

Magazyn dla ludzi z wizją w firmie Vision

# Planeta Ludzi

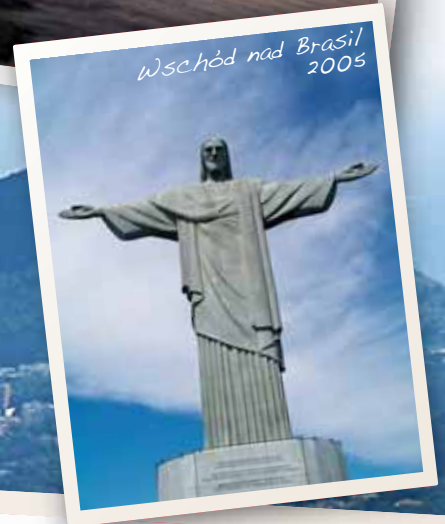
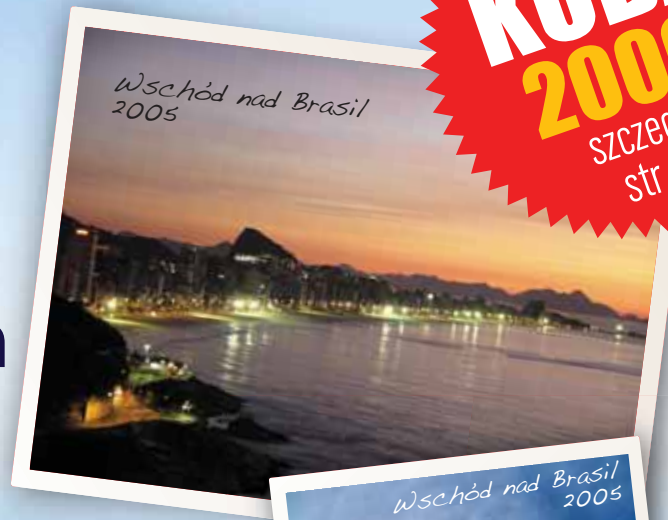
numer (???) 1/06

**KUBA**  
**2006**  
szegóły  
str 14.

Spotkajmy się  
na Kubie

Spotkajmy się razem  
się na Kubie

Spotkajmy się razem  
się na Kubie



**Spotkajmy się na Kubie**



## Szanowni Dystrybutorzy,

przed nami kolejny rok, nazwany przez prezesa Dmitrija Buriaka Rokiem Podbojów. Niech ten Nowy 2006 Rok przyniesie Państwu szereg zwycięstw nad samym sobą, nad własnymi słabościami oraz wiele pozytywnych spotkań z innymi ludźmi.

W aktualnym numerze przeczytają Państwo list od wiceprezesa Jean-Marca Colaiannego, w świetle którego przypominamy Państwu o przestrzeganiu zasad pracy dystrybutora zawartych w Kodeksie Etycznym. Tylko Państwa wspólna praca, praca ze sponsorem zapewni stabilny rozwój Waszych organizacji. Pozostając w temacie etyki pracy dystrybutorów, informujemy, że w chwili obecnej umowy pięciorga dystrybutorów zostały okresowo zawieszono z powodu umieszczania na stronach aukcji internetowych produktów Firmy po znacznie zaniżonych cenach. Takie praktyki są zabronione przez Firmę. Wszyscy dbajmy o wizerunek naszej Firmy i o zasady uczciwej konkurencji wobec innych dystrybutorów. Z pewnością wszystkim nam będzie się lepiej pracowało.

Bieżący numer zawiera również relację z III Europejskiego Seminarium z udziałem wiceprezesa firmy ds. marketingu międzynarodowego Roberto Piony oraz członka Chairman's Club VIP Master 1S – Pawła Dubrowa, które odbyło się w grudniu ubiegłego roku w Warszawie. Bez solidnego szkolenia ciężko jest wdrożyć się do pracy i osiągnąć sukces. Zachęcamy wszystkich z Państwa do inwestowania w siebie. Już niedługo, bo w maju będą mogli Państwo spotkać się podczas Maratonu Vision z udziałem Top-Liderów Firmy.

Przez cały 2006 rok potrwa akcja Anniversary Present – Prezent Jubileuszowy. Za konkretne działania mogą Państwo zgromadzić punkty, za które z kolei będzie można odebrać nagrody rzeczowe. A jest o co walczyć. Nagrodami są między innymi: zestawy do odbioru T-Vision, telewizory, komputery osobiste oraz podróż dla dwóch osób do egzotycznego kraju a także wysokiej klasy samochód.

Liczna grupa polskich dystrybutorów pod koniec stycznia odpoczywała w Brazylii. Był to zastępujący wyjazd za wykonaną pracę. Obszerny reportaż z tej podróży zamieścimy w kolejnym numerze. W tym roku rozpoczął się okres kwalifikacyjny na kolejną podróż z Vision, tym razem na Kubę. Każdy z Państwa ma szansę zostania uczestnikiem tej wyprawy, po spełnieniu jednego z dziesięciu warunków, jakie oferuje Firma. „Spotkajmy się na Kubie” to tytuł artykułu, który miejmy nadzieję zmotywuje niejedną osobę do wykonania konkretnej pracy, w zamian za którą będzie mógł rozkoszować się pięknem kubańskich plaż i wsłuchać się w gorące rytmy salsa.

Jak zawsze w „Planecie Ludzi” nie może zabraknąć sylwetek liderów oraz dystrybutorów opisujących swoje historie sukcesu. Serdecznie gratulujemy Ludmile Nikulshynie za osiągnięcie wysokiej kwalifikacji VIP Master. Kilko dystrybutorów swoimi słowami postarało się jak najlepiej oddać jej charakter ducha i charyzmę.

W numerze znajdą Państwo również opis produktu dla dzieci, o zdrowie których powinniśmy zadbać jak najlepiej.

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, 861 55 46,  
861 57 38, 638 32 94;  
fax: + 48 22 861 50 71, 638 41 98

### Godziny otwarcia:

Poniedziałek	9.00-17.00
Wtorek	9.00-17.00
Czwartek	9.00-17.00
Środa	10.00-18.00
Piątek	8.00-16.00

### Dział zamówień:

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

### Dział DRD:

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

### Adres strony:

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

### Sklep internetowy:

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

### Zamówienia oraz kontrakty

#### do zarejestrowania przyjmowane są:

- 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 przyjmowane będą nie później, niż do godz. 12.00 przedostatniego roboczego dnia miesiąca.

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

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

Bank: PEKAO S.A. XIII O/Warszawa,  
Filia Nr 2, ul. Płocka 17,  
Nr konta: 21 1240 2034 1111 0000 0307 8187



## Tomasz Hamerlak

7 stycznia 2006 roku w Warszawie, w Sali Kongresowej Pałacu Kultury i Nauki, w ramach 71. plebiscytu „Przeglądu Sportowego” na najlepszych dziesięciu sportowców Polski w 2005 roku, odbyła się uroczysta gala wręczenia nagród zwycięzcom. Wśród nagrodzonych, obok takich sław jak Otylia Jędrzejczak, Tomasz Adamek i Paweł Korzeniowski na scenie pojawił się Tomasz Hamerlak. Kapituła Polskiego Związku Niepełnosprawnych Sportowców właśnie jemu przyznała specjalne wyróżnienie dla najlepszego niepełnosprawnego sportowca 2005 roku. Gośćmi gali byli m.in. Zbigniew Boniek, Grzegorz Lato, Sobieśław Zasada, Tomasz Wójtowicz, Władysław Kozakiewicz i Dariusz Michalczewski.

Po zakończeniu uroczystej gali, podczas której wręczono laureatom pamiątkowe statuetki, odbył się tradycyjny Bal Mistrzów Sportu.

KW



## Szanowni dystrybutorzy firmy Vision!

W dzisiejszych czasach rynek jest coraz bardziej wymagający, zauważalne stało się nowe, bardziej profesjonalne podejście do klienta. Nasza Firma, aby dostosować się do tych wymogów, wkroczyła w kolejny etap rozwoju.

Zarówno kierownictwo, jak i liderzy oraz dystrybutorzy firmy Vision mają wspólny cel – przekazać naszą filozofię i nasze produkty jak największej liczbie ludzi na świecie. Aby osiągnąć ten cel Firma opracowuje nową strategię wejścia na rynek, tworzy nowe narzędzia dla efektywnej pracy.

Pragnę Państwu uświadomić, iż tylko jednocząc nasze wysiłki, osiągniemy oczekiwany rezultat, i tylko nasze zaufanie do działań Firmy pozwoli nam osiągnąć zamierzony cel, bez popełniania błędów i straty czasu. Podpisując umowę z Vision, wyrazili Państwo zgodę na pracę w ramach ustalonych zasad, które proponuje i których przestrzega nasza Firma. Zasady te opisane są w "Pakiecie Startowym" oraz innych dokumentach.

Chciałbym w tym miejscu jeszcze raz przypomnieć podstawowe zasady biznesu sieciowego, jakie obowiązują w firmie Vision i tym samym wyrazić oficjalne stanowisko Firmy na temat wykorzystywania różnego rodzaju urządzeń do komputerowego badania całego organizmu.

Najważniejsza zasada brzmi: dystrybutorzy Vision mają równe prawa i równe możliwości w prowadzeniu swojej działalności. Narzędzia niezbędne do pracy powinny być w równym stopniu dostępne dla wszystkich dystrybutorów firmy, niezależnie od wykształcenia, zdobytych kwalifikacji, wysokości prowizji, przynależności do tej lub innej organizacji.

U podstaw marketingu sieciowego leży zdolność do powtarzania sukcesu swojego sponsora. Jest to bardzo prosta idea – produkt wędruje od człowieka do człowieka a nie od „aparatury diagnostycznej” do pacjenta! Dowolne odejście od zasad marketingu sieciowego to zagrożenie dla sukcesu i dla istnienia danej firmy. Odchodząc od idei prostoty i powtarzalności sukcesu, od swojego sponsora, zakładają Państwo własną firmę i tym samym opóźniają dalszy rozwój swojej organizacji. W codziennej pracy pamiętajmy, że sprzedajemy nasze wyniki a nie lekarstwa, a nasz produkt z jego profilaktycznym i ogólnie wzmacniającym działaniem jest wszystkim potrzebny!

Firma Vision pojawiła się na rynku na dłużej i na poważnie, nasz wizerunek jest nam bardzo drogi. Nasza reputacja cierpi w związku z nieudolnymi, a czasami wręcz dyletanckimi działaniami niektórych dystrybutorów.

Przypomnijcie sobie Państwo, ile włożyliście wysiłku, aby zbudować swoją organizację, przypomnijcie sobie, jaki mieliście wtedy cel. Nie pozwólcie, aby Wasza organizacja była wykorzystywana do tworzenia biznesu w biznesie!

Chrońcie swój biznes, swoją organizację, swoją przyszłość w firmie Vision!

wiceprezes firmy Vision ds. rozwoju międzynarodowego

**Jean-Marc Colaïanni**

Najważniejsza zasada brzmi: dystrybutorzy Vision mają równe prawa i równe możliwości w prowadzeniu swojej działalności.

### Wiosenny Vision Maraton z udziałem wiceprezesa Firmy Jean-Marca Colaïanniego – 13-14 maja 2006

W kwietniu i maju w krajach, w których otwarte są przedstawicielstwa Firmy, odbędzie się Vision Maraton z udziałem wiceprezesa Firmy ds. rozwoju międzynarodowego. Jean-Marc Colaïanni podjął już decyzję o swojej obecności w Warszawie, w jednym z największych centrów europejskiego rozwoju!

Po raz kolejny przyjedzie również do Polski Top-lider Firmy VIP Master 1S Paweł Dubrow, aby podzielić się

z Państwem swoim doświadczeniem oraz promować najważniejsze firmowe wydarzenia.

Okres kwalifikacyjny: **marzec lub kwiecień**

**Pierwszy dzień:** VIP i wyżej  
**Drugi dzień:** własna aktywność (190 CV) + jednoczesne podpisanie, co najmniej jednego nowego, aktywnego dystrybutora (190 CV)

#### W programie:

- promocja najważniejszego wydarzenia Firmy – Jubileuszowego Millenium 2006
- dalsze plany Firmy na 2006 rok

Szczegółowe informacje dotyczące miejsca i godziny spotkania podamy w terminie późniejszym.

**Hotel Marriott, Wielka Sala Balowa  
Al. Jerozolimskie 65/79**



# Pokonać Goliata

Już po raz kolejny warszawskie centrum EXPO XXI było gospodarzem III Europejskiego Seminarium. Tym razem uczestników tego wydarzenia swoją obecnością zaszczylił wiceprezes ds. marketingu międzynarodowego Roberto Piona oraz członek Chairman's Club, Rady Dyrektorów, Brylantowej Drużyny Liderów oraz Klubu Milionerów w otwartej kwalifikacji VIP Master 1S – Paweł Dubrow.

■ Katarzyna Wolska

Prowadzący spotkanie – Maria Lewandowska oraz Jacek Wiczorkowski powitali wszystkich zgromadzonych na sali, a w szczególności dystrybutorów zza granicy, którzy liczną grupą przyjechali do Warszawy z Czech, Węgier, Niemiec, Litwy, Łotwy, Ukrainy oraz Rosji. Zanim głos zabrali goście zagraniczni, na scenie pojawił się lider Polski - VIP 4S - Waldemar Warzecha. W swoim barwnym wystąpieniu przytoczył biblijną historię o Goliacie, filistyńskim olbrzymie, którego w pojedynku zabił Dawid kamieniem celnie rzuconym z procy. W tradycji Goliat kojarzony jest jako olbrzym, wielkolud. To zwycięstwo nad potężnym Goliatem symbolizuje przewagę przemyślanej walki nad brutalną siłą. Nie zawsze liczą się tylko mięśnie, czasami, żeby zwyciężyć trzeba wyżyć swój umysł.

Waldemar Warzecha zaprosił wszystkich uczestników seminarium do obejrzenia krótkiego teledysku z Otwartych Mistrzostw

Europy Niepełnosprawnych w fińskiej miejscowości Espoo. Polscy sportowcy przynieśli z tej imprezy imponującą ilość medali: 16 złotych, 14 srebrnych i 6 brązowych. Warto w tym miejscu wspomnieć, że Firma Vision Polska wyposaża sportowców w suplementy, które niewątpliwie miały wpływ na dobrą formę naszych zawodników, a co za tym idzie ilość zdobytych trofeów. Zwycięzcy - Marcin Mielczanek (złoty medal na 100m, srebrny medal na 200m i 400m oraz brązowy medal w skoku w dal), Tomasz Hamerlak (złoty medal w maratonie na wózkach, srebrny w biegu na 10000m oraz srebrny w biegu na 1500m) - w podziękowaniu za trud, jaki włożyli w przygotowanie do mistrzostw, otrzymali upominki. Wyróżniony został również Zygmunt Stefaniak, który biega o kulach. Nie może pochwalić się na razie żadnymi medalami, gdyż nie ma jeszcze ustanowionej dyscypliny olimpijskiej, jak bieg o kulach. Na twarzach większości zgroma-

dzonych na sali osób trudno było nie zobaczyć łez wzruszenia. Sportowcy zostali nagrodzeni gromkimi brawami. W tym miejscu Waldemar Warzecha wspominał o dystrybutorze ze swojej struktury, który również jest niepełnosprawny, a mimo to cały czas pracuje i walczy z chorobą. Jerzy Strzeszewski, bo o nim mowa, mimo, iż nie startuje w żadnych zawodach sportowych, nie zdobywa medali, to każdego dnia pokonuje swoje słabości. Chociaż ma ogromne trudności z chodzeniem przyjeżdża do hurtowni, aby kupić produkty. Jest pięknym dowodem na to, że pomimo tak poważnej choroby neurologicznej, jaka go dotknęła, cały czas próbuje z nią walczyć.

Jak na europejskie seminarium przystało, nie zabrakło wystąpień liderów spoza granic naszego kraju. Zawsze uśmiechnięta i pełna energii Sandria Kudirkajte przekonywała, że praca w firmie Vision daje niebywałe możliwości. Gość specjalny - Paweł Dubrow - członek



Dystrybutorzy z kwalifikacją VIP 2S



Lilia Schweitz i Żadam Vadim odbierają znaczek VIP 2S



Waldemar Warzecha podczas swojego wystąpienia



Sandria Kudirkajte

Rady Dyrektorów, Chairman's Club, przedstawiciel Klubu Milionerów, Top-lider firmy w otwartej kwalifikacji VIP Master 1S na początku swojego treningu poprosił zebranych, aby dostarczyli mu energii. Mówił o tym, co należy posiadać, aby odnieść sukces w firmie. Przede wszystkim należy pracować nad filozofią naszej firmy. „Filozofia Vision to filozofia ludzi, którzy są radośni – mówił Paweł Dubrow – optymistyczni oraz wierzą w swoje cele i są energiczni. Jeżeli prawidłowo rozumiecie naszą filozofię, to zdajecie sobie sprawę, jakie mamy radosne wydarzenie”. Paweł Dubrow zwrócił uwagę, że w naszych dzisiejszych czasach, kiedy ludzie borykają się z wieloma problemami, gdzie coraz częściej mają miejsce ataki terrorystyczne oraz kataklizmy, istnieje oaza bezpieczeństwa. To Firma Vision International People Group. “Mogą być między nami różnice, ale Firma Vision Nas łączy” – mówił Top-lider firmy. Wszyscy chcemy być zdrowi oraz niezależni finansowo, wszyscy chcemy rozwijać swoją osobowość. Chcemy podróżować, oglądać najdalsze zakątki naszej planety, chcemy też cieszyć się szacunkiem i robić coś doniosłego, wartościowego, co budziłoby podziw i szacunek innych. I właśnie to łączy Nas – ludzi z różnych krajów. Vision to międzynarodowa grupa ludzi mająca wspólną wizję, filozofię życia. Filozofia może kształtować się latami i jest uwarunkowana wieloma czynnikami. Może zależeć od tego jak wasi rodzice zwracali się do Was, kiedy mieliście kilka lat, czy otoczeni byliście miłością, kto Was wychowywał, w jaki sposób zwracali się Was nauczyciele i profesorowie. „Jeśli kiedyś w dzieciństwie słyszeliście od swoich bliskich takie określenia jak: niedojda, fujara, bałaganiarz – z pewnością wpłynęło to na Was. Tak więc proszę Was, bądźcie ostrożni w rozmowach ze swoimi dziećmi, gdyż zwracając się do nich w taki sposób, kształtujecie ich charakter na całe życie”.

Top-lider Firmy VIP Master 1S próbował uświadomić wszystkim zebranych, dlaczego tak się dzieje, że nie można znaleźć pięciu dystrybutorów na pierwszym poziomie, gdy obok Nas żyje tyle ludzi. Ktoś nie może podpisać pięciu nowych aktywnych dystrybutorów, gdy w tym samym czasie ktoś inny buduje organizację liczącą około pięćset osób. Przyczyna tkwi we wspomnianej już filozofii, na którą wpływ ma nasze otoczenie. Wszystko zależy od tego, z jakimi przebywamy ludźmi, czy są to ludzie którzy nieustannie się rozwijają, czy też upadają, którzy szczerze życzą nam sukcesu, a może cały czas nam zazdroszczą. „Jeżeli chcecie zarabiać więcej, musicie wejść w środowisko ludzi, którzy dużo zarabiają, którzy idą do przodu” – zwracał się do wszystkich zebranych. „Jestem szczęśliwy, że los tak się ułożył, że mogę przebywać w towarzystwie naszych wiceprezesów oraz prezesa firmy Dmitrija Buriaka. Nie chcę pracować z nieudacznikami, ludźmi, którzy nie odnoszą sukcesu. Chcę pracować z ludźmi, którzy idą do przodu, którzy są radośni, uczciwi, którzy wiedzą, że za wszystko w tym życiu trzeba zapłacić”.

Prowadzący spotkanie poprosili, aby szanowni goście w osobie wiceprezesa firmy Roberto Piony oraz Top-lidera Pawła Dubrowa, uroczystie wręczyli znaczki kwalifikacyjne dystrybutorom, którzy po raz pierwszy osiągnęli kwalifikację VIP 1S. I tak, na scenie pojawiła się Janina Kubat oraz Mirosław Fabiańczuk. Dystrybutorzy z Niemiec - Lilia Schweitz oraz jej małżonek Żadam Vadim z rąk wiceprezesa otrzymali znaczki VIP2S oraz pamiątkowe certyfikaty i wieczne pióra.

Po kilku godzinach czynnego skupienia przyszedł czas na rozrywkę. Na zakończenie seminarium odbył się koncert światowej sławy grupy Gipsy Kings. Spotkanie to na dobre wpisało się w kalendarz imprez i miejmy nadzieję, że w szerszym gronie spotkamy się w przyszłym roku.

Drugiego dnia tylko wybrani dystrybutorzy, a mianowicie z kwalifikacją VIP i wyżej, mieli dodatkową możliwość obcowania z Top-liderem Firmy. W hotelu Radisson Sas odbył się trening Pawła Dubrowa tylko dla osób z wyżej wymienionymi kwalifikacjami. Wielkie emocje towarzyszyły temu spotkaniu. Dystrybutorzy udowodnili, że potrafią pokazać swoją pozytywną energię. Liderzy z kwalifikacją VIP 2S i wyżej, mieli jeszcze dodatkową okazję osobiście porozmawiać z Pawłem Dubrowem podczas uroczystej kolacji, którą zakończyło się dwudniowe seminarium. ■



wiceprezes ds. marketingu  
międzynarodowego Roberto Piona

# Polski potencjał

Wystąpienie wiceprezesa ds. marketingu międzynarodowego Roberto Piona było swoistym podsumowaniem pracy w Polsce w ostatnim czasie. „Z wielką przyjemnością ponownie przyjechałem do Warszawy” – mówił Roberto Piona

■ Katarzyna Wolska

„Niewielu z Was o tym wie, ale w 2002 roku poświęciłem dużo uwagi Polsce, która miała wówczas duży potencjał, ale z rozmaitych powodów nie potrafiła go uruchomić. Muszę przyznać, że później Wasz kraj dostarczył mi wiele satysfakcji. Byłem pod wrażeniem rozwoju handlo-

wego, jakości pracy wykonanej przez dystrybutorów, a także polskiego managementu, który stanął na wysokości zadania. Od tamtej pory wiele rzeczy uległo zmianie, ale wyniki były zawsze godne podziwu. Polska przyczyniła się do rozwoju najbardziej wysuniętego na zachód obszaru



Wyróżnienie sportowców niepełnosprawnych



Przerwa na relaks

biznesu Vision, dając przykład krajom takim, jak Włochy, Węgry, Republika Czeska, kraje nadbałtyckie i Bułgaria”.

Na początku swojej prezentacji wiceprezes Piona za pomocą slajdów zilustrował działalność Vision w Europie. Omówił wyniki, jakie Firma osiągnęła w 2005 roku oraz porównał je z wynikami z tego samego okresu w roku 2004. I tak sprzedaż w 2005 roku w stosunku do roku poprzedniego wykazała przyrost około 20-30%. Jeśli chodzi o liczbę nowych dystrybutorów utrzymała się ona na stałym poziomie – około 4 000 nowych dystrybutorów w miesiącu. Sytuacja wygląda podobnie pod względem nowych kwalifikacji.

W czasie intensywnej emisji T-Vision oraz trwania promocji na Millenium 2005 liczba aktywnych dystrybutorów, nowych aktywnych oraz dystrybutorów z kwalifikacją VIP znacznie się zwiększyła.

Wiceprezes Roberto Piona przekazał również informacje dotyczące nowych projektów, niezwykle istotnych dla przyszłości Firmy. Pierwszym z nich jest projekt T-Vision, który za pomocą kanału satelitarnego i telewizji pozwolił wielu dystrybutorom (głównie rosyjskojęzycznym) uzyskać informacje lub wprowadzić do Firmy nowych potencjalnych dystrybutorów. Wyniki były zaskakujące i przekroczyły najbardziej optymistyczne prognozy. I tutaj padła dość istotna informacja dla polskich dystrybutorów. W tym roku Firma planuje wprowadzić polskojęzyczną wersję programu T-Vision, aby i dystrybutorzy z Polski mogli aktywnie wykorzystywać telewizję firmową, jako aktywne narzędzie w swojej pracy.

Kolejnymi, bardzo przydatnymi atrybutami pracy dystrybutora są różnego rodzaju foldery i ulotki reklamowe. „Również w tym sektorze naszym głównym celem jest stworzenie kozyśnego obrazu Firmy na świecie” – mówił Roberto Piona. „Widać to na przykładzie nowego wyglądu narzędzi, nowego „Pakietu Startowego”. W najbliższych miesiącach dokonamy istotnych zmian w zakresie portalu Vision oraz narzędzi elektronicznych, takich jak CD oraz DVD”.

Firma nieustannie rozwija się, o czym świadczy ekspansja na kolejne kraje europejskie. „Nasza Firma działa na kilku frontach” powiedział

wiceprezes. „Jednym z nich jest utrwalenie i wzmocnienie naszej pozycji w krajach, w których jesteśmy oficjalnie obecni”.

Jednym z tych krajów jest Polska. Biorąc pod uwagę dobre wyniki w Polsce, pragniemy stać się również tutaj pierwszą firmą bezpośredniej sprzedaży naturalnych produktów żywnościowych i kosmetyków”. Wiceprezes Roberto Piona zapewniał, że Firma dołoży

wszelkich starań, aby rozwijać się w kolejnych krajach europejskich. Obecnie oficjalne przedstawicielstwa Vision International People Group znajdują się także w krajach Dalekiego Wschodu, takich jak Wietnam. W Kuala Lumpur (Malezja) została otworzona nowa siedziba zajmująca się rozwojem Vision w Azji. W grudniu 2005 roku została otwarta hurtownia w Bukareszcie. „W najbliższych miesiącach i latach będziemy rozwijać się w największych krajach Europy, przy czym Polska stanie się najważniejszym punktem wyjścia dla naszego rozwoju”.

Z tego wynika, że wiele projektów zostało już zrealizowanych, niektóre są w trakcie realizacji, jeszcze inne są do zrobienia. „Już od dziewięciu lat podejmujemy to duże wyzwanie, a w ostatnim roku, również dzięki zaistnieniu Vision na giełdzie cypryjskiej, nasza praca uległa nagłemu przyspieszeniu w kierunku dalszego umiędzynarodowienia” – mówił Roberto Piona.

„Jestem przekonany i nieustannie będę powtarzał, że to czego dokonaliśmy w ciągu tych dziewięciu lat od powstania Vision, jest niczym w porównaniu z tym, czego dokonamy w najbliższych trzech latach, kiedy osiągniemy jeszcze wspanialsze wyniki. Wszystko zawdzięczamy naszym dystrybutorom, zarówno tym, którzy towarzyszą nam od dnia założenia firmy, jak i tym, którzy pracują dla nas od dziś, ponieważ łączą swoją przyszłość z nami i pragną tego, czego my pragniemy dziewięć lat temu”.

Roberto Piona zwrócił uwagę na fakt, że to właśnie Polska jest motorem rozwoju w Europie oraz umożliwi dotarcie naszych dystrybutorów do wszystkich krajów. Na zakończenie wiceprezes Piona podziękował wszystkim za serdeczne przyjęcie. Życzył sobie i wszystkim zebrany, aby kierownictwo firmy Vision Polska zaprosiło go za dwa lata, kiedy to Polska stanie się jedną z najjaśniejszych gwiazd galaktyki Vision. ■

” W czasie intensywnej emisji T-Vision oraz trwania promocji na Millenium 2005 liczba aktywnych dystrybutorów, nowych aktywnych oraz dystrybutorów z kwalifikacją VIP znacznie się zwiększyła. ”



# Punktacja i nagrody w ramach akcji Anniversary Present

Dla dystrybutorów, którzy propagują zdrowy tryb życia, tworzą zdrowy biznes oraz reprezentują styl życia Vision proponujemy wzięcie udziału w akcji Anniversary Present. Zbierają Państwo punkty zgodnie ze specjalnym systemem. Przewidziane są atrakcyjne nagrody. Trzeba tylko zdobyć odpowiednią liczbę punktów. Poniżej przedstawiamy pulę nagród oraz punktację. Zapraszamy do wzięcia udziału w akcji!

## Styczeń - grudzień 2006

### Anniversary Present – Prezent Jubileuszowy

Akcja będzie trwać w ciągu całego Jubileuszowego 2006 roku, w którym Firma Vision będzie świętować swoje 10-lecie!

Za pomocą systemu naliczania punktów, który prezentujemy poniżej, Firma chce zachęcić dystrybutorów do aktywnej, profesjonalnej działalności! W akcji może uczestniczyć każdy dystrybutor. Gorąco zapraszamy!

- System naliczania punktów w ramach akcji Prezent Jubileuszowy

Warunkiem obowiązkowym naliczenia punktów w bieżącym miesiącu jest Państwa własna aktywność (190 CV)

### System naliczania punktów w ramach akcji Prezent Jubileuszowy

1. Za własną aktywność – 5 punktów
2. Za własny zakup produktów Firmy powyżej 190 CV – 5 punktów za każdy dodatkowy case (ale nie więcej niż osiemnaście w miesiącu powyżej zakupu kwalifikacyjnego) produktów.
3. Za aktywność w następnym miesiącu (niekoniecznie pod rząd). Do Państwa punktów za własną aktywność i zakup produktów Firmy nalicza się od 10-100% sumy zbieranych dotychczas punktów (nie więcej niż 100%).
4. Za rekrutację nowego, aktywnego dystrybutora – 10 punktów
5. Za rekrutację nowego, aktywnego dystrybutora z zakupem *Booster Case* – 25 punktów
6. Za rekrutację kilku aktywnych, nowych dystrybutorów. Do ilości punktów za zarejestrowanych nowych, aktywnych dystry-

butorów dolicza się 10-100% (nie więcej niż 100%) za każdego nowego, aktywnego dystrybutora, z którym umowa zostanie podpisana w ciągu jednego miesiąca kwalifikacyjnego.

7. Za sponsorowanie nowych dystrybutorów
  - Za kolejną aktywność nowego dystrybutora – 30 punktów
  - Za aktywność nowego dystrybutora w trzecim miesiącu (niekoniecznie pod rząd) – 40 punktów
  - Za aktywność nowego dystrybutora w czwartym miesiącu (niekoniecznie pod rząd) – 50 punktów
  - Aktywność nowego dystrybutora we wszystkich następnym miesiącach – 50 punktów
8. Za sponsorowanie nowych liderów w pierwszej linii zbudowanej organizacji
  - Za nowego dystrybutora\*, który osiągnął kwalifikację VIP – 100 punktów w każdym miesiącu osiągnięcia kwalifikacji
  - Za nowego dystrybutora\*, który osiągnął kwalifikację VIP 1S i wyżej – 200 punktów w każdym miesiącu osiągnięcia kwalifikacji
9. Za udział w korporacyjnych wydarzeniach Firmy. Naliczenie punktów będzie odbywać się indywidualnie dla każdego wydarzenia. Prosimy śledzić promocje.
10. Za udział dystrybutorów Waszej pierwszej linii w korporacyjnych wydarzeniach Firmy. W tym punkcie naliczenie punktów będzie odbywać się indywidualnie dla każdego wydarzenia. Prosimy śledzić promocje!

\* za nowego dystrybutora w danym wypadku uważa się dystrybutora, który podpisał umowę w ciągu 2006 roku.

Przykład 1 (dla dystrybutorów, którzy dokonują zakupu na sumę 190 CV w każdym miesiącu):

Zakup	Suma punktów w każdym miesiącu											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
190CV	5	5,5	6	6,5	7	7,5	8	8,5	9	9,5	10	10

Przykład 2 (dla dystrybutorów, którzy dokonują zakupu raz na kilka miesięcy na sumę 190CV):

Zakup	Suma punktów w każdym miesiącu											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
190 CV	5		5,5	6		6,5	7		7,5	8		8,5

	Ilość podpisanych nowych aktywnych dystrybutorów na 1-szym poziomie w ciągu m-ca											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Ilość zgromadzonych punktów											
<b>Nowy dystrybutor (CV=190)</b>	10	22	36	52	70	90	112	136	162	190	220	240
<b>Nowy dystrybutor z zakupem Booster Case</b>	25	55	90	130	175	225	280	340	405	475	550	600

## Nagrody w ramach akcji Prezent Jubileuszowy

**500 punktów**  
Możliwość otrzymania produktów Firmy Vision 5 punktów = 1CV

**1500 punktów**  
Zestaw do odbioru T-Vision

**2500 punktów**  
Telewizor

**3500 punktów**  
Komputer osobisty

**5000 punktów**  
Notebook

**10 000 punktów**  
Podróż dla dwóch osób do egzotycznego kraju

**20 000 punktów**  
Samochód





# NOWY PROGRAM SAMOCHODOWY

to szansa na otrzymanie samochodu od Firmy bezpłatnie!

## Nowy Program Samochodowy – to:

- większy wybór samochodów!
- większa skala zniżek!
- różne wymagania dla różnych kwalifikacji! (zgodnie z nowym planem kariery)
- brak wymagań obowiązkowego miesięcznego przelewania środków!
- możliwość «przystąpienia» do programu w każdym miesiącu!
- możliwość otrzymania samochodu **bezpłatnie!**

Od **1 października 2005** roku wystartował **Program Samochodowy Vision**. Mogą Państwo wybrać samochód w czterech kategoriach cenowych: **\$15 000, \$25 000, \$35 000, \$50 000**. Zniżki na każdy samochód mogą wynosić 20-100%. Dystrybutor może kwalifikować się na samochód w jednej kategorii cenowej.

## Warunki kwalifikacji:

**1)** w okresie sześciu miesięcy (pierwszy nabór od 1 października 2005 roku do 31 marca 2006 roku)

– dla kwalifikacji na samochód w cenie **\$15 000** należy koniecznie posiadać łączny obrót na sześciu poziomach nie mniejszy niż 150 000 CV, być w kwalifikacji nie niższej niż **VIP 2S w czterech miesiącach z sześciu**. Procentowy udział obrotu jednej odnogi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%.

– dla kwalifikacji na samochód w cenie **\$25 000** należy posiadać łączny obrót na sześciu poziomach nie mniejszy 250 000 CV, być w kwalifikacji nie niższej niż **VIP 2S w czterech miesiącach z sześciu**. Procentowy udział obrotu jednej odnogi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%.

– dla kwalifikacji na samochód w cenie **\$35 000** należy posiadać łączny obrót na sześciu poziomach nie mniejszy 400 000 CV, być w kwalifikacji nie niższej niż **VIP 4S w czterech miesiącach z sześciu**. Procentowy udział obrotu jednej odnogi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%.

– dla kwalifikacji na samochód w cenie **\$50 000** należy być w kwalifikacji nie niższej niż **VIP M**. Procentowy udział obrotu jednej odnogi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%.

Dystrybutorzy mogą rozpocząć etap kwalifikacyjny do udziału w Programie Samochodowym, począwszy od października 2005 roku. Etap kwalifikacyjny trwa sześć miesięcy.

**2)** Dystrybutorzy, którzy przejdą etap kwalifikacyjny, składają podanie na udział w programie.

**3)** Dystrybutorzy, którzy złożyli podanie, uczestniczą w rocznym programie. Otrzymają samochód ze zniżką, zgodnie z **procentowym** przyrostem obrotu, przedstawionym na poniższej macy zniżek.

Obowiązkowy warunek – procentowy udział obrotu jednej odnogi w obrocie całej struktury nie przekracza 60% w ciągu całego okresu.

## Matryca zniżek

Każda komórka tabelki, pokazuje zniżkę, która określana jest wysokością rocznego przyrostu obrotu (dla pierwszego naboru uczestników naliczany jest przyrost od 1 kwietnia 2006 roku do 31 marca 2007 roku w stosunku do obrotu za okres 1 kwietnia 2005 r. do 31 marca 2006r.)

**Przykład:** dystrybutor, który zakwalifikował się na udział w programie na samochód o wartości \$35 000, przy osiągnięciu 60% przyrostu oraz wypełnieniu

wymogu (procentowy udział obrotu jednej w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%) otrzymuje zniżkę w wysokości **\$15 750**.

**Warunki ograniczające:** Dystrybutor nie może jednocześnie uczestniczyć w programie samochodowym oraz przechodzić etapu startowego w celu otrzymania kolejnego samochodu.

**Szczególne warunki:** Dystrybutor może przechowywać pieniądze na koncie Firmy (gromadzić sumę w celu za-

kupu samochodu ze zniżką). Jeśli nie posiadają Państwo minimalnego przyrostu, niezbędnego, aby otrzymać zniżkę, do przekazanej przez Państwa kwoty będą doliczone odsetki w wysokości 3% w skali roku (począwszy od miesiąca, w którym środki zostaną przelane).

Wszyscy chętni do otwarcia kwalifikacji na udział w nowym Programie Samochodowym powinny poinformować o tym pracowników Support centrum DRD w Moskwie ([support@vip-rus.com](mailto:support@vip-rus.com)).

## Przyrost obrotu w roku kalendarzowym

Samochód	20%	40%	60%	80%	100%	150%	200%
\$15000		\$3000	\$4500	\$6000	\$7500	\$11250	\$15000
\$25000		\$5000	\$7500	\$10000	\$12500	\$18750	\$25000
\$35000	\$5250	\$10500	\$15750	\$21000	\$26250	\$35000	
\$50000	\$10000	\$20000	\$30000	\$40000	\$50000		



# Spotkajmy się na Kubie

Niech Waszym celem stanie się chęć spędzenia niezapomnianych chwil z przyjaciółmi na największej z wysp karaibskich – Kubie. ■ Mariola i Adam H. Ballon, VIP++

Czy pamiętacie jeszcze te lata, gdy „żelazna kurtyna” próbowała wszelkimi sposobami zasłaniać nam okno na świat? Dla nas, a na pewno i dla wielu z was był to czas wspaniałych marzeń. Podsycały je kolorowe czasopisma przemycane z „innego” świata, czasem jakiś film oglądany w kinie, czy też na jednym z programów telewizji publicznej, odbieranej w małym formacie czarno-białego telewizora... Kusily nas te zdjęcia i fragmenty z filmów – piękne, nieosiągalne dla wtedy rezydencji, luksusowe samochody, urocze, odległe zakątki egzotycznego



Hawana - zwykła ulica



świata, do którego nie mieliśmy dostępu... Marzyliśmy o wspaniałej limuzynie (np. Mercedes klasy „S”), o przepięknej rezydencji (np. tej z „Przeminęło z wiatrem”) i o wspaniałych podróżach do wszystkich tych egzotycznych krajów ze złotymi plażami nad lazurowym morzem i zielonymi palmami (np. na Karaiby).

Były to marzenia, które na ogół zaczynały się od słów: „Gdy dorosnę...”, albo „Gdy skończę studia...”

Dziś już dorosliśmy i wielu nas skończyło studia, a gdzie pozostały nasze marzenia? Zapytani o to zastanawiacie się, co odpowiedzieć. Na ogół odpowiadacie: „Ach, to było kiedyś”, „To już nie realne”, „Wszystko potoczyło się inaczej” albo też „Dogoniło mnie życie”. Wszystkimi tymi odpowiedziami zrzucacie winę na los, stwierdzając, że to właśnie on był dla was niekorzystny. A może prawda jest inna? Może przestaliście marzyć, może przestaliście wierzyć w sukces i brak wam życiowego optymizmu? Przecież to los dał nam Vision z jego nieograniczonymi możliwościami! Więc czas przywołać na nowo swoje stare marzenia i zacząć przekształcać je w cele. Cele, do których chcecie dążyć i je osiągać. Zupełnie realne cele! Niech waszym celem stanie się chęć spędzenia niezapomnianych chwil z przyjaciółmi na największej z wysp karaibskich – Kubie.

Czyż nie byłoby wspaniale osiągnąć sukces w Vision, zbudować dużą strukturę, uzyskiwać coraz to wyższe dochody, pozwalające zamienić nasze marzenia w realne cele? A żeby było jeszcze piękniej nasza Firma chce wynagrodzić nas dodatkowo wspaniałym urlopem na Karaibach, o których cichutko kiedyś marzyliśmy, i o których wy już dawno przestaliście marzyć, zrzucając winę na nielaskawy dla los...

Jedźmy więc na Kubę, jedźmy z naszymi przyjaciółmi z Vision i spędźmy tam niezapomniane chwile, o których tyle marzyliśmy. Te bezkresne złote plaże nad błękitnym oceanem, te przepiękne, zielone palmy i gorące rytmy muzyki reggae staną się dla Was realne.

Dlaczego piszemy „dla Was”? Ponieważ my podjęliśmy już swoją decyzję. Byliśmy na Jamajce, Haiti, na Puerto Rico, na Wyspach Dziewiczych i na Bahama. Ale nie byliśmy jeszcze na Kubie. Więc będziemy. Będziemy z Vision. Nie życzymy Wam spełnienia marzeń, życzymy, aby wasze marzenia stały się waszymi celami! ■



# Vision Voyage 2007

## – wycieczka na KUBĘ!

Kuba. Wyspa, którą omywają szmaragdowe fale Morza Karaibskiego oraz Zatoki Meksykańskiej. Jest to najlepsze na świecie miejsce do nurkowania, ekskluzywna plaża Barbados, kawiarnie i cygara, porywająca salsa, niezapomniany latynoamerykański koloryt oraz zadziwiająco piękni i uprzejmi mieszkańcy. Podarujcie sobie odpoczynek w tym rajskim zakątku na Ziemi w otoczeniu ludzi, którzy w Vision odnieśli sukces! Podróżcie razem z Vision! W roku, kiedy Firma Vision świętuje swoje 10-lecie dystrybutorzy mają 10 możliwości, aby udać się w Vision Voyage 2007

### Kwalifikacja na Podróż z Vision 2007

W 2006 roku Firma Vision świętuje swoje 10-lecie. Z tej okazji dystrybutorzy mają dziesięć możliwości, aby udać się w Podróż z Vision. Jeśli wypełnicie Państwo dowolny z dziesięciu wskazanych warunków, zostaną Państwo uczestnikami podróży na Kubę razem z Vision w 2007 roku!

#### Pierwsza możliwość

★ Zostańcie przedstawicielem Brylantowej Drużyny Liderów 2006-2007, której skład zostanie ogłoszony ze sceny podczas głównego Wydarzenia roku «Millenium 2006».

#### W okresie od 1 stycznia 2006 do 31 sierpnia 2006

#### Druga możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP-Master w okresie ośmiu miesięcy. Ważne, aby posiadali Państwo na pierwszym poziomie organizacji dystrybutora z tytułem VIP-Master w danym okresie, posiadając dodatni przyrost obrotu za dany okres.

#### Trzecia możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP-Master w okresie ośmiu miesięcy, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 5% w danym okresie.

#### Czwarta możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP++++ w dowolnych czterech miesiącach pod rząd, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 20% w danym okresie.

#### Piąta możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP++ w okresie ośmiu miesięcy, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 50% w danym okresie oraz średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

#### Szósta możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP++ w dowolnych dwóch miesiącach pod rząd oraz kwalifikację minimum VIP w pozostających miesiącach, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 100% w danym okresie oraz średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

stałych miesiącach, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 100% w danym okresie oraz średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

#### Siódma możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP+ w okresie ośmiu miesięcy, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 100% w danym okresie i łączny obrót nie mniejszy niż 100 000 CV Średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

#### Ósma możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP+ w dowolnym miesiącu oraz kwalifikację minimum VIP w pozostałych miesiącach, posiadając przyrost obrotu nie mniejszy niż 200% w danym okresie i łączny obrót nie mniejszy niż 100 000 CV. Średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

#### Specjalnie dla nowych dystrybutorów z 2006 roku:

#### Dziewiąta możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP++ oraz posiadają Państwo kwalifikację minimum VIP w pozostałych miesiącach danego okresu od momentu podpisania kontraktu do sierpnia 2006 r., posiadając średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

#### Dziesiąta możliwość

★ Osiągają Państwo kwalifikację VIP+ oraz posiadają Państwo kwalifikację min. VIP w pozostałych miesiącach danego okresu od miesiąca podpisania kontraktu do sierpnia 2006 r., posiadając łączny obrót nie mniejszy niż 100 000 CV oraz średni wskaźnik stabilności (procentowy udział obrotu jednej gałęzi w obrocie całej struktury nie może przekraczać 60%).

**Wybierzcie swoją drogę, aby dobrze odpocząć!**



# Narodziny Nowych Gwiazd

IV kwartał 2005 roku oraz styczeń 2006 roku



## VIP Master

**Nikulszyna Ludmiła** – gratulujemy osiągnięcia kwalifikacji w listopadzie!

## VIP ★★★★★



**Kimla Zofia**

## VIP ★★★★★



**Szczepaniak Magdalena i Wsiewołod Tatarinow**

## VIP ★★★★★



**Warzecha Waldemar**

## VIP ★★★



**Ambroziak Remigiusz**

## VIP ★★★



**Ballon Adam i Mariola**

## VIP ★★★



**Czarnecka Bożena i Paweł**

– gratulujemy osiągnięcia kwalifikacji w grudniu!

## VIP ★★★



**Drewniak Agata**

## VIP ★★★



**Poremow Sergiej**

## VIP ★★★



**Rebeczko Roman**

## VIP ★★★



**Rudnicka Galina**

## VIP ★★★



**Temczenko Aleksander i Swietłana**

## VIP ★★★



**Wieczorkowski Jacek**

## VIP ★

Badowska Anna  
Bednarczyk Beata  
Bierdziewska Grażyna  
Chmielecki Andrzej  
Czupryńska Joanna  
Czyżewska Hanna  
Dańczak Beata

Dychtowicz Danuta  
Fabiańczuk Mirosław  
Falkiewicz Agnieszka  
Gołębiowska Barbara  
Gruszecka Jadwiga  
Każmierska Zofia  
Kimla Anna

Kubat Janina  
Łęcka Halina  
Łukasik Ewa  
Majewski Mariusz  
Nabiałczyk Aleksandra  
Nieżgoda Mirosława  
Piasecka Jadwiga

Rajska Irena  
Skibka Henryk  
Suchodolska Beata  
Szabłowski Ryszard  
Zaręba Jadwiga  
Zieliński Marek



## VIP

Ambroziak Marianna

Baczak Beata

Bajak Barbara

Banasik Jolanta

Bandura Stefania

Barabosz Krystyna

Baran Włodzimierz

Barczak Małgorzata

Barna Piotr

Bazarova Ałła

Berenthal Stanisława

Bińkowski Andrzej

Blacha Lucyna

Błachowiak Ewa

Bochenek Grzegorz

Bogumił Barbara

Bukaty Maria

Cebula-Nagoda Sylwia

Cetera Helena

Chmielewska Danuta

Chodorowska-Piotrowska K.

Chrobok Andrzej

Chrynowiecka Ewa

Chudzio Danuta

Chwałik Wiesława

Cieśliczka Krystyna

Cipyk Ireneusz

Czarnecka Maria

Czeczal Ałła

Deptuła Jadwiga

Dębowska Anna

Domagała Henryk

Drewniak Tomasz

Drozda Krystyna

Drózdź Anna

Dybowska Barbara

Dzienko Chrystian i Małgorzata

Fontowicz Danuta

Frąckowiak Ludmiła

Frąckowiak Zbigniew

Gajcy Elżbieta

Gajowy Andrzej

Gamrot Stanisław

Gęsina Jarosław

Głowacka Ligia

Głowacki Marek

Gomuła Halina

Gowin Teresa

Grabowska Dorota

Grabowska-Skowrońska Elżbieta

Grod Grażyna

Gruszecka Jadwiga

Guzy Stanisław

Haberna Bernardeta

Hyżorek Jadwiga

Janicka Maria

Janik Elżbieta

Janki Urszula

Jankowska Regina

Jedrzejczyk Maria

Kajzar Anna

Kaleta Małgorzata

Kania Maria

Kapuściński Jerzy

Karolewska Marzena

Kasian Jadwiga

Kędzierska Beata

Kisielewicz Edward

Kobiesz Helena

Kolankowski Andrzej

Kolendo Maria

Kołtonowska Dorota

Komardin Aleksandr

Konieczna Magdalena

Konopka Teresa

Krakowski Kazimierz

Krauze Ryszard i Renata

Król Ewa

Krupa Zhanna

Kubiak Roman

Kucfir Teresa

Kulig Wojciech

Kupiec Adam

Kurowska Marzena

Kurpinowicz Jadwiga

Langer Ernest i Erika

Ledzińska Halina

Lewandowska Maria

Liberda Iwona

łęcka Halina

Łukasik Krzysztof

Maciąg Janina

Majewska Krystyna

Majewski Mariusz

Malec Ryszard

Malina Emilia

Malinger Bogumiła

Marciniak Elena

Marek Anna

Matysiak Ilona

Mazur Mirosława

Meruzhan Arsenian

Midziątek Stanisława

Mospan Halyna

Mostek Halina

Moszczyńska Jolanta

Musiał Elżbieta

Nguyen Thi Hien

Niedźwiecka Magdalena

Nieprzecka Magdalena

Niezgoda Anna

Nowakowska Hanna

Oboza Bogumiła

Olenderek Helena

Olszak Zdzisław

Ołtarzewska Barbara

Organ Agnieszka

Otrębska Dorota

Ozga Beata

Paniuszewa Marina

Pawełek Ewa

Pawlak Arletta

Pawluczuk Katarzyna

Pełka Grażyna

Perzak Anna

Pielech Sabina

Pietras Wojciech

Pliszka Elżbieta

Polański Andrzej

Polewska Ewa

Popowczak Zenobia

Puszyński Jerzy

Rabiega Elżbieta

Radaczewska Jadwiga

Rajtór Bożena

Ratke-Wlizło Elżbieta

Rebeczko Magdalena

Reder Irena

Rodzeń Arkadiusz

Rodzeń Marian

Rodzeń Mariusz

Rosada Jolanta

Różalski Jerzy

Rudnicki Witalij

Rydlewski Bogdan

Saja Danuta

Sękowski Marcin

Siejka Anna

Sikorska Monika

Sirghie-Frąckiewicz Ovidiu Doru

Skibka Katarzyna

Smaczna Dorota

Smolaga Katarzyna

Smoleń Iwona

Sokołowska Elżbieta

Sokołowska Jolanta

Sołtysiak Marta

Sosnowski Edward

Sowa Grażyna

Sprawka Grażyna

Stankowska Renata

Stolarczyk Lucyna

Stopa Jadwiga

Struzik Krzysztof

Strzelczyk Justyna

Strzeszewski Jerzy

Szar Jan

Szar Jan

Szczeciak Bożena

Szcześniak Helena

Szubańska Barbara

Śliwa Krystyna

Świczar Zbigniew

Świerkot Grażyna

Świerkot Grażyna

Tajka Zofia

Tarnowska-Antoniak Anna

Tobiasz Krystyna

Tomczyk Joanna

Tonkiel Jerzy

Traczyk Bożena

Walczyński Mirosław

Waszkiewicz Zofia

Węglarz Maria

Wichrowska Małgorzata

Wieczorkowski Miłosz

Wieliczkowski Włodzimierz

Włodarczyk Ewa

Włodarczyk Irena

Wojciechowski Barbara

(VIP we wrześniu 05)

Wojda Mariusz

Wojdak Grażyna

Woźny-Dziarmaga Maria

Wójcik Barbara

Zakrzewska Marzena

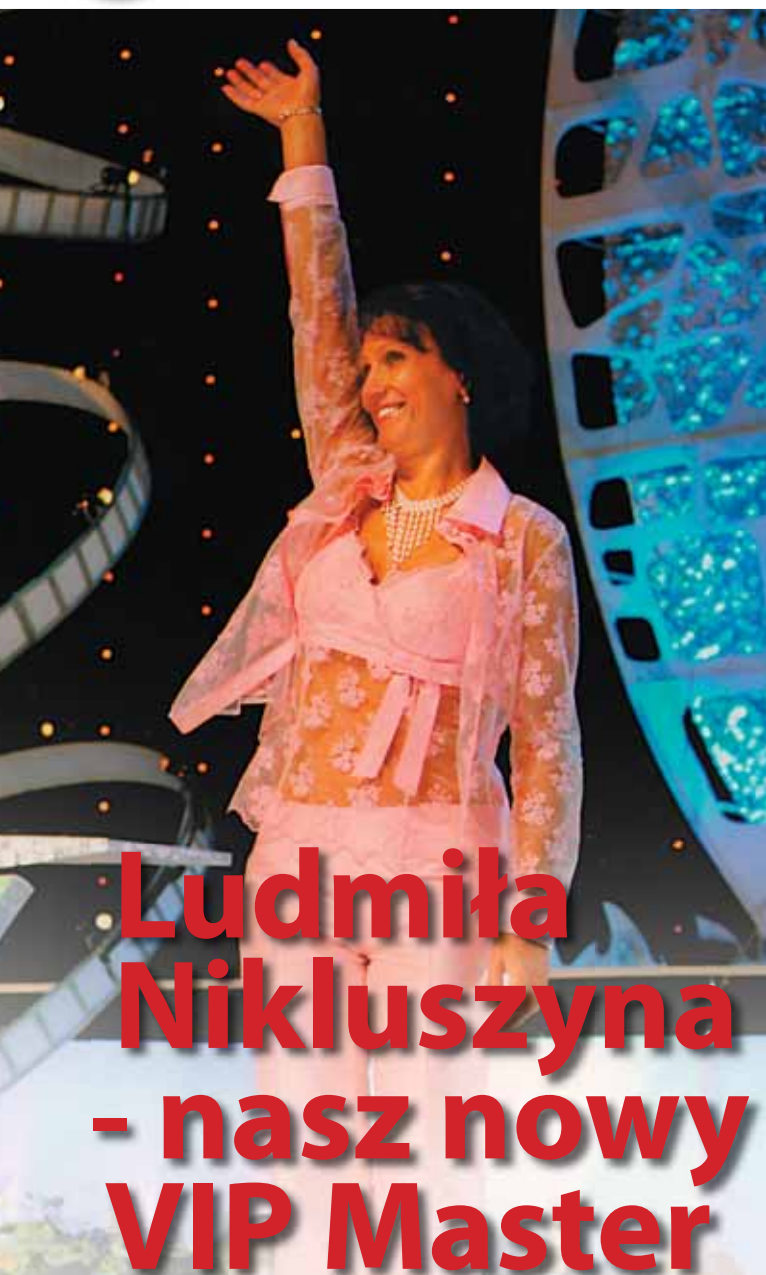
Zasacka Halina

Zgórzak Krystyna

Zielińska Mirosława

Ziemia Iwona

Żurek Helena



# Ludmiła Nikluszyna - nasz nowy VIP Master

Ludmiła Nikluszyna swoją przygodę z firmą Vision rozpoczęła w 1996 roku. Zaczynała "od zera" w niewielkim miasteczku Siewierouralsk, na prowincji Rosji. Niejednokrotnie życiem muszała ją dowiela wyrzeczeń. Musiała na m.in. zostawić pod opieką dzieci, aby w tym czasie ciężko pracować w innych miastach a nawet krajach. W 1998 roku przyjechała do Polski, aby tu budować organizację. Zakochała się. Razem z śp. Stanisławem Dombrowskim stworzyli potężną organizację. W listopadzie 2005 roku już sama osiągnęła kwalifikację VIP Master. Gratulujemy!



**Beata Suchodolska**  
VIP+

## Życie to magia

Dziękuję za to, że mogę Państwu opowiedzieć o Ludmile Nikluszynie. Zrobię to najlepiej jak tylko potrafię, odwołując się do serca. Wszystkim Czytelnikom życzę, by było Wam dane poznać ją osobiście. To niesamowita osoba. Pamiętam trening, który odbył się półtora roku temu. Padło wówczas na sali hasło: dokończ zdanie: "Życie dla mnie to..." Kilka osób zostało wyrwanych do odpowiedzi i dało się słyszeć między innymi takie: ciężka walka, harówka, ciągłe zmaganie, zabawa.

Ludmiła poproszona o swoją definicję powiedziała: "magia i niesamowita przygoda". Chwila ciszy zapadła na sali i wtedy padło kolejne pytanie: „Czy zawsze tak było?” Ludmiła powiedziała, że kiedyś myślała o życiu jako ciężkiej walce z przeciwnościami losu.

To był dla mnie kolejny impuls do tego, aby przyrzeć się własnym słowom. Od tej pory moja definicja życia brzmi: życie to magia i niesamowita przygoda... i powoli tak się dzieje...

Często myślę o Ludmile. Zastanawiam się, jaką drogę musiała przebyć ta kobieta zza Uralu, by być tu gdzie jest. Jaką cenę musiała za to zapłacić? Czy patrząc na efekty gotów jesteś, Czytelniku na taką stawkę?

Kiedyś byliśmy razem na zakupach w dużych delikatesach. Oprócz zakupów Ludmiły wyniosłam z nich pytanie: jeśli robisz zakupy i patrzysz na ceny, to czy tak naprawdę kupujesz to co chcesz? A gdybyś mógł kupować, biorąc z półki to, co Ci wpadnie w oko, przyciągnie twoją uwagę lub usłyszysz jakiś głos mówiący: kup mnie! Ile razy tak pomyślałeś o majątności? A gdybyś za cel postawił sobie: chcę mieć tyle pieniędzy, żeby podczas zakupów patrzeć na produkty a nie na ceny!

Opowieści Ludmiły o tym, jak zaczynała w Vision słucham zawsze z ogromną ciekawością, zapartym tchem i pytaniem, czy my nie mamy za dobrze? Kiedyś jechała do Moskwy po produkty dla swojej grupy na kwotę ponad \$50. 000,00. Na miejscu nie mogła skorzystać z usług kuriera, nie mogła zrealizować płatności kartą a odległość do hurtowni wynosiła ponad 2000 kilometrów. To teraz pomyśl, jak przewiózłbyś te pieniądze i te produkty (ponad 3000 naszych "banieczek"), mając siebie jednego do dyspozycji?

Szkolenia, materiały, organizacja pracy... wielu z nas nie ma z tym najmniejszego problemu, bo... niewielu w Polsce traktuje Vison jak biznes i szansę swojego życia. My mamy broszury, książkę "Produkty XXI wieku"... a od Ludmiły słyszałam, jak nocami siedziała w bibliotece i przepisywała definicje i znaczenia witamin, minerałów, ziół. I pomyśl, to działo się dziewięć lat temu w Rosji, i to tej mało cywilizowanej. Jak myślisz, komu powinno być łatwiej? Wiem, nam, w Polsce. Pytanie, jak to osiągnąć, stawiam sobie, jeśli Ty też się przyłączysz – zbudujemy razem nasze biznesy!



Na ostatnim zebraniu z dystrybutorami przy stole konferencyjnym, z zamkniętą w listopadzie 2005 roku kwalifikacją VIP Master, członek Brylantowej Drużyny Liderów – Ludmiła Nikulszyna zdawała nam najświeższe relacje ze swojej pracy i z tego, co dzieje się w Vision. Padały nazwy kilku krajów, w których pracowała ostatnio, nawet tak egzotycznych dla nas, jak Wietnam. Padały milionowe cyfry obrotów firmy, fragmenty historii innych Liderów, prognozy i plany na przyszłość. I wtedy, patrząc na Ludmiłę z boku, pomyślałam (nawet teraz, gdy to piszę, łza kręci mi się w oku) – w jaki inny sposób mogłaby osiągnąć to, co osiągnęła, zapewnić takie życie sobie, swojej mamie, dzieciom, tak dynamicznie rozwijać się, mieszkać w innym kraju niż Rosja, znaleźć miłość swego życia, (mam na myśli śp. Stanisława Dombrowskiego), stworzyć i kierować biznesem, z którego dochody w ciągu dziewięciu lat dały jej status Dolarowego Milionera Vision, poznać takie osoby, jakie zna, zwiedzić tyle krajów i tyle razy jeździć po produkty i na szkolenia, żeby w tym czasie kilkadziesiąt razy okrążyć Ziemię, biegle mówić po polsku, gdyby nie Vision? Jak wyglądałoby jej życie teraz, gdyby prawie dziesięć lat temu jej znajoma, niespecjalnie przez nią poważana i lubiana, nie zaprosiła ją na spotkanie dotyczące Vision? Wybiegając w przyszłość, myśląc tak o sobie, skorzystam z okazji i podziękuję mojemu rządowi sponsorów, dzięki którym jestem w Vision: Ludmile Nikulszynie właśnie, Waldemarowi Warzecha, Jerzemu Strzeszewskiemu, Małgorzacie Szczepańskiej, i tej, która mnie zaprosiła na spotkanie, Barbarze Bogumił. Dziękuję Wam wszystkim. ■



■ Kimla Zofia  
VIP★★★★

## W życiu wszystko jest możliwe

Sukces, może osiągnąć każdy, kto potrafi zrozumieć głęboki sens pozytywnej postawy wobec życia. Świadczy o tym droga, jaką przebyła Ludmiła. Swymi dokonaniami udowodniła, że niemożliwe jest możliwe! Jestem głęboko przekonana, że sukces jaki osiągnęła zawdzięcza swej osobowości, przepełnionej pozytywnym myśleniem, entuzjazmem, chęcią niesienia pomocy innym. Ogromną satysfakcję dają jej kontakty z ludźmi. Jest wspaniałą matką i mądrym nauczycielem. Są ludzie, którzy pojawiają się w moim życiu i zostają w nim do końca. Do nich należą również Ludmiła. ■



■ Swietłana Temczenko  
VIP★★

## Delikatna, ale silna duchem

Za oknem wiał chłodny uralski wiatr. Wydawał groźne dźwięki stukając w zamrożone okno. W domu było ciepło, ogień spokojnie trzasakał w kominku a języki płomieni wykonywały zagadkowy taniec. Niektóre z nich odrywały się i ulatywały, niknąc w kominie, inne rozdzielały się na tysiące jaskrawych iskerek.

Mała dziewczynka, obejmując pluszowego misia stała jak zaczarowana i wpartywała się w roztańczony ogień. Chciała być taką isierką i ulecieć wysoko do nieba, do gwiazd, być jedną z nich – zagdakową, niezwykłą i piękną... Tak rozpoczyna się poruszająca, trochę smutna historia życia pewnej dziewczynki – jak w czarodziejskiej bajce ze szczęśliwym zakończeniem...

Później owa dziewczynka wyrosła i sama została mamą dwójki wspaniałych dzieci. Ale jej marzenie było zawsze z nią. Jeśli marzenie jest silne i głębokie, to z czasem staje się jeszcze bardziej mocne i wyraziste. I jeśli wszystkie siły i pragnienia ukierunkowane są na zrealizowanie tego marzenia, to wszyscy mogą pomóc w jego realizacji.

Kiedyś jej córeczka zapytała: "Mamo, jakie jest ciepłe morze? Można się w nim kąpać?" Ona, przytulając do siebie dziecko odpowiedziała: "Już niedługo pojedziemy nad najprawdziwsze ciepłe morze i sama

zobaczysz, jak tam jest wspaniale" i spoglądając głęboko w oczy córeczki dodała: "Obiecuję Ci to".

Był rok 1998. Ludmiła podpisała już umowę z firmą Vision i wykonawszy ogromną pracę osiągnęła kwalifikacje VIP 6K. I razem ze swoimi dziećmi pojechała w pierwszą podróż za granicę do Emiratów Arabskich. Była to prawdziwie bajkowa podróż. Ciepłe fale morza nie chciały wypuścić nikogo ze swoich objęć, od piękna przyrody zapierało dech w piersiach, oczy rozbiegały się od widoku różnego rodzaju owoców i słodkości. Dzieci były zachwycone. Było to nowe życie, nowe możliwości, które można było zrealizować, budując swój biznes z Vision. Oczywiście były też i trudności. Ciężko jej było zostawiać swoją rodzinę, wyjeżdżając do innych miast, regionów na tydzień, a czasem nawet i na miesiąc. Ciężko było uczyć się nowego biznesu oraz uczyć innych. Ale i w tym zawiera się profesjonalizm prawdziwego nauczyciela, który nauczając innych sam wiele się uczy i staje się doskonałym. A każdy uczeń, każdy nauczyciel, nawet najlepszy potrzebuje mistrza.

Mistrz to człowiek, który posiada wizję przyszłości, umie żyć i jest szczęśliwy "tu i teraz" oraz daje szczęście innym. Takim mistrzem dla Ludmiły był śp. Stanisław Dombrowski. Pomagał wydobyć z człowieka cały potencjał, który w nim drzemał. Sprawiał, że iskra przeobrażała się w płomień, które mogły zapalić serca innych...

Każdy dzień jest niepowtarzalny, każda chwila jedyna w swoim rodzaju i bezcenna. Życie może wystawić na próbę Twoją wytrzymałość. Jeśli jednak masz silną wiarę, to naprawdę jesteś lepszy – nie od innych, ale od siebie samego z wczorajszego dnia. Jeśli szczerze uśmiechasz się do życia, to życie również uśmiechnie się do Ciebie.

Ludmiła. Miła dla ludzi. Delikatna, ale silna duchem. Nie boi się trudności. Umie kochać, marzyć i żyć. Kobieta, która zasłużyła na to, aby być szczęśliwą. ■



# Nasze nastawienie

„Żadna sytuacja z którą się zmierzamy nie jest tak ważna, jak nasze do niej nastawienie, które określa nasz sukces albo porażkę”. – *Norman Vincent Peale*

„Sukces – to przechodzenie od jednego niepowodzenia do drugiego z narastającym entuzjazmem”. – *Winston Churchill*

■ Waldemar Warzecha, VIP++++

Za kilka dni minie czwarta rocznica podpisanie przeze mnie umowy z Vision. Cztery lata to nie jest długo, ale wystarczająco, aby przeanalizować minione wydarzenia, wyciągnąć wnioski i wytyczyć kolejne cele.

Wiele razy powtarzałem na łamach „Planety Ludzi” lub na Otwartych Spotkaniach Informacyjnych, że głównym motorem sukcesu firmy Vision, oprócz wspaniałych ludzi jest niezwykle, unikalny i bardzo prosty plan marketingowy. Jego zaletą jest to, że jest dostępny dla każdego. Dzięki niemu każdy może odnieść sukces. W Vision nie mamy specjalnych wymagań i nie stawiamy przeszkód dla nikogo. Wszystkich zachęcamy do współpracy a wręcz pomagamy w realizacji indywidualnych marzeń i celów. Należy pamiętać o tym, kiedy rozmawiamy z potencjalnymi przyszłymi dystrybutorami – zwyczajnymi ludźmi, którzy chcieliby poprawić swoje warunki życia.

Oferta Vision kierowana jest do wszystkich chętnych, mniej lub bardziej ambitnych, niekoniecznie myślących o milionach, lecz tylko o dorobieniu sobie dodatkowej pensji. Patrząc wstecz, przez cztery lata spotkałem setki ludzi zwyczajnych-niezwykłych, z różnych środowisk, którzy w pewnym momencie podjęli decyzję i nawiązali współpracę z firmą. Gdybym sam lub moi współpracownicy z góry założyli, że komuś brakuje predyspozycji lidera i nie złożylibyśmy oferty współpracy, tak wiele osób wciąż zastanawiałoby się jak odmienić swoje życie. Kto może odnieść sukces? Wiemy już, że każdy. Potrzebne jest jednak coś, nad czym trzeba czasami trochę popracować.

Wiele lat temu, w dalekiej Australii usłyszałem na jednym z seminariów organizacji Network Twenty One, współpracującej z firmą Amway taką opowieść ...

„Zmarł żebrak. W niewielkim mieście wschodniego wybrzeża USA. Nie byłoby nic dziwnego w tym wydarzeniu, gdyż śmierć zdarza się na każdym kroku. Jednak śmierć tego człowieka została zauważona, bo przez ponad trzydzieści lat stał z wyciągniętą ręką, bez względu na pogodę na tym samym rogu ulic. Z szacunku dla jego wytrwałości miejscowi radni zdecydowali, że zostanie on pochowany na „swoim” miejscu. Kiedy podjęto decyzję i rozpoczęto wykopy okazało się, że natrafiono na żyłą złota nieprawdopodobnych rozmiarów. Debatowano nad tym, co by się stało gdyby ów żebrak wziął łopatę i zaczął kopać. Mógłby całkowicie odmienić swój los, będąc najbogatszym człowiekiem w regionie”. Jest to ciekawa historia, obrazująca jak często ludzie zapominają o skarbie, który jest tak blisko. Szukamy bogactwa wokół nas, uporczywie walcząc z przeciwnościami losu, a w naszym wnętrzu kryją się nieprzebrane pokłady, które najczęściej zostają niezauważone. Wystarczy poznać samego siebie, sprawdzić swoje cechy charakteru, zdolności a następnie pomyśleć co dzięki nim możemy osiągnąć. I właśnie Vision jest taką szkołą odkryć. To tutaj można odnaleźć swoje bogate wnętrze. Dzięki

systemowi pracy, spotkaniom, seminariom dajemy ludziom możliwość stać się zupełnie innymi osobami, ale takimi, których dobro innych jest dodatkową motywacją w życiu.

Kiedyś współpracowałem z człowiekiem, który często deklarował, że przeczytał w swoim życiu pięćset albo więcej książek na temat pozytywnego myślenia i jest doskonałym ekspertem w tej dziedzinie. Problem polegał na tym, że teoretycznie wiedział wszystko, jednak jego życie było całkowitym zaprzeczeniem teorii jakie głosił. Budował relacje z ludźmi, żeby za chwilę je niszczyć. W ruinę zamieniał, biznesy, ludzkie związki i przyjaźnie. Biedny, mały człowieczek ze swoimi olbrzymimi kompleksami, obwiniający wszystkich dookoła za swoje frustracje, nie potrafiący wyciągnąć wniosków, żeby coś w sobie zmienić. A wystarczyłoby popracować nad jedną rzeczą, całkowicie zmieniając świat.

Ta rzecz jest wszystkim dobrze znana, ale wielokrotnie lekceważona w codziennym życiu. Wymaga pielęgnacji podobnie jak miłość i dużego samoparcia. Co to jest? Coś, co powoduje, że patrząc na tę samą sytuację możemy w ułamku sekundy spostrzec zupełnie inną jej stronę. Tym czymś jest nastawienie. Wiele razy patrzymy na człowieka przez pryzmat jego wyglądu, zachowań, żeby za chwilę całkowicie zmienić zdanie o nim, w momencie kiedy rozwija się pomiędzy nami wspaniała konwersacja. Całe nasze życie to ocena tego co widzimy, słyszymy, doświadczamy i odpowiedniego do tych sygnałów nastawienia.

Nastawienie decyduje o wewnętrznej pogodzie ducha bez względu na aurę nas otaczającą. Ile razy słyszeliśmy ludzi narzekających na deszcz, kiedy pokropił, którzy za chwilę wyrażali swoje niezadowolenie z prażącego słońca. Negatywnie nastawiona do życia osoba zawsze znajdzie coś złego w najlepszym zdarzeniu, gdy pozytywnie nastawiona będzie zawsze szukać czegoś pozytywnego w tym samym. Pół opróżnionej szklanki wody dla jednej osoby będzie w połowie pusta, gdy dla drugiej w połowie pełna.

Nasze nastawienie nie jest spowodowane okolicznościami, ale tym w jaki sposób do tych okoliczności się odniesiemy. Nasz umysł kreuje nasze nastawienie. Możemy reagować pozytywnie lub negatywnie. W Vision szukamy ludzi, którzy pałają wewnętrznym pragnieniem sukcesu. Z podobnie myślącymi ludźmi jesteśmy w stanie stworzyć najlepsze warunki do rozwijania się w prawdziwej pozytywnej atmosferze sukcesu. Podczas różnych zajęć, szkoleń, seminariów kształtowane jest wnętrze człowieka, zespół psychoemocjonalnych, energetycznych powiązań, od których zależy siła i przyspieszenie w osiągnięciu celów.

Każdy ma prawo zmienić swoje życie, poprawić wszystko co jest do poprawienia. Wystarczy wiara, że idziemy w tym samym kierunku oraz pozytywne nastawienie, które zmusi wszelkie okoliczności aby pracowały dla nas, na nasz sukces. ■





**Zofia Kaźmierska**  
VIP♦♦

## Marketing sieciowy

Marketing sieciowy daje nam nieograniczone możliwości w planowaniu swojego czasu pracy, w rozwoju osobistym, kształtowaniu wielkości swoich dochodów oraz, co najważniejsze, w sprawianiu, żeby inni ludzie dzięki nam mieli również nieograniczone możliwości.

Oddwudziestu ośmiu lat pracuję zawodowo i nie wyobrażam sobie siebie bez pracy – to nie dla mnie. Kilkanaście lat przepracowałam w księgowości. W 1984 roku urodziłam drugie dziecko – syna. Nie miałam w pobliżu przedszkola i nie było mnie stać na „nianię”. Miałam dwie możliwości: żyć z czteroosobową rodziną z pensji męża lub znaleźć nową pracę z nienormowanym czasem pracy po to, aby na zmianę z mężem opiekować się dziećmi. Pracowałam do dwudziestej drugiej,

dwudziestej trzeciej przez kilka lat, aż wychowałam dzieci.

Od 1990 roku prowadzę własną działalność gospodarczą. Już wtedy zrozumiałam, że pracując dla jakiegoś pracodawcy, rozwijam i powiększam jego dochody. Wiedziałam, że mając własną działalność – nawet małą firmę, mogę pomnożyć swoje dochody. Wystarczy, że więcej popracuję, bardziej się zaangażować. U pracodawcy byłoby to niemożliwe. W 1995 roku zetknęłam się z marketingiem sieciowym. Na początku traktowałam to jako drugie źródło dochodów. Już po pół roku okazało się, że dochody ze sprzedaży produktów rozprowadzonych drogą marketingu sieciowego przewyższały wielokrotnie dochody z macierzystej działalności. To rozbudziło moją wyobraźnię. Z każdym porankiem rodził się nowy pomysł, w jaki sposób sprzedawać coraz więcej produktów. Sprzedawałam, zarabiałam – przez kilka lat były to bardzo wysokie dochody. Niestety krąg odbiorców po kilku latach zaczął się zmniejszać a dochody spadały. Dotarło do mnie, że popełniłam wielki błąd, a mianowicie – nie budowałam struktury, za co w marketingu sieciowym płaci się właśnie między innymi stratą dochodu.

Jeszcze wiele razy próbowałam pracować w różnych firmach. Jednak w każdej z nich brakowało mi podstawowej wartości, jaką ma Firma Vision – produkty oferowane przez nią są potrzebne każdemu człowiekowi, bez względu na wiek, płeć, zawód, stan posiadania. Po prostu wiele milionów Polaków i miliony ludzi na świecie mogą być potencjalnymi odbiorcami tych preparatów.

Z produktami Vision zetknęłam się w końcu 2003 roku. Na początku sama ich próbowałam, aby poprawić swój stan zdrowia. Od kilku lat cierpiałam z powodu silnych bólów dolnych partii kręgosłupa i migrenowych bólów głowy. Kilkakrotny pobyt w sanatoriach, 3-tygodniowy pobyt w szpitalu nie dały żadnej nadziei na pozbycie się problemów zdrowotnych. Natomiast spożywanie przez okres trzech miesięcy czterech preparatów dwa razy dziennie diametralnie zmieniły mój stan zdrowia. Obecnie produkty spożywa cała moja rodzina. Jestem bardzo wdzięczna mojemu sponsorowi, że dał mi szansę skorzystania z preparatów. Moim sponsorem jest Jacek Wieczorkowski. Bardzo dziękuję Jackowi za uświadomienie mi, że takich cierpiących, potrzebujących ludzi są w Polsce i na świecie miliony.



**Hanna Czyżewska**  
VIP♦

## „Radykalne Wybaczenie”

Pierwszy kontrakt z firmą Vision podpisałam 6 czerwca 1999 roku. W sierpniu jako VIP pojechałam na Millennium do Moskwy. Wtedy po raz pierwszy zobaczyłam i usłyszałam Dmitrija Buriaka. Zrobił na mnie piorunujące wrażenie. Wizja rozwoju firmy, jaką przedstawił była tak fascynująca, że z całym zaangażowaniem zaczęłam pracować, aby przyspieszyć wejście Firmy do Polski.

Dystrybutorzy, którzy dzisiaj rozpoczynają współpracę z Firmą nawet nie są w stanie sobie wyobrazić, w jakich warunkach wtedy pracowaliśmy. Sami musieliśmy tłumaczyć z języka rosyjskiego ulotki o produktach. Wziorowaliśmy się na liderach z Rosji i Ukrainy. Dla mnie w Warszawie byli to Eugenia Gendelewa i Wsiewołod Tatarinow. Oboje włożyli ogromnie dużo wysiłku w to, aby Firma Vision zaistniała w Polsce. Mieliśmy ogromne problemy

z dostawą produktów. Trzeba to nazwać po imieniu – to był po prostu przemyt. W lipcu 2000 roku nastąpiło uroczyste otwarcie Firmy na rynku polskim. Na scenie Sali Kongresowej omawiałam produkty. Niestety dowiedzieliśmy się jednak, że Firma uzyskała certyfikat jedynie na żel Millenium i tym samym nadal nie dysponowaliśmy legalnymi produktami. Tymczasem obiecaliśmy ludziom, że wszystko będzie w porządku. Nie dotrzyaliśmy obietnicy. Straciłam wtedy dużą część mojej struktury, którą z takim trudem budowałam.

Zaczęłam pracować nad tym, aby Firma jak najszybciej odzyskała wiarygodność. Organizowałam imprezy, m.in. konferencję dla lekarzy w hotelu Forum, czy ogólnopolski Dzień Zdrowia w Domu Wojska Polskiego. Moim pomysłem był również Bal VIP-ów w Sulejówku, który dla mnie osobiście miał tragiczne skutki. Mój mąż zasłabł i pogotowie odwiezło go do szpitala. Okazało się, że jest bardzo poważnie chory. Dostał skierowanie na transplantację serca, której niestety nie można było wykonać ze względu na zły stan

płuc i oskrzel. Mój zapal i możliwości pracy nad rozwojem struktury ogromnie zmalały. W maju 2002 roku założyłam firmę językową i odeszłam z Vision.

30 maja 2003 roku nagle zmarł mój mąż. Ciąg tragicznych wydarzeń (bankructwo, utrata majątku, przerażone sytuacją córki przestają się ze mną kontaktować) doprowadza mnie do załamania nerwowego. Jedyłą osobą, która wspierała mnie przez cały czas była Żenia Gendelewa. Ona dała

mi dach nad głową w swoim mieszkaniu w Warszawie, zorganizowała i sfinansowała pomoc terapeutyczną. W listopadzie 2004 roku trafiam na

szkolenie „Radykalne Wybaczenie”. Od tego momentu rozpoczęła się moja droga do odzyskania wewnętrznej równowagi. Wyjechałam z Warszawy do Siedlec, gdzie ponownie rozpoczęłam pracę w Vision. Ukończyłam szkolenie w Instytucie Radykalnego Wybaczenia i zdobyłam certyfikat trenera. Teraz wiem, że mam narzędzia, które pozwalają mi pomagać ludziom w odzyskaniu zdrowia, zarówno psychicznego jak i fizycznego.

„Przeszłość jest historią,  
przyszłość tajemnicą,  
a teraźniejszość darem”



# Na dobry początek - jak sporządzić najlepszą listę

„Sukces zaczyna się w głowie” – powiedział kiedyś ktoś mądry. Jeżeli czytasz teraz te słowa, to prawdopodobnie podjąłeś decyzję związania się z nami.

■ Jacek Wieczorkowski, VIP++

Witam na pokładzie. Chwyć za stery i rozejrzyj się dookoła a zobaczysz - z jednej strony - świetnie rozwijającą się firmę w branży wellness, która, jak twierdzą specjaliści jest obecnie branżą z najlepszą perspektywą rozwoju i największymi pieniędzmi, jakie można w niej zarobić - a z drugiej - największe odkrycie ekonomii XX wieku, najdoskonalszy system sprzedaży towarów i usług - network marketing. System, który nie jednemu już zapewnił dostatnie życie na kilka pokoleń do przodu. System, w którym sukces nie zależy od wieku, płci, wykształcenia, miejsca zamieszkania, koloru skóry, poglądów politycznych, wyznania, etc.

Od czego w takim razie zależy? Od szczęścia, myślą niektórzy. Szczęście w życiu warto mieć, wiadomo. My je mamy, gdyż moment, w którym weszliśmy do Vision, jest, krótko mówiąc, najlepszy. Niemniej jednak, aby zarobić pieniądze, oprócz szczęścia potrzebne jest coś jeszcze. Coś, o czym pisałem ostatnio - entuzjazm!. Stan ten, tak pożądanym w naszej pracy ma jednak to do siebie, że trudno go w sposób ciągły utrzymywać na stałym, wysokim poziomie. Dobrze, że jest metoda, aby podnieść to nasze wewnętrzne pozytywne nastawienie. Metodą tą jest zdobycie wiedzy na temat tego „Jak przetrwać i odnieść sukces w biznesie?”. Po co wyważać otwarte drzwi i to po omacku, skoro drzwi otworzyli już przed nami inni w tej branży. Mnóstwo rzeczy odkryto, sprawdzono i spisano w mądrych książkach. Czerpmy więc z tej skarbnicy wiedzy, bo - jak to mówią - lepiej uczyć się na cudzych błędach. A jeśli ludzie tak mówią, to tak jest - mawiała moja prababcia. Przejdźmy wobec tego do sedna.

Mówi się: zarobisz pieniądze, gdy będziesz miał obroty. Będziesz miał obroty, gdy pozyskasz ludzi. Pozyskasz ludzi, gdy z nimi porozmawiasz. Porozmawiasz, gdy się z nimi umówisz. Umówisz się z nimi, gdy się z nimi skontaktujesz. Skontaktujesz się z nimi, gdy będą na Twojej Liście! Tak! Na początku była **lista**...

No właśnie - wszyscy, we wszystkich firmach, na wszystkich szkoleniach mówią, że jest bardzo ważna. I takie to dla nich oczywiste, że ... prawie nikt jej nie robi (sic!). Te osoby wychodzą z założenia, że przecież wiedzą, do kogo zadzwonić, znają swoich znajomych, mają ich spis w telefonie komórkowym, na domofonie, w książce adresowej komputera. Wielu z nich zapewne myśli: „Ja biznes muszę robić, a nie jakąś tam **listę**.”

Różnica między sukcesem a porażką w marketingu sieciowym jest bardzo delikatna, z reguły dotyczy szczegółów naszej pracy. Wszyscy znamy filozofię zdrowego życia i cudowną moc BAD-ów, i ogólnie chcemy być niezależni finansowo. Ale aby na tym chceniu się nie skończyło, nawet nie przyznawaj się, że myślisz o podróży na sam szczyt, a kroku pierwszego, najważniejszego jeszcze nie zrobiłeś, tzn. nie masz **Listy**. Zapewniam Cię, ten szczegół jest najważniejszy. Dlaczego?

**Lista** to tzw. rynek pierwotny. Od niego zaczniesz. Od niego wszystko zależy. On jest decydujący, warunkuje bowiem Twoją dalszą egzystencję w branży. Im rynek pierwotny większy, tym większa szansa na przetrwanie! A więc przyłóż się!



## Oto kilka wskazówek jak zrobić listę.

1. Weź kartkę i długopis, wyłącz telewizor, zamknij drzwi do pokój i spisz wszystkich. To jest podstawowa zasada **listy**. To nic, że w trakcie pisania nie pamiętasz nazwiska czy numeru telefonu. Pisz hasłami, opisami, pseudonimami. Resztę uzupełnisz potem.
2. Pisząc nazwiska absolutnie nie wolno oceniać, czy ktoś będzie zainteresowany, czy nie. Nie wolno nam decydować za ludzi. Zresztą praktyka potem pokaże, kto zostanie Twoim dystrybutorem, kto klientem, a kto będzie tylko źródłem poleceń. Znam wiele przypadków, kiedy ktoś nie zaproponował współpracy, bo z góry założył, że dana osoba nie zainteresuje się propozycją a tymczasem ktoś inny złożył propozycję i ma teraz świetnego dystrybutora (pamiętam zabawną sytuację, gdy na szkoleniu brat spotkał siostrę – oboje oczywiście mieli zupełnie innych sponsorów, z zupełnie innych linii).
3. Jak myślisz, ilu ludzi znasz? Wyobraź sobie, że organizujesz właśnie swoje wesele. Masz pieniądze, zapraszasz wszystkich. Ile potrzebujesz zaproszeń: pięćdziesiąt, osiemdziesiąt czy może sto pięćdziesiąt? Wszystko razy dwa, bo jeszcze druga potowa.
4. **Lista** powinna liczyć co najmniej sto nazwisk. Jeśli ktoś w tym momencie złapał się za głowę i pomyślał „skąd ja wezmę te sto nazwisk” – odsyłam do Odrzewacza Pamięci (zał. 1).
5. Z reguły jest tak, że nazwiska z początku **listy** to ludzie, których znasz dobrze, którzy w twoim odczuciu powinni zainteresować się twoją propozycją. Mam więc radę: nie idź i nie dzwoń do nich od razu. Dobrze jest potrenować trochę na osobach z dalszej części **listy**. Jednak, gdy poczujesz się mocny, przejdź do mocnego

uderzenia. Wybierz tych, którzy są otwarci i przygotowani – tych, którzy mają pozytywne nastawienie, którzy są szanowani i ambitni, i którzy są na twoim lub wyższym poziomie. Najczęściej im bardziej dana osoba jest człowiekiem sukcesu, tym szybciej dostrzeże tę olbrzymią szansę. Pamiętaj, że to nie oni tobie, lecz ty im wyświadczasz przysługę. Oferujesz możliwość zdobycia finansowej niezależności i spełnienia marzeń. Raz jeszcze podkreśl – pamiętaj o tym, aby nikogo nie osądzać. Kiedy pomyślisz „oni nie będą zainteresowani”, to właśnie podjąłeś decyzję za te osoby. Decyzję, która pozbawi ich największej szansy, jaką można mieć w życiu. Nie zabieraj im wolności wyboru. Wówczas nigdy nie będą mogli powiedzieć, że nie dałeś im szansy. Wielu będzie tobie wdzięcznych do końca życia. Pochopny osąd może Cię kosztować fortunę - być może utracisz jednego bezpośredniego dystrybutora. Zaczynaj nawiązywać kontakty, jak tylko trochę potrenujesz, w jaki sposób umawiać się i zapraszać ludzi na spotkania. Przećwicz to ze swoim sponsorem. Zwróć uwagę na to, że im większa jest wiarygodność osoby, tym większa jest potencjalna możliwość jej rozwoju! Wprowadzaj najbystrzejszych ludzi, największych ludzi sukcesu, których znasz lub spotykasz.

## Praca z listą

Jeżeli masz już trochę wprawy i chciałbyś przyspieszyć swój biznes i pracować efektywniej, zrób na **liście** porządek. Przydziel każdemu punkty, wg schematu:

- **Znam go: dobrze** – 3 pkt., **średnio** – 2 pkt., **stabo** – 1 pkt.
- **Dbam o siebie i rodzinę: tak** – 3 pkt., **nie wiem** – 2 pkt., **nie** – 1 pkt.

- **Uspokojenie:** 😊 – 3 pkt., 😐 – 2 pkt., ☹️ – 1 pkt.
- **Wiarygodność: godny zaufania** – 3 pkt., **tak sobie** – 2 pkt., **kombinator** – 1 pkt.
- **Pragnienia: duże** – 3 pkt., **nie wiem** – 2 pkt., **pogodził się z losem** – 1 pkt.
- **Potrzeby finansowe: duże** – 3 pkt., **takie sobie** – 2 pkt., **mate** – 1 pkt.
- **Obecna praca: nie znosi** – 3 pkt., **jako tako** – 2 pkt., **wykonuje ją z pasją** – 1 pkt.
- **Możliwość kontaktu: mam telefon** – 3 pkt., **wiem, jak zdobyć** – 2 pkt., **ciężko będzie** – 1 pkt.
- **Dodaj punkty.** Tych z największą liczbą punktów umieść na początku **listy**. Do nich udaj się w pierwszej kolejności.

Wielu przedstawicieli różnych firm sprzedających na przykład garnki, odkurzacze, roboty kuchenne, poduszki, nalewki ziołowe, plastry na odciski czy kursy językowe robi w końcu taką **listę**, bo musi. Proszę mi wierzyć, na tych kartkach najbliższa rodzina, tzn. mama, tata, dziadek, babcia, brat, siostra są na samym końcu czy wręcz na **liście** rezerwowowej. Wiem to z autopsji. Sam kiedyś miałem dylematy, czy świetnie działające urządzenie kuchenne z wieczystą gwarancją jest tym, czego moja mama w tej chwili potrzebuje najbardziej.

W naszej firmie często jest na odwrót. Najbliżsi, których kochamy, na których nam zależy, są na pierwszych miejscach. Co więcej, powinni tam być. I to jest dowód, że wszystko jest w porządku. Bo czego potrzebujemy najbardziej? Przecież w wielu grupach widać, że to biznes rodzinny (w ostatnim rankingu VIP+ jest dziesięciu Wietnamczyków o tym samym nazwisku!)

No dobrze. Mamy **listę**. Ale co później? Później trzeba umówić spotkanie. Ale kiedy dzwonić? Jak zacząć rozmowę? Co powiedzieć?

O tym następnym razem.

## Odrzewacz Pamięci

### RODZINA

- rodzice
- dziadkowie
- siostry
- bracia
- ciotki

### KTO

- mieszka obok ciebie
- mieszka po drugiej stronie ulicy
- jest twoim fryzjerem
- uczy twoje dzieci
- był twoim świadkiem na ślubie
- był twoim fotografem na ślubie
- jest rodzicem twojej opiekunki do dzieci
- jeździ z tobą na ryby
- jest architektem twojego domu
- był z tobą w wojsku
- mieszkał z tobą w akademiku
- ma domek letniskowy obok twojego
- jest twoim przełożonym

- jest kolegą z pracy
- uczył cię tańca
- uczył cię angielskiego

### KTO CI SPRZEDAŁ

- dom
- samochód
- polisę ubezpieczeniową
- telefon komórkowy
- sprzęt wędkarski
- telewizor
- garnitur
- wizytówki
- kartę kredytową
- sprzęt grający
- telewizję satelitarną

### KTO JEST TWOIM

- listonoszem
- agentem ubezpieczeniowym
- stomatologiem
- weterynarzem
- księgowym
- prawnikiem
- mechanikiem samochodowym

### ZNASZ KOGOS KTO JEST...

- pielęgniarką
- studentem
- modelką
- pracownikiem ochrony
- komendantem policji
- szefem straży pożarnej
- sekretarką
- spawaczem
- politykiem
- operatorem dźwięku
- detektywem
- nauczycielem muzyki
- instruktorem rysunku
- leśnikiem
- krawcową
- mechanikiem
- wydawcą
- laborantką
- właścicielem restauracji
- aktorem
- hodowcą psów
- statystykiem
- antykwariuszem

- optykiem
- pediatrą
- elektrykiem
- instruktorem karate
- pracownikiem społecznym
- kierowcą rajdowym
- kamieniarzem
- drukarzem
- sprzedawcą kredytów
- dyrektorem biura
- właścicielem piekarni
- brygadzią
- dietetykiem
- anestezjologiem
- chirurgiem
- bibliotekarzem
- grabarzem
- agentem nieruchomości
- dziennikarzem
- misjonarzem

### KOGO ZNASZ/O KIM WIESZ, ŻE

- jest profesjonalistą w swojej dziedzinie
- jest aktywny w swoim kościele

- wykazuje szczerą troskę o innych ludzi
- inni ludzie darzą go sympatią
- jest społecznie aktywny
- udziela porad osobistych (księża, lekarze, prawnicy)
- jest osobą naukową w szkole lub w firmie
- zajmuje się sprawami publicznymi (listonosze, urzędnicy)
- zajmuje stanowisko dyrektorskie (nadzorujące, doradcze)
- oczekuje od życia więcej
- ma kilka zawodów
- jest uznany za przywódcę
- posiada własny biznes
- chce być wolnym
- ma talent, ale jest bez możliwości jego rozwoju
- nie może awansować zawodowo
- zajmuje bardzo odpowiedzialne stanowisko, które przysparza mu stresów



# Zachorowałam na udar mózgu

Preparaty przyjmuję cały czas i nadal będę przyjmować, ponieważ dały mi zdrowie.

■ Elżbieta Gajcy, VIP

Jestem żoną, matką dwóch wspaniałych, dorosłych już córek oraz babcią trzech wnuków.

Większość swojego życia przepracowałam w administracji PKP. Później rozpoczęłam pracę w firmie kosmetycznej. Obecnie jestem na emeryturze. W lipcu 2003 roku zachorowałam na udar mózgu. Byłam intensywnie leczona. Mnóstwo badań, lekarstw, rehabilitacje, pobyt w sanatorium. W trakcie leczenia po 8-miu miesiącach zachorowałam ponownie. Stan mojego zdrowia pogorszył się – miałam prawostronny niedowład nogi od kolana w dół, prawej ręki, opadającą prawą powiekę i kąciaki ust, zaburzenia mowy i pamięci oraz silne bóle głowy. Po roku leczenia zapytałam lekarza, czy mój stan zdrowia kiedyś ulegnie poprawie. Odpowiedział, że ludzie z moim schorzeniem są przykuci do łóżka, a ze mną nie jest tak źle, ponieważ poruszam się o własnych siłach i powinnam się modlić, aby stan ten nie pogorszył się. W sierpniu 2004 roku przyjechał do mnie w odwiedzinach mój dobry znajomy Waldemar Warzecha. Znamy się już czternaście lat. Zamiast kwiatów przywiózł mi preparaty. Był to Antiox+ i Nutrimax+. Miałam poważne wątpliwości, co do ich skuteczności. Nie bałam się, że mi zaszkodzą, ale nie wierzyłam, że mogą mi pomóc. Przyjmowałam tyle leków a efekty nadal nie były widoczne. Zaczęłam jednak przyjmować je bardzo systematycznie, dwa razy dziennie, rano i wieczorem. Po dwóch tygodniach doznałam szoku. Palce mojej prawej nogi zaczęły się poruszać. Niedowład prawej

nogi ustąpił bardzo szybko. Wszystkie dolegliwości związane z udarem ustąpiły całkowicie. Przy okazji minęły silne bóle głowy, kręgosłupa, dolegliwości związane z pęcherzem moczowym. Dodatkowo uniknęłam zabiegu, który miał polegać na usunięciu narządów rodnych z powodu mięśniaków. Byłam już zaszczepiona przeciwko żółtacze. Przy ostatnim badaniu przed zabiegiem okazało się, że mięśniaki zmniejszyły się o połowę. Wchłonęły się także mikrozwłania w prawej pierś. Obecnie jestem osobą zdrową. Czuję się bardzo dobrze. Preparaty przyjmuję cały czas i nadal będę przyjmować, ponieważ dały mi zdrowie. Waldemaro- wi jestem i będę wdzięczna do końca życia za to, że pamiętał o mnie i pojawił się wtedy, kiedy był najbardziej potrzebny. ■



**„Cokolwiek robisz jest dobre, dopóki nie czynisz zła”**

Ta sentencja przypomina mi piękne przesłanie: „Primum non nocere” – „po pierwsze nie szkodzić”, które wpajano mi przez lata nauki w Akademii Medycznej i które wyryło się głęboko w mojej duszy.

■ dr Marta Siejka-Wawrzaszek, dystrybutor Firmy

Zawsze oczekiwałam od siebie dużo więcej, dlatego moim osobistym przesłaniem stało się „po pierwsze – pomagać”. I właśnie niesienie pomocy ludziom w ich codziennych problemach i słabościach stało się pasją mojego życia.

## Problemy XXI wieku

Problemy do rozwiązania jest całe mnóstwo. Postępująca degradacja środowiska naturalnego powoduje, że drastycznie rośnie liczba pacjentów z chorobami alergicznymi, łuszczycą, bielactwem, łysieniem



różnego typu, dystrofią płytek paznokciowych i, co bardzo niepokojące, stale obniża się średnia wieku chorych, schorzenia te coraz częściej pojawiają się już u dzieci. Nasz organizm to skomplikowana ale bardzo subtelna machina. Wystawiony na działanie wolnych rodników, toksyn, metali ciężkich i drobnoustrojów zaczyna wołać o pomoc. Niedożywienie komórek, tkanek, narządów odbija się jednoznacznie na gorszym funkcjonowaniu całego organizmu. Narastające niedobory witamin, mikroelementów, aminokwasów, kwasów tłuszczowych w pożywieniu a co za tym idzie i w naszych organizmach, powodują, że ich uzupełnianie staje się koniecznością.

### Światelko w tunelu...

W suplementach firmy Vision odkryłam światelko nadziei. Mogą one zdziałać więcej niż niejeden farmaceutyk, dlatego że działają przyczynowo, a nie tylko uśmierzają objawy choroby. Tego odkrycia dokonałam na swoim własnym organizmie. Ponad trzynaście lat temu rozpoznałam u mnie przewlekłe schorzenie neurologiczne – stwardnienie rozsiane. Ostatnie bardzo poważne zaostrzenie choroby miało miejsce w listopadzie ubiegłego roku. Wtedy podjęłam ostateczną decyzję o stosowaniu suplementów i postanowiłam walczyć o swoje zdrowie.

Początkowo przyjmowałam Antiox+ i Pax+ w dawkach profilaktycznych, a efekty widoczne były już po kilku dniach – ustąpił niedowład ręki, a w ciągu miesiąca wycofały się wszystkie pozostałe objawy choroby takie jak: parestezje, przeczulica skóry, zaburzenia widzenia, spastyczność mięśni. Od tej pory suplementy przyjmuję regularnie: Antiox 2x1, Pax 2x1, Nutrimax 2x1, ChromvitaL 2x1, okresowo przyjmowałam również Hiper, Repen, Activy, Beauty. Wiem, że nigdy nie zrezygnuję z naszych BAD-ów, bo sprawiają, że czuję się po prostu wspaniale.

Dzięki tym doświadczeniom nabrałam odwagi, aby przekazywać bezcenne informacje innym potrzebującym a z racji wykonywanego zawodu uznałam to za swój obowiązek. Suplementy zostały wprawdzie stworzone dla ludzi zdrowych, ale nie sposób nie dostrzegać ich dobroczynnego działania u ludzi z różnymi chorobami, którzy dzięki nim odzyskali radość życia.

### Kilka przykładów z życia wziętych

W mojej praktyce lekarskiej pozytywne efekty działania suplementów są bardzo dobrze widoczne. Oto kilka przykładów:

1. dwunastoletnie dziecko z łysieniem plackowatym złośliwym, leczone od kilku lat różnymi metodami bez poprawy. Do leczenia wspomagającego terapię miejscową włączyłam Ax 1x1, Px 2x1 i Lp.Junior 2x1. Po dwóch miesiącach stosowania suplementów włosy na skórze głowy zaczęły odrastać. Obecnie do terapii dołączyłam również Nx 1x1.



Pierwsza od lewej: lek.med. Marta Siejka-Wawraszczek  
- specjalista dermatolog, konsultant Instytutu Kosmetycznego dr Ireny Eris.

W suplementach firmy Vision odkryłam światelko nadziei. Mogą one zdziałać więcej niż niejeden farmaceutyk, dlatego że działają przyczynowo, a nie tylko uśmierzają objawy choroby. Tego odkrycia dokonałam na swoim własnym organizmie.

2. dziesięcioletnie dziecko z owrzodzeniami na skórze stopy prawej od czterech lat bez poprawy, pomimo leczenia farmakologicznego. Od dwóch miesięcy przyjmuje Ax 1x1, Nx 1x1, Px 1x1, Lp.Junior 2x1, a ostatnio dodatkowo Ursul 1x1. Już po kilku dniach rany zaczęły oczyszczać się z wydzieliny ropnej i rozpoczął się proces gojenia.
3. pacjentka w wieku czterdziestu dwóch lat z bielactwem od ponad dwudziestu lat. Trzy miesiące temu rozpoczęła kurację preparatem Hiper 2x1. Po miesiącu dodatkowo włączyłam Nx 2x1, ze względu na skłonność do infekcji dróg moczowych. Po okresie półtora miesiąca plamy bielactwa wyraźnie się zmniejszyły, rozpoczęła się repigmentacja.

### Profilaktyka najważniejsza

Ponieważ choroby skóry w większości przypadków są schorzeniami o przewlekłym przebiegu, okres stosowania suplementów w dawkach leczniczych może trwać kilka miesięcy. Pierwsze 45 dni to okres, w którym

powinien wystąpić proces oczyszczania organizmu, a następne 90 dni – dostępnych w naszej firmie. W przypadku wielu zaawansowanych schorzeń ich dobór powinien być jednak indywidualny. Najlepiej, aby pacjent skonsultował się z lekarzem, który uwzględni przyjmowane przez niego leki, stan pacjenta – tylko to daje gwarancję efektywnego działania suplementów.

Ideałem byłoby zapobiegać chorobom, eliminować procesy patologiczne w najwcześniejszym ich okresie i oto musimy walczyć bez wytchnienia. Pomagają nam w tym Biologiczne Aktywne Dodatki do Żywności (BAD), pomagają ludzi o otwartych umysłach i sercach. Pamiętajmy o tym, że nawet najdroższa profilaktyka jest tańsza od leczenia i warto to naszemu społeczeństwu nieustannie uzmysławiać.



# Dzieci to nasze drogocenne istoty

Kiedy w domu pojawia się dziecko, wydaje się, że cały świat zyskuje nowy sens. Wszyscy chcemy, aby nasze dzieci były zdrowe, mądre, szczęśliwe, aby umiały pokonać wszelkie trudności w dorosłym życiu. ■ Oprac. Katarzyna Wolska, na podst. mat. VIP Communication Ltd.

Rodzice są gotowi podarować swoim dzieciom wszystko, co najlepsze, karmić je wyszukanymi daniami, kupować upragnione zabawki, szkolić u najlepszych nauczycieli. Zdarza się, że rodzice nagle zauważają, że syn lub córka bardzo kaprysi, denerwuje się, szybko się męczy, zaczyna mieć kłopoty z nauką. Zaczynają się wycieczki do lekarzy oraz drogie badania, aby zrozumieć, co tak naprawdę się dzieje w młodym organizmie. Bardzo często okazuje się, że prawdziwą przyczyną jest to, że dziecko nie otrzymuje zbilansowanego pożywienia, (zarówno pod względem ilości jak i jakości), które jest w stanie zaspokoić potrzeby rosnącego organizmu.

Witaminy, makro- i mikroelementy kontrolują wszystkie ważne procesy życiowe w organizmie. Jeśli tych składników zaczyna brakować, to maleje aktywność enzymów, procesy życiowe ulegają zachwianiu, co w efekcie prowadzi do obniżenia możliwości adaptacyjnych organizmu dziecka, naruszenia przemiany materii oraz zatrzymania jego rozwoju fizycznego i intelektualnego.

Witaminy, makro- i mikroelementy to niezastąpione substancje odżywcze, praktycznie niewytwarzane w organizmie człowieka, bez których funkcjonowanie organizmu jest niemożliwe. Przeważająca ich ilość powinna być dostarczana z zewnątrz. Niestety, w obecnych czasach zwykła porcja pożywienia dla dziecka, nie zawiera wymaganej ilości tych witamin, makro- i mikroelementów. Dlatego też dietę naszych dzieci warto wzbogacić biologicznie aktywnymi substancjami. W rozwiązaniu tego problemu niezwykle pomocny będzie biologicznie aktywny dodatek do żywności „Lifepac Junior +”.

„Lifepac Junior +” to preparat witaminowo-mineralny opracowany specjalnie z myślą o dzieciach. Ma przyjemny czekoladowy smak, za-

wiera dziesięć witamin i dziesięć związków mineralnych, niezbędnych do funkcjonowania organizmu dziecka. W jego skład wchodzi witaminy rozpuszczalne w wodzie oraz witaminy rozpuszczalne w tłuszczach. Pierwszą grupę stanowią witaminy z grupy C oraz witaminy z grupy B: B1, B2, B6, B9 (kwas foliowy), B12, PP (niacyna), drugą – beta-karoten, witamina E i D3.

Beta-karoten posiada właściwości antyoksydacyjne i jest przekształcany w organizmie człowieka w witaminę A, której deficyt powoduje rozwój różnego rodzaju patologii. Jednym z wczesnych objawów niedoboru witaminy A jest osłabienie adaptacji do ciemności („kurza ślepotą” lub „ślepotą zmierzchową”), tj. obniżenie ostrości widzenia przy słabym oświetleniu. Dalszy deficyt witaminy A może doprowadzić do poważnej choroby oczu – kseroftalmii. W chorobie tej zaburzona zostaje budowa ochronnego nabłonka, wyścielającego rogówkę otoczkę oka. Ulega on rogowaceniu, wysycha, traci przezroczystość a rogówka przekształca się w bielmo. W przypadku wyraźnego niedoboru witaminy A można zaobserwować uszkodzenie tkanki nabłonka w całym organizmie, rozwój chorób skórnych oraz zaburzenie funkcjonowania organów wewnętrznych.

Witamina A zwiększa aktywność układu odpornościowego. Stąd u dzieci z niedoborem witaminy A infekcje występują o wiele częściej i ich przebieg jest o wiele cięższy.

Witamina E – tokoferol („przynoszący potomstwo”) – korzystnie wpływa na funkcję gruczołów płciowych, a niedobór tej witaminy w okresie dojrzewania może stać się przyczyną zaburzenia funkcji reprodukcyjnej. Bardzo ważną funkcją witaminy E jest funkcja antyoksy-



dacyjna: stabilizacja i ochrona nienasyconych lipidów błon komórkowych przed wolnorodnikowymi procesami nadtlenkowego utleniania. Witamina E kontroluje również pracę wbudowanych w błony komórkowe enzymów, zwiększa odporność na bakterie i wirusy.

Główną funkcją witaminy D3 – cholekalcyferolu („niosący wapń”) jest regulacja przemiany fosforowo-wapniowej oraz procesu mineralizacji kości. Witamina D3 jest szczególnie potrzebna rosnącemu organizmowi dziecka. W przypadku niedoboru witaminy D3 w dziecie dziecka oraz deficytu fal ultrafioletowych możemy zaobserwować zaburzenia w rozwoju kośćca, bardzo często w takich sytuacjach zaczyna rozwijać się krzywica.

Biologiczna rola witaminy C jest uwarunkowana jej udziałem w różnego rodzaju reakcjach utleniająco-redukujących oraz w syntezie białek tkanki łącznej – kolagenu i elastyny, które są głównymi komponentami kości, tkanki chrzęstnej, ścianek naczyń krwionośnych oraz chondromucyny, która zapewnia prawidłową przepuszczalność ścianek naczyń krwionośnych. Witamina C bierze udział w syntezie steroidowych hormonów nadnerczy i hormonów tarczycy; przyczynia się do lepszego wchłaniania żelaza oraz normalizacji procesów krwiotwórczych; aktywizuje siły obronne organizmu. Dzięki właściwościom antyoksydacyjnym oraz zdolności przekształcania w organizmie silnych kancerogenów – nitrozoamin, kwas askorbinowy zapobiega powstawaniu patologii onkologicznej. W przypadku niedoboru witaminy C dziecko staje się blade, szybko się męczy, nie ma apetytu, pojawia się kruchość naczyń (typowe „siniaki” na skórze), krwawienie dziąseł, rozwija się anemia oraz obniża się odporność na infekcje.

Witaminy z grupy B uczestniczą w przemianie białek, tłuszczu i węglowodanów, zaopatrują organizm w energię oraz podtrzymują i normalizują funkcje układów: nerwowego, pokarmowego, naczyniowo-sercowego, odpornościowego; są niezbędne dla procesów krwiotwórczych oraz podziału komórkowego. Niedobory witamin z tej grupy prowadzą do rozwoju u dziecka anemii, wywołują senność, nadmierną pobudliwość, uszkodzenie skóry (zapalenie skóry), zapalenie śluzówek jamy ustnej, zaburzenie czynności układu nerwowego i pokarmowego.

Zestaw minerałów BAD-u „Lifepac Junior +” zawiera makro- i mikroelementy, z których do pierwszej grupy zalicza się wapń, fosfor i magnez, a do drugiej – żelazo, miedź, chrom, cynk, selen, mangan, fluor.

Wapń między innymi bierze udział w regulacji przepuszczalności błon komórkowych, w kaskadowym mechanizmie krzepnięcia krwi, jest niezbędny do skurczu tkanki mięśniowej, w tym również mięśnia sercowego. Posiada działanie przeciwzapalne oraz antyalergiczne, wpływa na funkcje gruczołów wewnętrznych, jest czynnikiem antystresowym, uczestniczy w przewodzeniu impulsu nerwowego, przyczynia się do wydalania z organizmu soli metali ciężkich i radionuklidów, wykazuje działanie antyoksydacyjne. Razem z fosforem pełni funkcje strukturalne – jest podstawowym budulcem tkanki kostnej i zębów. Fosfor również wchodzi w skład fosfolipidów, niezbędnych do budowy błon komórkowych. Będąc jednym ze składników kwasów nukleinowych, bierze udział w procesach wzrostu i podziału komórek oraz w procesach kodowania, przechowywania i wykorzystywania informacji genetycznej. Organiczne związki fosforu (na przykład kwas adenylotryjfosforowy – ATP) są głównym ogniwem przemiany energetycznej, niezbędnym dla regulacji procesów metabolicznych, przewodzenia impulsów nerwowych i skurczu mięśni. Magnez w połączeniu z ATP kontroluje potencjał energetyczny komórek, bierze udział w regulacji czynności układu nerwowego i sercowo-naczyniowego.



„Lifepac Junior +” to preparat witaminowo-mineralny opracowany specjalnie z myślą o dzieciach. Ma przyjemny czekoladowy smak, zawiera dziesięć witamin i dziesięć związków mineralnych, niezbędnych do funkcjonowania organizmu dziecka. W jego skład wchodzi witaminy rozpuszczalne w wodzie oraz witaminy rozpuszczalne w tłuszczach. Pierwszą grupę stanowią witaminy z grupy C oraz witaminy z grupy B: B1, B2, B6, B9 (kwas foliowy), B12, PP (niacyna), drugą – beta-karoten, witamina E i D3.

W procesach życiowych organizmu dziecięcego ważną rolę odgrywa żelazo, którego podstawową funkcją jest udział w tworzeniu hemoglobiny. W przypadku niedoboru żelaza rozwija się anemia połączona z zahamowaniem wzrostu i obniżeniem odporności dziecka na infekcje. Drugim krwiotwórczym mikroelementem jest miedź, która również uczestniczy w syntezie hemoglobiny. Miedź korzystnie wpływa na układ wydzielania wewnętrznego (nadnercza, trzustkę, tarczycę). Insulinopodobne działanie miedzi, sprzyjające obniżeniu poziomu cukru we krwi, potęgowane jest chromem i cynkiem. Chrom bierze udział w regulacji przemiany tłuszczowej, zmniejsza tworzenie się tkanki tłuszczowej w organizmie. Cynk jest niezbędny dla kształtowania odporności oraz podtrzymywania funkcji męskich gruczołów płciowych, posiada działanie antyoksydacyjne, sprzyja polepszeniu stanu skóry i wzroku, posiada działanie przeciwzapalne oraz przyspiesza gojenie się ran. Wyraźne właściwości antyoksydacyjne posiada również selen. Wchodzi on w skład jednego z ważniejszych enzymów ochrony antyoksydacyjnej – glutationperoksydazy, która zapobiega uszkodzeniu biologicznych struktur komórek przez wolne rodniki. Selen wchodzi również w skład enzymu jodotyronin-5-dejodynazy, katalizującego odłączenie jodu od tyroksyny, tworząc podstawowy hormon tarczycy – trijodotyroninę. Niedobór selenu może doprowadzić do rozwoju stanów patologicznych tarczycy, która jest jednym z ważniejszych ogniw w regulacji przemiany materii. W przypadku niedoboru selenu rozwija się miodystrofia, w tym dystrofia mięśni, arytmia i martwica tkanki serca, co jest charakterystyczne dla choroby Keshan.

Prawidłowy rozwój dziecka nie jest możliwy bez dostarczenia organizmowi wystarczającej ilości manganu, wpływającego m.in na przemianę węglowodanów, cholesterolu. Posiada on szczególnie znaczenie w realizacji funkcji gruczołów płciowych, układu nerwowego oraz aparatu ruchowego. Mangan jest nieodzowny dla funkcjonowania enzymów, uczestniczących w tworzeniu się tkanki łącznej i kostnej. Jeszcze jeden mikroelement BAD-u „Lifepac Junior +” – fluor – bierze aktywny udział w procesach tworzenia kości, formowania zębiny i szkliwa. W przypadku jego braku u dzieci bardzo wcześnie pojawiają się objawy próchnicy. Aby zapobiec częstym wizytom u stomatologa, należy zapewnić dostateczną ilość fluoru dla organizmu dziecka.

Biologicznie aktywny dodatek do żywności „Lifepac Junior +” zaspakaja zapotrzebowanie dziecięcego organizmu we wszystkie najważniejsze witaminy, makro- i mikroelementy. Lifepac Junior +” pozwala, aby dzieci rozwijały się harmonijnie a rodzicom daje nadzieję na dobre zdrowie ich dzieci w przyszłości. ■

