

Historia Haliny Rygiel- Starszej Krajowej Dyrektorki Mary Kay Cosmetics z USA



Zawsze marzyłam pojechać do USA, naoglądałam się filmów o wygodnym życiu Amerykanów i chciałam mieć takie same dla mnie i mojej rodziny. Zaraz w następnym dniu po przyjeździe do USA uderzyła mnie rzeczywistość. Miałam tylko 92 dolary w kieszeni, nie znałam j. angielskiego i nie umiałam jeździć samochodem. Dyplom magistra ekonomii pokornie schowałam głęboko do szuflady i poszłam "sprzątać domy" – z czegoś trzeba było żyć. Mimo, że zrobiłam z tego swój własny biznes i dochody miałam z czasem wystarczająco dobre, jednak nic nie było w stanie oszukać i zagłuszyć moich ambicji. Wiedziałam, że nie przyjechałam "sprzątać Ameryki".

Na początku powiedziałam „NIE”

Wiedziałam, że muszę coś zmienić, zaczęłam ustawicznie myśleć o zmianie i codziennie modliłam się o nią. Marzyłam o czymś, co będę kochała robić, o pracy, która nie tylko przyniesie satysfakcję osobistą i finansową dla mnie i mojej Rodziny, ale również pomoże innym. Nie wiedziałam, co mogłoby to być i nie miałam pojęcia, gdzie szukać takiej pracy.

Któregoś dnia poszłam do Triton College, aby zapisać się na j. angielski, nie wiedząc, że tam spotkam odpowiedź na moje modlitwy o zmianę w moim życiu. Kiedy, spotkana tam Polka dziewczyna Dana zaprosiła mnie na "Wieczorek Mary Kay" tego samego dnia na 19:30, (na który poszłam), zaproponowała mi pracę w Mary Kay Cosmetics, nie rozpoznając odpowiedzi na moje modlitwy i powiedziałam NIE z trzech powodów:

- 1) niczego w życiu nie sprzedawałam nawet za centa,
- 2) nie znam angielskiego
- 3) nie umiem połączyć nawet "2 cienie razem"

Tak bardzo jestem wdzięczna Dannie, że nie wzięła mojego "NIE" za odpowiedź, nie obawiając się, że będzie "nachalna" - "wisiała na moich plecach przez następne 3 tygodnie, zapraszając mnie na spotkania grupy, dzieląc się ze mną planem marketingowym, upewniając się, że ja wszystko rozumiem. Jestem wdzięczna jej za to, że widziała mój potencjał, a nie brak mojego czasu, bo pracowałam wtedy 70 godzin na tydzień.

Paralizował mnie strach

Jeszcze dzisiaj pamiętam ten moment, kiedy podpisywałam umowę, pełna strachu i wątpliwości - "...czy ja cokolwiek sprzedam, z kim umówię spotkanie, skoro nie znam nikogo, (wszystkich przyjaciół zostawiłam w Polsce), czy będę w stanie znieść odmowę, jak rozwinięty biznes w moim kraju, skoro na początku nawet nie znałam języka angielskiego"...Mój strach zaczął paralizować mnie. Na szczęście rozpoznając to, zmieniłam swoje myślenie z: "nie to jest ważne, czego nie mam, ale to co chcę". Wypchnęłam się do akcji. Kupiłam 4 słowniki j.ang. i zaczęłam tłumaczyć sekcje wiedzy o produktach. Zaczęłam uczęszczać systematycznie na cotygodniowe spotkania grupy (których w ogóle nie rozumiałam, bo były w j.ang. ale wierzyłam, że któregoś dnia będę). Zobaczyłam tam takie same kobiety jak ja, zwyczajne z nadzwyczajną determinacją.



Halina z Mary Kay Ash, założycielką Mary Kay Cosmetics

Magiczny przedmiot

Poradzono mi abym potraktowała moj starter jako cos co ma magiczna sile i abym wlozyla do niego wszystko to o czym marze dla mnie i mojej Rodziny.

Zaczelaam wypelniac moj starter marzeniami:

- o doskonałych szkołach dla dzieci,
- o domu w dobrej dzielnicy, bym mogła być spokojna o ich bezpieczny powrót ze szkoły,
- o rodzinnych wakacjach,
- o wygodnym stylu życia,
- o godziwej emeryturze..



Nasz aktualny dom



Rodzinne swieta



Halina z mezem, Markiem, podczas wycieczki dla Top Dyrektor na Hawajach, USA

Pozwolilam moim oczom spojrzec na mozliwosci zamiast na przeszkody. Ruszylam na "wyprawe po to wszystko co umiescilam w starterze". Ruszylam do pracy. Zaczelaam umawiac spotkania kosmetyczne i rekrutacyjne, wierzac w to co mowila Mary Kay Ash, ze one sa kamieniem wegelnym naszego sukcesu. Jedne mi wychodzily, drugie przepadaly ale szlam dalej, umawialam wiecej, znajdujac wlasciwych ludzi na mojej drodze.

Biorac lekcje z niepowodzen, okreslilam sobie formule na moj wlasny sukces:

Tygodniowo:

- **przeprowadzić od 3 do 5 Spotkan Kosmetycznych, by spotkac 10 – 15 „nowych twarzy”**(żeby się to udało musiałam zaplanować i umówić jakieś 5 do 8 spotkań – część z nich nie dochodziła do skutku)
- **przeprowadzić 3 do 5 spotkan budowania zespolu,**
- **sprzedaz produktow o lacznej wartosci \$500,**
- **przyprowadzić 2 lub 3 osoby na cotygodniowe spotkania grupy** (musiałam zaprosić dużo więcej, bo część rezygnowała),
- **być Konsultantką Gwiazdą w każdym kwartale**

Spelnienie marzen

Pracowalam systematycznie i wtedy zaczely sie "cuda". Moje serce zaczelo marzyc wiecej, moje serce zaczelo mowic glosno czego chce, potrafilo zagluszyc logiczne myslenie, "ze jestem tu obca, za malutka, niewystarczajaca aby to zdobyc". **W moim sercu zakiełkowała nadzieja zostac Krajowa Dyrektor.** Pragnęłam nieść światło filozofii Mary Kay Ash do ludzi takich jak ja, którzy potrzebują pomocy i nadziei.

Po drodze do najwyższego statusu Krajowej Dyrektor w Mary Kay Cosmetics zrealizowałam wszystkie swoje wcześniejsze marzenia:

- 4 miesiące po podpisaniu umowy dostałam pierwszy samochód od Mary Kay (do tej pory zdobyłam aż 12 samochodów, w tym 8 rozowych cadillac'ów),

- 2 miesiące później zostałam Niezależną Dyrektorką Sprzedaży,
- w pierwszym pełnym roku nasza grupa biznesowa osiągnęła \$800.000 obrotu,
- w ciągu dwóch kolejnych lat razem z grupą dwukrotnie przekroczyliśmy \$1.000.000 obrotu,
- 4 razy znalazłam się na Dworze Królowej Budowania Zespołu, z czego 3 razy w gronie „Top 20” (zdobyłam 3 miejsce w USA),
- 8 razy znalazłam się na Dworze Królowej Osobistej Sprzedaży,
- 4 razy wyjechałam na wycieczki dla Top Dyrektork z mężem,
- 63 razy zostałam Konsultantką Gwiazdą,
- w roku 1996 podczas wewnętrznego Seminarium Obszaru Darlene Berggren zdobyłam Nagrodę za Bezinteresowność, którą uważam za najwyższy honor i wyróżnienie.



Halina na scenie podczas Seminarium w Dallas, TX.

Idąc do sukcesu nie liczyłam „na wiede”, ale szłam „schodami” systematycznej pracy. Nauczyłam się patrzeć gdzie idę, a nie co gubię po drodze. Nauczyłam się ogrywać strach przed upadkiem i traktować każde niepowodzenie jako cenę, którą płać dla osiągnięcia sukcesu, dla osobistego rozwoju. Zrozumiałam, że sukces to nie meta, to podróż do mety, podczas której pomagasz i wzbogacasz życie innych.

Jestem matka aktualnie dorosłych już dzieci, Agnieszka -32 lat i Arkadiusz - 30 (jak zaczynałam MK miały 14 i 12 lat). Jestem zamezka od 33 lat z tym samym Markiem, z tej samej szkoły średniej.



Halina z rodziną

Dzisiaj, kiedy moje marzenia spełniły się i jako Pierwsza Polka w historii Kompanii zadebiutowałam jako Krajowa Dyrektorka na scenie w Dallas, TX, w akordach Polskiego Hymnu Narodowego, byłam w stanie dając przykład poprowadzić i rozwinąć dwie Krajowe Dyrektorki Mary Kay Cosmetics w Polsce. Wiem jedno, wszystko jest możliwe tak długo jak marzysz. Proszę zakiełkuj swoje marzenie w sercu i codziennie go pielęgnuj, bo przecież TY też możesz!!!



Halina z rodziną na scenie w Dallas, TX, debiutuje jako Dyrektorka Krajowa



Halina z dwiema Krajowymi z Polski, Ewą Michalską i Dorotą Cebartowską

Z serdecznym pozdrowieniem i wiarą w Ciebie, że TY też możesz,
Halina Rygiel- Starsza Krajowa Dyrektorka z USA