

W dniach 5-7 marca br. byliśmy z naszym reporterskim zoomem na seminarium struktury Renaty i Piotra Zarzyckich z firmy CaliVita International. W zaśnieżonej, cudownej scenerii zalewu Chańcza w woj. świętokrzyskim szkoliło się ok. 70 osób działających w tym MLM. Wszystko działo się w korytnickim Centrum Szkoleniowym „Cztery Wiatry” koło Szydłowa.

Seminarium Top Liderów CaliVity nad Chańczą

MAREK WYRZYCHOWSKI

Nad Chańczą wzięliśmy udział w całej serii profesjonalnych i inspirujących wykładów. Marzena Kopta omówiła cztery czynniki sukcesu: – Po pierwsze – marzenia. Warto opuścić tunel, czyli ograniczające nas przekonania i zobaczyć perspektywę. Mieć marzenia wielkie, a czasem ocierać się o te prawie niemożliwe do realizacji. Po drugie – cele. Wyznaczać trzeba sobie nie tylko cele materialne, ale także mentalne, duchowe. Bo jeśli nawet posiadasz wszystkie dobra tego świata, to Twój cel mentalny, wciąż będzie Cię motywował. Szukaj uczucia, jakie towarzyszy Ci każdego dnia w MLM – radości, frajdy, pasji, satysfakcji ze zwykłego „dziękuję” usłyszanego od swojego współpracownika. Po trzecie – nisza. Jeśli chcesz być tak „jak większość”, to będziesz mieć na „jak większość”. Bądź oryginalny, daj się zauważyć. I po czwarte – bądź pierwszy. Przytoczę słowa Joe Vitale:

„Wszechświat podsuwa pomysły nowego produktu lub usługi kilku osobom na raz, bo wie, że część z nich znajdzie wygodną wymówkę i nie podejmie się żadnych działań.”

Więc jeśli masz jakiś pomysł, to nie zwlekaj. Działaj, nie daj się uprzedzić komuś innemu. Wszechświat kocha prędkość! – powiedziała Marzena.

Wstydem jest bać się niepowodzeń

Bożena Zarzycka zaprezentowała wykład pt.: „Lawina przyjemności i emocji towarzyszących budowie biznesu MLM.” Mówiła: – Emocje, entuzjazm, spontaniczność i pasja, to niezwykle istotne warunki odniesienia sukcesu w MLM. Jeśli chcemy zarażać ludzi biznesem, jeśli chcemy żeby podążali razem z nami, to musimy mówić o nim z życiem, z entuzjazmem. Budowanie biznesu MLM to nie tylko same przyjemności, to przede wszystkim praca, również nad samym sobą – pokonywanie własnych słabości, lęków. Nie należy tłamsić emocji w sobie, ale pozwolić im działać na naszą korzyść. Jeśli będziemy mówić i pracować entuzjastycznie, to zarazimy tym innych, a sukces przyjdzie szybciej niż się tego spodziewamy.

Marzena Kolano miała wykład na temat: „Niepowodzenia w biznesie – możliwości radzenia sobie z nimi”. Poruszyła w nim znaczenie niepowodzeń i sposób ich odbioru w biznesie. Według niej sposób, w jaki odbieramy porażki warunkuje osiągnięcie lub nieosiągnięcie stawianych sobie celów. Powodzenie

to ciąg przydarzających się niepowodzeń. Przydarzające się porażki są sposobnością do inteligentniejszego rozpoczynania na nowo. Nie ma wstydu w uczciwym niepowodzeniu. Wstydem jest bać się niepowodzeń. To co minęło, jest użyteczne tylko o tyle, o ile wskazuje drogi i możliwości postępu. Jeśli wyciągamy wnioski z popełnianych błędów, nasz biznes będzie rozwijał się relatywnie szybciej i prężniej. By osiągnąć marzenia, trzeba przejść przez szereg niepowodzeń – czy nam się to podoba czy nie, bo wtedy one pokazują nam drogi rozwoju i możliwości osiągnięcia tego, co na dzień dzisiejszy jest dla nas nieosiągalne.

To, kim się stajemy w trakcie drogi jest bardzo ważne, przez co frajda z uzyskania wymarzonych celów jest jeszcze większa.

W MLM liczy się charyzma

Ciekawe wykłady miało również młode, przedsiębiorcze małżeństwo Justyny i Marcina Radoń, którzy są członkami „Klubu TOP Liderów MLM”. Marcin mówił o tym, że: „Tylko zawodowcy odnoszą sukcesy”, a Justyna wyznała „Sekret Srebrnej Palmy. Pięć warunków osiągnięcia tytułu.”

Również znakomicie wypadła Małgorzata Ryba – jedna z najlepszych

liderek w grupie Zarzyckich, która mówiła o tym „Dlaczego kupujemy”. Małgosia jest najlepszym przykładem tego, że dzięki charyzmie i inteligentnej pracy w MLM, pomimo wielu obowiązków rodzinnych, można odnieść świetne wyniki. Ta mama bardzo małych dzieci powinna być w branży przykładem dla wszystkich maruderów, którzy brak wyników z lenistwa najczęściej zganiają na zły system lub nadmiar obowiązków pozabiznesowych. Brawo Małgosia!

Dziękuję ze łzami w oczach

Gośćmi specjalnymi, którzy również zaprezentowali swoje autorskie prelekcje, byli: redaktor naczelny „Network Magazynu” – Maciej Maciejewski oraz członek „Klubu TOP Liderów MLM” – Piotr Jabłoński, który na co dzień współpracuje z firmą Lifestyles. O recenzję tych wykładów poprosiliśmy Piotra Zarzyckiego, który powiedział: – Drugi dzień naszego szkolenia był niezwykle interesujący. Wśród wykładowców, znaleźli się tego dnia dwaj goście specjalni. Jako pierwszy z nich zabrał głos Maciej Maciejewski. Zanim się zorientowaliśmy już pojawiały się na sali salwy śmiechu. Tej umiejętności wprowadzenia do wykładu mogą Maciejowi pozazdrościć najlepsi szkoleniowcy. W niezwykle krótkim czasie udało mu się dotrzeć do słuchaczy. Usłyszeliśmy o ideach „Network Magazynu” i Grupy MLM. O planach na przyszłość, które mają doprowadzić do zmiany wizerunku MLM w społeczeństwie. Wiele słów poświęcił Klubowi Top Liderów, którego jest twórcą. Opowiedział nam o planach tej ekipy, o celach, jakie sobie postawiła, żeby pomóc całej branży. Wykład Maciejewskiego to niezwykle precyzyjna i uporządkowana mieszanka faktów, celów, nadziei i wiary w to, że te osoby, które w obecnej chwili zajmują się MLM i robią to dobrze, wkrótce będą na szczytach tego biznesu, bo według niego, ta branża dopiero na naszym rynku raczkuje. Niesamowitą rzeczą było, kiedy w czasie porywającego wykładu nikt się nie zorientował, że czas wystąpienia prawie się skończył. Nawet redaktor był zaskoczony, że tak szybko minęła godzina wykładu. Tej klasy mówców nie spotyka się często na szkoleniach czy seminariach.





Drugim prelegentem był Piotr Jabłoński – relacjonuje Piotr Zarzycki. – To istny „malarz” marketingu. Mistrzostwo, jakie posiadał w umiejętności prowadzenia wykładów było widoczne już w pierwszych minutach. Swoimi słowami wręcz malował obrazy w naszych umysłach. Ustne wypowiedzi uzupełniał niezwykle prezentacjami wizualnymi. Jak licencjonowany aktor zademonstrował spektakl wyrażania swoich uczuć w sposób nie tylko subtelny i delikatny, ale również sugestywny i bardzo mocno oddziałujący na słuchaczy. Po wykładzie wiele osób dziękowało mu za to wystąpienie. Były również osoby, które słowo „dziękuję” wypowiadały z mocno wilgotnymi oczami. Wykład Piotra był niezwykle silnie motywującym i wzruszającym wydarzeniem naszego szkolenia. Szkoda, że miał tylko 90 minut na swoje wystąpienie. Teraz żałuję, że nie oddałem mu części swojego czasu, by mógł mówić dłużej. Będę to miał na uwadze w przyszłości – powiedział nam Piotr Zarzycki.

Oczyścić umysł

Kiedy w 1992 roku po raz pierwszy pokazano Renacie i Piotrowi Zarzyckim, co to jest marketing sieciowy, zrozumieli z tej prezentacji, iż mają bardzo mało czasu dla rodziny i mało pieniędzy, ale jeśli zaczną działać w MLM, to w przyszłości mogą mieć dużo czasu

i pieniędzy na spełnianie marzeń. Ciężka praca podparta nieustannym dążeniem do konkretnych, wyznaczonych celów, szybko została nagrodzona. Dzisiaj znajdują się na pozycji podwójnej złotej palmy – najwyższej w CaliVita Polska i jednej z najwyższych na świecie. Oznacza to, że wypracowali strukturę biznesową, w której wykształcili minimum dziewięć grup menedżerskich. Należą również do Klubu TOP Liderów MLM. Są twórcami dziesięciu dużych portali internetowych o tematyce zdrowotnej i biznesowej. Piotr napisał dwie książki o MLM. Uwielbiają podróże – na to szkolenie przyjechali prosto z Okęcia, gdzie wylądowali po kenijskim safari.

Jako pierwsza wystąpiła Renata, w prezentacji zatytułowanej „Uwolnij swoje pragnienia”: – Bardzo często ludzie mają marzenia, które do końca pozostają tylko marzeniami. Sprawcą takiej sytuacji są ograniczenia i brak mocnego pragnienia realizacji marzeń. Pragnienia są siłą sprawczą wszystkich naszych osiągnięć, wszystkiego, co w życiu robimy. Należy pamiętać, że jest również w naszym życiu takie zjawisko, jak pragnienie negatywne. Często są wokół nas tacy ludzie, którzy emanują negatywnymi pragnieniami. Co wtedy? Oczywiście trzeba ich unikać. Negatywnych pragnień i emocji także należy się pozbywać ze swojego umysłu.

Nie możemy np. innym ludziom życzyć czegoś złego, nie powinniśmy być zazdrośni, trzeba się również nauczyć odróżniać przyjaciół prawdziwych od sztucznych. Tylko prawdziwi pomogą nam osiągnąć sukces.

Na koniec spotkania na scenę wyszedł Piotr Zarzycki. Spokojny, opanowany i jak na „ojca” tak potężnej struktury przystało, mówiący tylko konkrety: – Dlaczego ludzie łamią zasady? Dlaczego ludzie, znając kodeks drogowy, notorycznie naruszają jego przepisy? Dlaczego wsiadają do samochodu po pijanemu? Dlaczego, kiedy dokładnie wiedzą, w jaki sposób odnieść sukces w MLM, nie pracują tak, żeby go odnieść? Bo kombinują i łamią zasady. Jeśli pójdziecie rozmawiać z ludźmi łamiąc zasady, wróćcie bez efektów. W MLM trzeba znać zasady i sztywno ich się trzymać. Jeżeli podstawową zasadą jest oddziaływać na emocje, a nie na logikę, to trzeba tak rozmawiać z ludźmi, aby oddziaływać na tę ich część mózgu, w której znajdują się emocje. Dlatego uczcie się. MLM to biznes nauki i praktyki. Nie teorii – mówił Piotr. Jesteśmy pewni, że po tak profesjonalnym i kompetentnym szkoleniu obroty tej struktury dynamicznie wzrosną. Tak trzymać. ■



MIŁOŚĆ
NAJLEPSZY MODEL BIZNESU

Dlaczego kupujemy?
• Co decyduje o tym, że kupujemy i jak kupujemy?
• Co decyduje, która informacja trafia do naszej świadomości, a która laguje w pamięciowym śmietniku?
• Jak mamy to wszystko zapamiętać?