w pełni gwarantują najnowocześniejsze technologie zapewniające wysoką jakość produktów. Takimi technologiami dysponuje fabryka Arkopharma, której produkty wyróżniają się bardzo wysoką jakością. Przygotowanie kosmetyków z serii Millennium Alliance Firma powierzyła producentowi z nieskazitelną reputacją – koncernowi Fareva. Zasługuje on na zaufanie między innymi dlatego, że współpracuje z takimi firmami kosmetycznymi jak: Dior, Chanel, Lancôme, L'Oréal. Teraz do tej listy dołączyła marka Vision. Nad opracowaniem nowej linii kosmetycznej czuwał światowej sławy kosmetolog: dr Ahmed Mboge, autor ponad stu najpopularniejszych produktów kosmetycznych. Ufają mu największe firmy kosmetyczne, w tym L'Oréal. Ahmed Mboge otrzymał od firmy Vision zgodę na zrealizowanie osobistego marzenia – opracowanie środków kosmetycznych, jakich jeszcze nie widział świat. Kiedy udało mu się spełnić to marzenie, zapragnął być na Millennium, aby zobaczyć ludzi, dla których stworzył te kosmetyki. Dystrybutorzy Vision zrobili na nim tak ogromne wrażenie, że podjął decyzję o kontynuowaniu pracy nad nową linią kosmetyków.

## Wyjątkowość

Kobiety zawsze dążyły do tego, aby wyglądać lepiej, i dlatego korzystają z dostępnych, najlepszych – ich zdaniem – środków kosmetycznych. Dwadzieścia lat temu u wielu kobiet po 45 roku życia na toalecie stał krem dla

dzieci, który był uważany za panaceum na wszystko. Za wszelką cenę starałyśmy się podtrzymać młodzieńczy wygląd swojej cery. Kiedy po raz pierwszy zaczęłam stosować krem z aktywnymi składnikami, na skórze pojawiły się reakcje alergiczne, ponieważ skóra nie miała czasu przyzwyczać się do składników aktywnych. Dotychczas cały czas przecież używałam kremów syntetycznych, na które cera w ogóle nie reagowała, nie było żadnych widocznych efektów, najwyżej lekkie działanie nawilżająco-zmiękcżające.

Rynek kosmetyczny bardzo rozwinął się od tego czasu i dzisiaj można podziwiać wysoki poziom współczesnych technologii, wykorzystywanych w produkcji kosmetyków.

Mówiąc o składzie linii kosmetycznej Millennium Alliance, od razu chcę wszystkich uprzedzić: będę wykorzystywać tylko te terminy naukowe, bez których nie można się obejść i które należy zapamiętać. Chcę, abyście prezentując środki kosmetyczne, nie starali się udawać kosmetologów lub lekarzy. Nie utrudniajcie sobie zadania, ponieważ nie orientując się dość dobrze w medycznej terminologii, możecie nieświadomie oszukać swoich klientów. Ale mimo iż nie jesteście kosmetologami, powinniście pracować profesjonalnie, co oznacza – uczciwie. Jeśli nie chcecie wprowadzić klientów w błąd, nie możecie mówić, że kosmetyki Millennium Alliance są w stu procentach kosmetykami aktywnymi. W skład dowolnych kosmetyków dostępnych na rynku wchodzi wiele składników, wśród których obowiązkowo występują konserwanty i emulgatory zapobiegające ich utlenianiu się. Wszystkie składniki aktywne wchodzące w skład naszych kosmetyków Millennium Alliance są w stu procentach naturalne – i to jest

*Proszę zatem zapamiętać: nie mówcie klientom, że mamy w stu procentach aktywne kosmetyki, lecz zwracajcie uwagę na to, że zawierają one w stu procentach naturalne, aktywne komponenty! To trzeba odróżnić.*

Kolejna ważna informacja dotyczy ilości tych aktywnych komponentów. Wszystkie znane nam środki kosmetyczne zawierają maksymalnie do pięciu procent tych komponentów. Są to oczywiście komponenty naturalne, ale jest ich mało. Wyjątkiem mogą być kosmetyki profesjonalne, ale te wymagają specjalnego stosowania i potrafią z nich prawidłowo korzystać tylko specjaliści z salonów kosmetycznych. Millennium Alliance to bezprecedensowy wyjątek od tej reguły: kosmetyki stworzone specjalnie dla dystrybutorów Vision zawierają maksymalną ilość składników aktywnych – od czternastu do dwudziestu procent! W dodatku wszystkie kosmetyki Millennium Alliance są hypoalergiczne. Nawet u osób o bardzo wrażliwej skórze podczas stosowania tych kosmetyków nie wystąpiły żadne reakcje alergiczne. Kosmetyki te są zarówno hypoalergiczne, jak i superaktywne. Stąd takie wspaniałe rezultaty!





## Nowatorstwo

Wasi klienci na pewno zapytają: W jaki sposób możliwe było stworzenie kosmetyków tak efektywnych? Wcześniej na opakowaniach kosmetyków w rubryce „skład” też pojawiał się napis: ekstrakt rumianku. Przecież roślina ta to skarbnica różnych substancji, które w różnoraki sposób oddziałują na naszą skórę. Obecnie jednak naukowcy nauczyli się uzyskiwać z roślin tylko potrzebne składniki i łącząc je ze sobą, tworząc nowe związki. W wyniku tego we wszystkich środkach kosmetycznych Millenium Alliance znajdują się tylko te komponenty, które są potrzebne naszej skórze.

*Nie trzeba uczyć się na pamięć nazw wszystkich tych związków, aby wykorzystywać je w rozmowach z klientami. Powiniście zrozumieć, w czym tkwi istota biotechnologii, i objaśniać ją prostymi słowami. Na przykład: „Biotechnologie – to instrument, który pozwala wydobywać z roślin tylko to, co jest potrzebne naszej skórze. I właśnie dlatego kosmetyki Millenium Alliance są hypoalergiczne i dają niesamowite rezultaty.*

Nasze kosmetyki przeznaczone są dla wszystkich rodzajów skóry. To nie tylko nasze osiągnięcie – podobne środki kosmetyczne są produkowane przez kilka wiodących firm kosmetycznych znanych na całym świecie.

*Uprowadźcie klientów, że najlepsze rezultaty mogą osiągnąć przynajmniej po miesiącu stosowania naszych kosmetyków, ponieważ działają one dwukierunkowo. Z jednej strony skóra zmienia się dostawnie od razu, ale najważniejsze działanie składników to ich regenerujący wpływ na głębokie warstwy skóry. Powiedźcie więc klientom, że widoczne i trwałe efekty osiągną dopiero po kilku tygodniach regularnego stosowania kosmetyków.*

## Elitarność

Obecnie na całym świecie zwraca się coraz większą uwagę na podwyższenie wymagań nie tylko pod względem jakości, ale i opakowania kosmetyków pretendujących do miana elitarnych. Nie ma mowy o kontakcie kosmetyków z powietrzem, falami świetlnymi i naszymi rękami aż do momentu naniesienia kosmetyku na twarz. Dlatego we wszystkich opakowaniach kosmetyków Millenium Alliance (oprócz kremu-peelingu) zastosowano pompy próżniowe. Kiedy naciśniesz na pompkę, pojawi się kropla kosmetyku, którą w tym samym momencie należy nanieść na skórę. Pozostała zawartość jest chroniona przed szkodliwymi warunkami zewnętrznymi. Takie hermetyczne opakowania są stosowane w kosmetykach klasy „instytut piękna”, „luks” i „premium”.

*Zwróćcie uwagę swoich klientów na to, iż na opakowaniach kosmetyków Millenium Alliance jest podany adres fabryki-producenta. Na wielu innych środkach kosmetycznych, które są dostępne w sklepach, znajduje się tylko nazwa i niekiedy adres firmy zajmującej się rozprowadzaniem produktów, nigdy nie ma tam adresu fabryki. Na opakowaniach naszych kosmetyków widnieje informacja, że są one produkowane we Francji w fabryce Fareva.*

To nowy partner Vision, współpracujący z takimi liderami w przemyśle kosmetycznym jak Hugo Boss, Lancôme, Chanel, Dior, Bulgari i innymi.

## Rezultaty stosowania

Dla wielu osób najbardziej ulubionym produktem nowej linii stał się TimeLine Trio Gel, mający działanie podobne do botoksu. To należy wy-

jaśnić bardziej szczegółowo. Obecnie większość ludzi z niedowierzaniem odnosi się do zastrzyków z botoksu. Boją się skutków ubocznych związanych ze wstrzyknięciem botuliny – toksyny, która powoduje niewielki paraliż mięśni, co prowadzi do ich wygładzenia. Jeśli zastrzyki z botoksu robione są prawidłowo i niezbyt często, to tego typu zabieg daje natychmiastowy efekt. Trzeba jednak pamiętać o kilku sprawach. Po pierwsze, osoba wykonująca zabieg musi być specjalistą wysokiej klasy. Jeśli zastrzyk zostanie zrobiony nieprawidłowo, może dojść do paraliżu nerwu twarzy, a to wymaga długiego leczenia. Po drugie, taką kurację należy stosować regularnie, a niestety jest ona kosztowna. I na koniec: ludzi, którzy stosowali zastrzyki z botoksu, możecie rozpoznać bez problemu. Ich twarze są nieruchome, jak u lalki: nie mogą się naturalnie uśmiechać, gdyż nie pozwalają im na to unieruchomione mięśnie twarzy.

Timeline Trio Gel to środek kosmetyczny, które nie zawiera botuliny ani innych toksyn, ale daje efekt odmładzający. Żel jest całkowicie bezpieczny dla Waszego zdrowia i zdrowej cery. Po jego stosowaniu zmarszczki mimiczne są wygładzone, skóra wygląda młodziej i jest bardziej napięta, a przy tym nadal pozostaje „żywa”.

## Najlepszy wybór

Jak myślicie, czy ludzie cierpiący na nadwagę, którym zaofiarowalibyśmy jedną pigułkę o wartości 1000 dolarów, gwarantującą szybkie pozbycie się niepotrzebnych kilogramów, kupiliby ją? Oczywiście tak. Jeśli bowiem produkt przynosi pożądane efekty, a rezultat jest gwarantowany, to nikt nie mówi, że jest za drogi. Podobnie jest z naszymi kosmetykami Millenium Alliance, które zapewniają ludziom młodość, a to jest więcej warte niż pieniądze.

*Kiedy firma Ester Lauder wypuściła na rynek żel, którego działanie było podobne do działania naszych kosmetyków pre-nterka w telewizji oświadczyła, że nastąpił przełom w kosmologii: „Teraz kosmetyki gwarantujące efekt botoksu bez wstrzykiwania botuliny może kupić każdy, ponieważ ten cudowny flakon kosztuje tylko...1000 dolarów!”. Zaproponujcie swoim klientom, by porównali tę cenę z ceną naszego Timeline Trio Gel Millenium Alliance i sami wyciągnęli wnioski. Poza tym pamiętajcie, że zastrzyki z botoksu nie są tańsze od naszego żelu, który jest całkowicie bezpieczny!*

## Zapotrzebowanie

Dlaczego właśnie dzisiaj tak wielu ludzi walczy ze starością? Gotowi są zapłacić każde pieniądze, aby zatrzymać piękno i młodość. Dlaczego każdego dnia otwierane są nowe salony piękności, a rynek zajmujący się towarami dla zdrowia i urody znajduje się w pełnym rozkwicie? Dlaczego tylu naukowców stale opracowuje nowe metody pozyskiwania z roślin prawdziwego „złota”, które jest zdolne cofnąć czas? Przyczyna jest jedna: potrzeby pokolenia „baby boom”, które obecnie stanowi trzydzieści procent całej populacji. Ci ludzie nie chcą się starzeć. Oni wszyscy są naszymi potencjalnymi klientami, gotowymi zapłacić duże pieniądze za wspaniałe rezultaty.

Uwierzcie: kiedy Wasi klienci zobaczą wspaniałe efekty stosowania kosmetyków Millenium Alliance, zaczną kupować też nasze BAD-y oraz polecać nasze produkty swoim znajomym. To zapewni rozwój Waszego biznesu. Policzcie sami: jeśli tylko trzy osoby kupią kosmetyki, trzy produkty kosmetyczne otrzymacie bezpłatnie. Tak działa Booster Case i sami przekonajcie się, jak bardzo jest to wygodne.

Przekażcie swoim klientom: jeśli chcą w krótkim czasie mieć maksymalne efekty, to oprócz kosmetyków powinni stosować również BAD-y. Zdrowie i młodość skóry muszą być podtrzymywane na wszystkich poziomach, wtedy efekty będą szybsze i trwałe.



*Mozliwe, że jest to najlepszy produkt,  
jaki widział świat...*



**MILLENNIUM  
ALLIANCE**