

XI. évfolyam 6. szám / 2007. június

FOREVER



HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



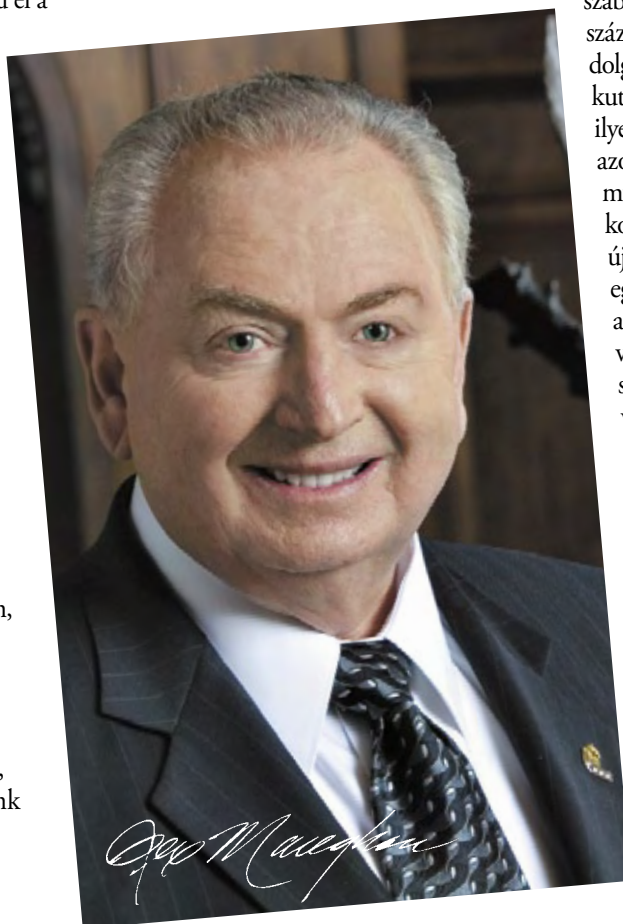
Június van, a 2007. esztendő kellős közepe. Az év első fele már mögöttünk van, ám oly sok minden vár még ránk! Ilyenkor remek alkalom kínálkozik arra, hogy számba vegyük az elmúlt év végén kitűzött terveinket. Fontos, hogy időt szánjunk arra: valóban örülni tudjunk a sikereknek és az eredményeknek, amelyeket elértünk, de ne mulasszuk el azonosítani azokat a hiányosságokat, amely terén fejlődésre szorulunk. Ha a javítandó területek fejlesztésére fókuszálunk, nem marad el a siker az év hátralévő felében.

Ami a vállalatot illeti, kiváló vágányon haladunk. Világszerte egyenletes a növekedés, amely mögött nagyszerű érzés látni hatalmas, disztribútorokból álló családjunk energiáját és lelkesedését. Vállalkozásunk nélkülözhetetlen eleme a szenvedély és a lelkesedés. Lelkesedésünkön és szenvedélyes hozzáállásunkon több minden múlik, mint a munkánk összes többi tényezőjén együttvéve. Ezek az üzletünk mozgatórugói. Sikerünk nagyrészt azon múlik, képesek vagyunk-e hitünket és lelkesedésünket mások felé közvetíteni. Ne feledjük azonban, hogy mindez önmagában nem elég: „a motiváció tanítás nélkül csupán frusztráció”. Fontos tehát, hogy megragadjunk minden lehetséges alkalmat, hogy képezzük magunkat, így egyre nagyobb tudással energiáink és szenvedélyes hozzáállásunk is sokszorozódni fog.

Hatalmas élmény volt a közelmúltban az Európai Rally, a Profit Sharing és a World Rally rendezvénysorozata: Skandináviában töltöttünk jó pár felejthetetlen napot. Motivációs szempontból is ez volt az egyik legnagyobb esemény, amelyen valaha részt vettem – ez nagyon sok ember közös eredménye! Köszönet a több mint 9000 disztribútorunk, akik keményen dolgoztak, hogy ott lehessenek! Köszönet a rekordszámban részt vevő sok-sok minősültnek! Már előre nagy örömmel várjuk a következő évi Európai Rally alkalmából a találkozást

Budapesten! Végül pedig még egy nagy köszönet Ulf Oscarsonnak, a skandináv országigazgatónak és munkatársainak, akik rengeteg munkával és erőfeszítéssel egy kiválóan szervezett rendezvény házigazdái voltak!

A számos program és esemény sorában az egyik legemlékezetesebb élmény a kutyaszánózás volt – nyolc szánhúzó kutya húzott bennünket a lélegzetelállítóan csodás, havas skandináv tájon keresztül,



elképesztő sebességgel. Megdöbbentő volt látni ezeket a kutyákat, energiájuk, szenvedélyes győzni akarásuk egészen magával ragadó élmény. A szánokat horgonyokkal rögzítették a talajhoz, azonkívül egy fékre is szükség volt elindulásunk előtt, hiszen a kutyák – akadályt nem ismerve – indulásra készek voltak, rögtön a befogás pillanatától kezdve. Vadul húzták, rángatták a kötőféket, ugatva biztatták egymást. Alig várták, hogy indulhassanak. Amint eloldozták a féket, addig visszartartott

energiájuk végre elszabadult, és a szán villámgyorsan nekiiramodott. Csendben vágattak át a havas tájon, vakon követve a vezérkutyát, zokszó, kifogások és panasz nélkül, kizárólag a feladatra összpontosítva. Soha nem láttam addig ilyen céltudatosságot. Amikor szünetet tartottunk, a kutyák alig várták a pihenő végét, ugrálva és ugatva rángatták a szánt, szinte követelték a továbbindulást.

Szembetűnő volt az a szenvedély, amellyel a szabadságot és a futást szeretik, mindvégig százszázalékos energiárfordítással dolgoztak. Előfordult, hogy némelyik kutya gyengülni vagy lankadni kezdett; ilyenkor a mellé befogott partnere azonnal bátorítani kezdte, sőt jó példát mutatva még erősebben húzott, mint korábban. Ettől a lankadó kutya is új erőre kapott, és hamarosan újra egyesítették erejüket. Nem ismertek akadályt, kétely nélkül követték a vezérkutyát – ha az fának vagy egy sziklának rohant volna, a többiek valószínűleg szintén így járnak. Előfordult, hogy száguldás közben a szán felborult, az utasok pedig kirepültek, ám ez a kutyákat mit sem érdekelt. Sőt, még sebesebben rohantak, hiszen megszabadultak jó néhány kiló tehertől, a pórul járt FLP-disztribútorok pedig a hóban fekvé integethettek utánuk.

Micsoda inspirációt képes pár kutya nyújtani! A párhuzam szinte kínálja magát. Céltudatosságuk, összpontosított energiájuk, megállíthatatlan előre haladni akarásuk... Ha csak egy kicsit tanulnánk tőlük, hozzáállásból, győzni akarásból, összetartásból, az akadályok legyőzéséből, harmonikus csapatmunkából – elképzelni is nehéz, milyen sikeresek lehetnénk! A szenvedély és lelkesedés olyan erőket képes mozgósítani, amelyek eredménye hatalmas.

A 2007. év második felében igyekezzünk pár dologban hasonlítani a szánhúzó kutyákra! A jutalom nem marad el. Nem csupán a száguldás öröme, az elsuhanó táj látványa, de a tökéletes biztonság is, amellyel saját és családjunk jövőjét építjük, szintén boldoggá tesz majd.



DR. MILESZ SÁNDOR

Az elérhetetlen cél

Mikor kézhez kaptam az április havi forgalmi jelentést, először azt hittem, talán elírtak valamit a kollégáim, vagy esetleg a számítástechnikai rendszerünk akart kedveskedni nekem, azonban el kellett hinned: áprilisban, fennállásunk tizedik évfordulójának küszöbén az elmúlt évhez képest

29, azaz HUSZONKILENC % (százalékos)

forgalomnövekedést értünk el a magyar és a délszláv régióval együtt.

Hihetetlen, de igaz! Ami néhány évvel ezelőtt még elérhetetlennek tűnt, az ma valóság. Természetesen óriási az a Csapatmunka, ami e mögött az egyszerű, mégis kedves szám mögött áll. Hosszú napok, órák, percek, évek kitartó, áldozatos munkája, fantasztikus vezetők, példaképek kifogyhatatlan energiája és természetesen sok százezer vásárlónk, forgalmazónk mindennapi szorgalmas, elkötelezett tevékenysége.

Ha ma egy célt még nem tudsz megfogalmazni, mert számodra elérhetetlennek tűnik, gondolj arra, hogy ha sok-sok ember, sok-sok társad segít neked, akkor ebből

az elérhetetlen és megfogalmazhatatlan jövőből nagyon gyorsan szinte pillanatok alatt tiszta valóság válik. Hogyan lehetséges ez? Más emberek vennének körül? Jobbak? Szebbek? Ügyesebbek?

Mi a magunkhoz hasonlóan gondolkodókat vonzzuk, velük együtt tudunk felpörögni, ha kell, óriási erőbedobással dolgozni, ha éppen arra van szükség, pihenni, szórakozni.

Egyben talán mégis különbözünk. Szeretünk egymáson segíteni, szeretjük egymás örömeit, szeretjük megünnepelni a másikat, elismerni a munkáját, örülni az Ő örömeinek.

Ha ma még nem így gondolkodsz, akkor próbálj ebbe az irányba fejlődni, és meglátod, nagyon sokan fognak szeretni, követni, tisztelni, és óriási Csapatod lesz.

Élvezd a munkádat, tedd szeretettel, jókedvvel, becsülettel, és hosszú távon még a lehetetlen célok is megfogalmazódnak, még elképzelhetetlennek tűnő álmok is megvalósulnak.

Hajrá, FLP Magyarország!



Stockholmi „örület”



**HALMI
ISTVÁN**
sapphire manager

Szóval vegyük sorra, hogy miről maradtál le. (Jó, tudom, te tényleg ott voltál, most a többiekhez szólok!)

Stockholm egyszerűen gyönyörű! A világ egyik legszebb fővárosa, ráadásul áprilisban csúcsonként döntő melegben, szinte nyárban élvezhettük szigeteit, múzeumait, a Nobel-díj átadásának helyszínét, és a gyönyörű várat, művészettörténeti csodáit, hangulatos parkjait, a sétálóutca forgatagát, és mindent, amit Észak Velencéje nyújthat. Ez az, amit ha jó időben érkezel – tehát nagy szerencséd van –, te is élvezhetsz máskor. Bár kétséges, hogy te is a Radisson Sas Hotelben szállsz-e majd meg, amit nekünk Rex fizetett...

Amit már soha nem kaphatsz meg, ha nem voltál ott, az ennek a rallynek a felejthetetlen emléke! Mindazok, akik ott voltunk, büszkén emlegetjük majd, hogy Magyarország, a magyarok – és a régió – FLP-sei ismét kitétek magukért! Európa, immár ki tudja, hányadszor, a lábunk előtt hevert!

Mindenben, ami az üzlet területén értékmérő, ami számít, mindenben ott voltunk a csúcson! Kis hazánk (de szívfájdító is kimondani erről az egykoron volt nagy nemzetéről, hogy kis hazánk...) fiai voltak a legtöbben, majd ezer ember, plusz még a környező országokból érkező barátaink. (Ez is csak az FLP-ben képzelhető el, hogy a körülöttünk élőkről őszintén barátként gondolkodhatunk...)

Tőlünk, velünk volt tele a színpad, amikor a minősülteket szólították, de mi adtuk a legtöbb új **managert és seniort** is!

Voltak **soaringjaink**, és Európa kilenc új **sapphire**-jából négyet mi adtunk! (De felemelő érzés is volt **Fekete Zsolt**tal és **Noémivel**, valamint szerb barátainkkal egy színpadon állni!)

Bennünket, a mi munkánkat is elismerték, amikor bemutatták az új **európai igazgatót**, aki nem más, mint **Lenkey Péter!!!** Gratulálunk, Peti és Zsuzsi, megérdemeltétek! Így, együtt mondom, mert elválaszthatatlan példaképek ők munkában, családban, barátságban! Hajrá, Loki!

Amikor a profitcsekket elkezdtek osztani növekvő összeg szerint, amikor mások már örültek a sajátjuknak, mi tudtuk: még nem jöhetünk! Mert a magyar csekket majd csak később jönnek – magasabb összegekkel... És jöttek is! Az **Európai top tízben** három csekk is benne volt! Gratulálunk, **Berkics Miki, Szabó Józsi és Marika, Kovács András és Vágási Aranka!** Ti mutatjátok a példát, ti teszitek hihetővé és elérhetővé a gazdagságot! Ti, és még azok a barátaink, akik ott vehették át munkájuk megérdemelt jutalmát, a „13. havi fizut”. Sokan egy év alatt, mások egész életükben sem keresnek annyit! De ez nem a mi hibánk, mi szólunk! Neked is, nektek is, hogy „Gyere velünk és légy szabad, nem számít, hogy mit mondanak...”! Ma is azt harsogjuk, hogy „ne hidd el azt, hogy nem lehet, csak a tiéd az életed...”!

Ez ott látszott, érezhető volt, vágni lehetett! A világ legjobbjai között újra ott volt **Szabó Józsi**, és ott van már Forever **Berkics Miki**, többekkel egyetemben **Varga Robi** (és most már **Marcsi** is), **Krizsó Ági**, no meg az örök példa, a legek



**HALMINÉ
MIKOLA RITA**
sapphire manager

Jártál már Stockholmban? Ha még nem, oda feltétlenül el kell jutnod! Kár, hogy nem velünk, az FLP Európai Rallyjén lehattél részese egy fergetegnek. Mert ha nem voltál ott, nem is értheted, amit mondok: ez egyszeri és megismételhetetlen volt! Kész „örület”!



legjei, a **diamondok, Vera és Stevan Lomjanszki**. Tudod, csak azon múlik, hogy „ákarod, vágy nem ákarod!”

Az a dicsőség és elismerés jutott nekünk, hogy Szabó Józsi is előadhatott a legnagyobbak között. Rexszel, Greggel, és a világ legjobbjaival egyetemben! A tőle megszokott lendülettel, szédületes vehemenciával, mély érzelmekkel tarkított előadása végén több mint ezer torokból szólt a Himnusz. Ismerje meg Európa és a világ, mire vagyunk képesek – ha még ezer év alatt nem sikerült volna! Köszönjük, Jóska!

Mindez tudod, hogy milyen hangulatban? El tudod képzelni? Aligha! Mert a Spirit Award-díjra is gyúrtunk! Még szép, ez az, amit mi, magyarok elvittünk immár háromszor, és amit most is el akartunk vinni! A CSAPAT, a LELKESEDÉS, az EGYÜTT – EGYMÁSÉRT semmihez nem hasonlítható érzését, amit immár formálisan is elismernek, és ami NEKÜNK, NEKTEK JÁR!

Jár, mondhatnánk, mert ebben is mi vagyunk a legjobbak! Mivel azonban az életben semmit sem adnak ingyen, hát ezt sem. De nem bíztuk a véletlenre: **Sándor és Adrienn (dr. Milesz Sándor országigazgató és felesége**, ha valaki csak így, egyszerűen nem ismerné őket) ott lelkesedett, mit lelkesedett, őriöngött velünk. Ott tombolt a tribün előtt velünk **Berkics Miki** is! Melyik cég, melyik multi vezérigazgatója és topmanagere tenné ezt meg egy céges nagygyűlésen? Hát ők igen! Mert ők a legjobbak! Mert ebben is mi vagyunk a legjobbak! És ott hullámozott, hömpölygött a magyar tábor aprajagyja, együtt magyarok, szerbek, horvátok, szlovének, bosnyákok, montenegróiak, koszovói és albán barátaink egyaránt. Csodálatos volt, az egészség diadala.

Megnyertük, hát persze hogy megnyertük a Spirit-díjat. Meg, mert mi voltunk az EGYSEG, a PÉLDA, a CSAPAT. És a Fair Play-díj is a miénk, mert amikor kihirdették, hogy

a Spirit-díjat az idén a britek kapták, mi nem zúgolódtunk, nem huhogtunk, mint máshol szokás, hanem éltettük az egyébként tényleg lelkes és egységes angolokat.

Akkor miért mondom, hogy mi nyertünk? Mert Gregg ezekkel a szavakkal hirdette ki a jövő évi Európa Rally és profitkiosztó helyszínét: van egy nemzet, amelyik ma mindenkinél jobb volt, ott lesz a rally: **MAGYARORSZÁG, BUDAPEST!!!** Egyedülálló módon, immár másodszor! Gratulálunk, Sándor, köszönjük a töretlen fejlődést!

Hát van még kétséged, hogy ott lett volna – ott volt – a helyed? Ott a helyed Amerikában is, hívunk, várunk és biztatunk! Onnan elhozzuk a Spirit-díjat, de ehhez te is kellesz, mindannyian kelletek, mert ott kevesebben leszünk, de remélem, még egységesebbek, még hangosabbak! És ne legyen kétséged: minden idők legjobb rallyjét fogja rendezni Budapest, erre Sándor a garancia!



Arra viszont nincs garancia, hogy te bejutsz-e! Mert ha nehéz jegyet szerezni a tízéves születési Success Day-re, akkor hogy jutsz be a rallyra, ahol rajtunk kívül még jönnek vagy tízezren a világból? Hogyan? Hát én megmondom: minősülnöd kell!

Csak ez a tuti! Minősülni, mégpedig a legmagasabb szinten! Mert mikor aludtál te Budapesten, mondjuk, a Hotel Kempinskiben? És fogsz-e valaha? Nem sajnálnád-e rá a súlyos tízezreket éjszakánként? Pedig te és a párod megérdemelné! És tudod, aki



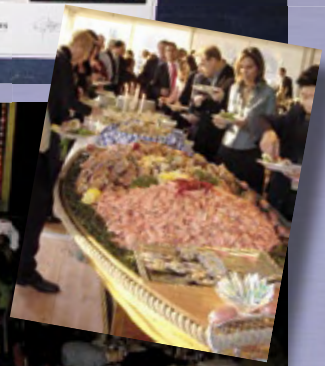
**ABOVE AND BEYOND APRIL 13 - 14 2007
EUROPEAN/WORLD RALLY STOCKHOLM, SVEDEN**



a hármas szintre minősül, az most egy életre szóló élménnyel lesz gazdagabb, nem csak egy repülőjeggyel. Ahelyett valami sokkal, de sokkal többel – de ez már a Sándor asztala, tőle időben megtudod! Csak készülj fel, és „Stand up for the champions!”







Megvalósul elégedetté



**LOMJANSKI
VERONIKA**
gyémánt manager



**LOMJANSKI
STEVAN**
gyémánt manager

Már közel harminc éve létezik szerzte a világon egy olyan csodálatos munkalehetőség, amelyet az FLP tálcán kínál mindenkinek. Vendégül láttuk az FLP Szerbia legsikeresebb forgalmazóit és vendégeit, akiknek boldog születésnapot és még sok-sok évtizedig tartó sikeres munkát kívántunk.

Foró: OSTOJIC DIMITRIJE

Rendezvényünk házigazdái Szerbia legsikeresebb forgalmazói, diamond manager munkatársaink, **Veronika és Stevan Lomjanski** voltak. Óriási köszönettel tartozunk nekik, mert gyakorlatilag ők indították el Szerbiában a Forever marketing útján történő magánvállalkozását. A Lomjanski házaspár röviden visszatekintett az elmúlt évek munkájára, és bejelentették, hogy az FLP-re biztos alapokon álló és még fényesebb jövő vár Szerbiában.

A **Simyonov** együttes tüneményesen szép táncos lányai a szamba, rumba és a keleti tánc vérpezsdítő lüktetésével emelték mindenki hangulatát, és ezzel nagyszerű bevezetést nyújtottak rendezvényünk érdekes műsoraihoz.

Branislav Rajić, az FLP Szerbia területi igazgatója köszöntötte a forgalmazókat és a vendégeket. Elmondta, hogy a társaság eddigi tevékenysége Szerbiában mindent felülmúlóan sikeres volt, és reményét fejezte ki, hogy ezentúl is ilyen eredményesen építjük munkánkat és jövőnket. Az FLP Szerbia összes forgalmazója szorgalmas és becsületes munkájának rendíthetetlenül biztos alapján nyugszik, mert csak így tűzhetünk ki új célokat és érhetünk el sikereket. Rajić területi igazgató úr tolmácsolta **dr. Milesz Sándor** országigazgató úr születésnapjához jókívánságait.

Dr. Snežana Kontra manager munkatársunk előadásában az FLP-termékek egészségügyi vonatkozásáról és a természettel – annak törvényeivel és elveivel összhangban – együttesen kifejtett áldásos hatásáról beszélt. A természeti adottságok kihasználása

és a természetes alapanyagokból készült, kiváló minőségű FLP-termékek rendszeres fogyasztása lehetőséget nyújt az élet egészséges harmóniájának megteremtésére. A táplálkozás és az egészséges élet alapelveit a fogamzástól kezdve egészen az időskorig alkalmaznunk kell, s ehhez kiváló összetételű termékeink minden életkorban hatékony segítséget biztosíthatnak. Köszönjük dr. Kontrának előadását, és reméljük, hogy a jövőben is hasonló érdekes adatokkal gazdagítja tudásunkat.

Az FLP-termékek rendszeres alkalmazása arra ösztönzi a fogyasztókat, hogy beszéljenek sikereikről. Ez érthető, mert óriási ösztönző erőt ad az a tény, hogy állapotuk folyamatos javulásával olyan tapasztalatokkal gazdagodnak, amelyeket átadhatnak azoknak, akik hasonló problémákkal viaskodnak. Az FLP-termékek fogyasztói és orvos munkatársaink tapasztalatairól szóló műsor rész számunkra mindig emlékeztető, mert ilyenkor tudatosodik bennünk az a jóleső érzés: másokon segítettünk azzal, hogy tanácsoltuk a Forever termékeinek fogyasztását. Köszönet **dr. Božidar Kaurinovićnak**, a Szerbia FLP hivatalos orvos tanácsadójának, aki nagy alaposággal és ötletesen vezette ezt a műsor részt!

Az Euro Rally egyike az FLP ösztönzőprogramjainak, és mindenki számára megvalósítható, aki kontinensünken él. A magasabb szintek elérése mellett ez az ösztönzőprogram, a csapatmunkának köszönhetően, a munkatársak kölcsönös, rendíthetetlen bizalmát is építi. A CSAPAT kulcsfontosságú az FLP-ben, és ezt – előadásukban saját

It álmaink tesznek

példájukkal – hitelesen bizonyították **Marija és Boško Buruš** sapphire manager munkatársaink. Beszéltek stockholmi élményeikről, és arról, hogy milyen szép lesz ez a rendezvény jövőre Budapesten. Rendkívüli módon élvezték a felvételeket, és szinte ittuk szavaikat, de mindannyian tudtuk, hogy az igazi élmény az lesz, amikor eleget teszünk a pályázat követelményeinek, és magunk is részesei lehetünk a rendezvénynek.

A belgrádi Szakszervezeti Otthon zsűfólásig megtelt termék színpadán. **Új supervisoroknak, assistant managereknek és managereknek** átnyújtottuk megérdemelt jutalmukat. **Dr. Olivera Miškić** és **dr. Ivan Miškić**, valamint **dr. Dušanka Tumbas** csapatmunkáját **senior manageri** szint koronázta. Szívből gratulálunk új minősültjeinknek Szerbia összes forgalmazója nevében. A **gépkocsi-ösztönzőprogram** régi és új minősültjei meggyőző hitelességgel bizonyíthatták a Forever önzetlenségét, amelynek mindenki haszonélvezője lehet, aki felismeri az ebből adódó lehetőséget.

Ezt követően a Success Day színpadán azok a munkatársaink jelentek meg, akik az előző időszakhoz viszonyítva jelentősen megnövelték a forgalmukat, és ennek köszönhetően bekerültek a **Hódítók Klubjának** soraiba. A színpad kicsinek bizonyult az összes munkatársunk befogadására, akik az idén vállalatunk vendégeként az Egyesült Államokba, valamint Kaliforniába, az augusztus elején megrendezendő International Super Rallyre utaznak. Mindannyiótoknak szerencsés utat kívánunk, és köszönjük, hogy újból méltó módon képviselitek országunkat a nemzetközi szinten!

A közkedvelt **dr. Nikola Čanak**, „**dr. Nik**” az FLP régi barátja. Egész életét annak szentelte, hogy minél több embernek adja át az MLM-ről szerzett gazdag tudását, amelyet a 21. század gazdasági koronájának tart. A hálózatépítés jóval több a csupasz pénzkeresetnél! Ez egy olyan rendszer, amely az egyéntől kiérlelt állásfoglalást és önbecsülést követel. Az FLP-rendszer minősége a következő alappilléreken nyugszik: az egészségen, a családon, a gazdaságon és a folyamatos tanuláson. A motiváció adja a siker üzemanyagát, mert segítségével megbirkózhatunk a kételyekkel, a magyarázkodásokkal, az egy helyben toporgó gondolkodással, illetve azzal, amikor azt halljuk, hogy „*mindenki azt mondja...*” Akkor vagyunk elégedettek, amikor megvalósítjuk álmainkat, mert így boldogok, szerencsések, életerőtől duzzadóak, motiváltak, optimizmussal és lendülettel teli emberek leszünk, így pedig sokkal hatékonyabban végezhetjük mindennapi munkánkat.

Életünk legnagyobb lehetősége egy dobozba rejtve arra vár, hogy egy új dimenziót nyisson meg előttünk, és egy új erővel ruházzon fel bennünket egy örökös sikert ígérő érintés – a „TOUCH OF FOREVER” – segítségével. Abban a pillanatban, amikor ennek a doboznak a birtokosa leszel, „**ÁSZ**” leszel, **Assistant Supervisor**rá válsz, és ez lehetőséget nyújt a világ legjobb, legegészségesebb és legkorszerűbb magánvállalkozásának megvalósítására. **Danijela Ocokoljić** sapphire manager munkatársunk kiválóan ismeri ezt a munkamódszert, és önzetlenül megosztotta velünk a siker felé vezető út titkait.

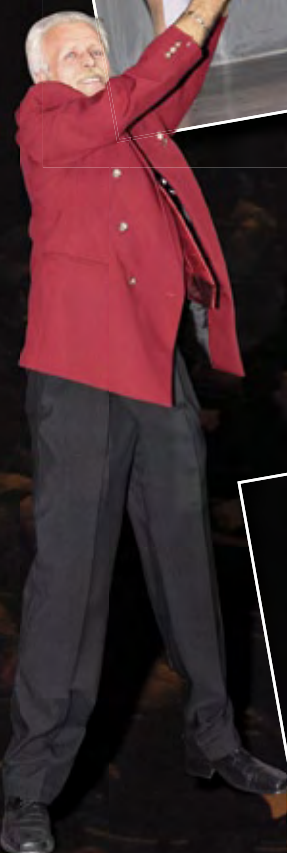
Ennek az útnak a kitaró kutatása a természetet és annak törvényeit is

túlszárnyalja. Ez egy olyan képesség, amelynek birtokában egy adott időben megfelelően cselekszünk, attól függetlenül, hogy az akkor éppen tetszik-e nekünk, vagy sem, és lehet, hogy éppen azon a ponton, amikor már azt fontolgattuk, hogy feladjuk. Pontosan akkor vár ránk a siker, amely a lehetetlent nem ismerő akaraton alapszik. A gondok kellő erőt és minőséget varázsolnak elő az emberekből, ezzel lelki összhangot teremtenek, és olyan impulzusokat adnak, amelyek elégedettséget és biztonságérzést nyújtanak. A siker felé vezető úton létfontosságúak ezek a láncszemek. Nagy köszönettel tartozunk **Cvetko Ratković** sapphire manager munkatársunknak, mert feledhetetlen előadásával hozzásegített bennünket a nehézségek leküzdéséhez.

A következő találkozónkat **2007. június 16-án** rendezzük a belgrádi Szakszervezeti Otthonban.

BRANISLAV RAJIĆ
az FLP Szerbia területi igazgatója







Egyedül senki



**MARIJAN
SUKSER**
manager



Success Day-ünk házigazdája, Marijan Sukser manager igencsak népszerű FLP-s. Naponta eljön az irodába, mindig derűs és vicces, mindig szélesen mosolyog.

Köszöntőjében Marijan elmesélte, hogyan indultak el az FLP útján feleségével, **Margaretával**.

Szokatlan és mégis jellemző, igaz történetet hallottunk. A kezdeményező Margareta volt, aki részt vett az első bemutatón, ahonnan egy Firsttel és egy zöld krémmel tért haza. Marijan nem titkolja, hogy nem osztozott a neje lelkesedésében, de hát az élet már csak ilyen: a sors fintoraként éppen neki volt elsőként szüksége erre a két termékre. Az eredmény felülmúlt minden várakozást. Ennek hatására persze a többi termék iránt is érdeklődni kezdtek, később pedig a kereseti lehetőségek foglalkoztatták őket. Margareta kitartásának és az ajánlásokat maradéktalanul elfogadó csapattársaknak köszönhetően beindult az üzlet. Hamarosan valóra vált álmuk – az amerikai utazás, avagy 12 nap mennyország, ahogy ők szokták mondani. Szeressétek és tiszteljétek az FLP céget, legyetek hozzá hűségesek, ő pedig gazdagon megjutalmaz benneteket! Hallgassatok a szívetekre és a szponzorotokra, soha ne adjátok fel, és megtaláljátok azt a boldogságot, amelyet nejem és én már megtaláltunk! Szívből kívánom, legyetek ti is

sikeresek! – fejezte be érzelmekkel teli történetét Marijan Sukser.

Az irodai eseményekről és újdonságokról **dr. Molnár László** irodavezető tájékoztatott bennünket. Szólt a régiós FLP közelgő tizedik évfordulójáról, valamint a budapesti ünnepélyes Success Day-ről, amelyen számos horvátországi munkatárs kíséretében vesz részt. A sziráki managertalálkozó, az ünnepélyes Success Day, a sziráki wellnessközpont vasárnapi megnyitója – mindezzel még ünnepélyesebbé kívánjuk tenni a régióban az FLP működésének tizedik évfordulóját.

A folytatásban az év tíz, világviszonylatban legkeresettebb termékéről hallottunk beszámolót. Dr. Molnár bemutatta új kozmetikusunkat, **Danijela Carićot**.



Forró: DARKO BARANAŠIĆ

A következő percek a meglepetés jegyében teltek, hiszen házigazdánk, Sukser úr ezen a napon ünnepelte születésnapját. Dr. Molnár az FLP munkatársai nevében átadta a születésnapi ajándékot, majd megkérte Marijant, fújja el a születésnapi torta gyertyáit.

sem lehet sikeres

A kikapcsolódás perceiben felcsendültek **Matko Jelavić** dalai. Matko már két évtizede jelen van a horvát zenei életben. Különböző népszerű együttesekben zenélt, aztán szóló karrierbe kezdett. Tevékenységéért számos kitüntetésben részesült, a legnagyobb dícséret azonban mindig a közönség elismerése és szeretete. Matko egy csokorral kedveskedett nekünk a legnépszerűbb dalaiból, azokból, amelyek sokunk szívét megdobogtatják, és sokáig csengenek fülünkben.



Matko Jelavić szereplésének második részében újra szállt a dal; egyesek tánca keltek, Matkótól pedig legnagyobb slágerével, a *Majko stara* című dallal búcsúztunk el.

A felhasználói tapasztalatokról szóló előadást **dr. Branka Molnár Stantić** vezette. Ezen a rendezvényünkön azok osztották meg sokrétű tapasztalataikat és tudásukat az újonnan csatlakozottakkal, akik kezdetektől fogva részt vesznek az FLP-s munkában. Tudásunkat és tapasztalatainkat dr. Molnár Stantić szakmai tanácsaival bővítette.

Dr. Davorka Vitlov Čirjak gyermeorvos. Gyerekrendelőben dolgozik, és rendkívül népszerű mind a szülők, mind a gyerekek körében. Mai előadásában a méhkaptár „termékeiről”, különösen a megelőzésben nem eléggé elterjedt méhpempőről szólt. Amit a méhekről, a méhkirálynőről, a kaptár életének működéséről, valamint az immunitás terén – különösen a gyerekek körében – fontos szerepet betöltő termékekről tudni kell – erről szólt dr. Vitlov tanulságos előadása.

Mag. Marija Novak Ištok előadásait hallgatva úgy tűnik, minden olyan egyszerű: dolgozni, sikeresnek lenni, kommunikálni... csak éppen a gyakorlatban rendszerint bonyolultabbak a dolgok. Éppen ezért hívjuk meg őt minden Success Day-ünkre, hogy előadásaiban elmondja, hol hibázunk, hogyan javíthatunk munkánk hatékonyságán. A mai Success Day-en olyasvalmiről szólt, amiről azt gondolhatnánk, mindenki számára egyszerű feladat: a telefonálás. Melyek ennek a szabályai, az illem szerint mi számít elfogadottnak, és mi nem. Érdekes és tanulságos volt. Köszönjük Marija asszonynak a kitűnő előadást!



A stockholmi Európa- és World Rallyról készült riportot dr. Molnár László látta el kísérszöveggel. Beszámolt a hallottunk a világ legsikeresebb FLP-seinek hihetetlenül csodás összejöveteléről, a számos profitosztónzó csekk kiosztásáról. Láthattuk az ismerős arcokat, ahogy átveszik a megérdemelt csekkjüket: ugyanolyan egyszerű emberek, mint mi, akik itt, a teremben ülünk. Felismerték és kihasználták a lehetőséget – fejezte be mondandóját dr. Molnár.

Manda Korenić pulai manager nemcsak az FLP üzletben, hanem egy kozmetikai szalon tulajdonosaként is sikeres ember. A szépségszalomban kizárólag a mi termékeinket alkalmazza. Ebből az alkalomból a narancsbőr elleni programot mutatta be. Előadásában – mivel ez a tünet minden időben és minden évszakban a nők egyik legnagyobb ellensége – szólt a narancsbőr keletkezésének okairól, a nem megfelelő táplálkozási szokásainkról, a túl kevés mozgás veszélyéről, arról, milyen sok mérgező anyagot viszünk be a szervezetünkbe, és persze a genetikai hajlamosító tényezőkről is. A Body Toning Kit, a Garcinia és a megfelelő táplálkozás segítségével rövid időn belül rendkívüli



eredményeket érhetünk el. Előadása végén mindezt a gyakorlatban is szemléltette.

Momo Žutinić zágrábi manager előadásának az Egyedül senki sem lehet sikeres címet adta. És valóban, Momo igazi vezető: szellemes, szorgalmas, munkatársaival szemben rendkívül odaadó. Momo üzenetének lényege: segítsünk egymásnak! A segítséggel kitöltjük életünket, jobban érezzük magunkat, és a siker sem marad el. Ez az, ami továbbvisz bennünket – a csapathoz tartozás, mindig előre! –, és így minden cél elérhető. Persze

előfordulhat, hogy kudarcot vallunk, de ha az ember nincs egyedül, mindig van a közelben egy segítő kéz, amely segít lábra állni és folytatni az utat.



Success Day-ünk végén az **assistant supervisoroknak** átadtuk első FLP-kitűzőjüket. Most már ők is tagjai az FLP-csapatnak, a nagy családnak. Következő találkozásunk időpontja 2007. július 14-e 10 óra, helyszíne pedig a rijekai Horvát Kultúrház a Sušakon. Mindenkit szeretettel várunk!

DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
FLP Horvátország igazgatója



NÁRCISZ-NAPI SZÉPSÉGVERSENY

Mint mindenhol a nagyvilágban, a szépségnek nálunk is megvan a helyi szimbóluma. **Babócsa** egy aprócska falu Dél-Somogyban, innen indul az én sztorim, itt születtem. Ezen a környéken a szépségről mindenkinek egy illatos virág, a **nárcisz** jut eszébe.

A tavasz derekán 13 hektárt virág-szőnyegként borít be a csillagos nárcisz. A história szerint a területet a török hódoltság idején a helyi basa ültette be háremhölgyei gyönyörködtetésére. Minden év májusának első hétvégéjén igazi ünnepség keretében sok ezer érdeklődőt lát vendégül a falu.

Az idén a legnagyobb szenzáció a szép környékbeli lányok versengése volt. Az ifjú hölgyek lelkesen ismerkedtek a **Sonya dekor-kozmetikumokkal**, profi FLP-s sminkesek segítségével. Komoly felkészültségről tettek tanúbizonyosságot a versenyzők, felemelő látványban gyönyörködhetek az érdeklődők.

Mindenkit győztesnek tekintünk a színpadon, hiszen sugárzott a fiatalos szépség a kifutóról. Az első három helyezettet csak egy pont választotta el, nagyon nehéz helyzetben volt a zsűri. A közönség is szavazott.

Sok sikert kívánunk a lányoknak az élet minden területén, és reméljük, hogy az FLP színpadán találkozunk velük a közeljövőben!

BERKICS MIKLÓS
gyámánt-zafír manager
és a szervezők



Sonya[®]
Color Collection



FO

Hódítók Klubja

Az első tíz
forgalmazó
a személyes
és non-manageri
pontok alapján

CONQUISTA

2007. április hónap legse



MAGYARORSZÁG



SZERBIA, MONTENEGRÓ, KOSZOVO



1. Kulcsárné Tasnádi Ilona és Kulcsár Imre
2. Éliás Tibor és Szász Marianne
3. Tamás János és Tamás Jánosné
4. Dominkó Gabriella
5. Papp Imre és Péterbencze Anikó
6. Kósa L. Adolf
7. Varga Róbert
8. Dr. Steiner Renáta
9. Gecző Éva Krisztina
10. Csürke Bálint Géza és Csürke Bálintné

1. Dr. Dušanka Tumbas
2. Ugrenović Miodrag és Ugrenović Olga
3. Milovanović Milanka és Milovanović Milisav
4. Mitrović-Pavlović Milan és Pavlović Biljana
5. Mitov Tamara és Mitov Saša
6. Mitrović Jelena
7. Davidović Mila és Davidović Goran
8. Dimitrić Ružica és Dimitrić Živorad
9. Petrović dr. Aleksandar és Dukinić Petrović Mirjana
10. Mihailović Branko és Mihailović Marija



ADOR CLUB

sikeresebb termékforgalmazói



HORVÁTORSZÁG



BOSZNIA ÉS HERCEGOVINA



SZLOVÉNIA



1. Stilin Tihomir és Stilin Maja
2. Draščić Dušan és Draščić Marija
3. Calušić Dubravka és Calušić Ante
4. Žutinić Momo és Žutinić Mare
5. Culjak Marica és Culjak Blago
6. Boljat Stela és Boljat Zdenko
7. Lesinger Ivan és Lesinger Danica
8. Matek Zdenko és Matek Mira
9. Plazibat Danica
10. Mufić Elidija és Mufić Lovro



1. Njegovanović Vaselije
2. Šurković Edin és Šurković Amira
3. Marić Slavica
4. Mustafić Subhija és Mustafić Safet
5. Saračević Edina és Saračević Ragib
6. Dragić Meliha és Dragić Dragan
7. Kurevija Slavko és Kurevija Biba
8. Smajić Mevludin
9. Hodžić dr. Sead
10. Catić Gaibija és Catić Munira



1. Iskra Rinalda és Iskra Lučano
2. Arbeiter Jožica és dr. Arbeiter Miran
3. Bigec Danica
4. Bizjak Marija
5. Praprotnik Toncka
6. Božnik Slavica
7. Žitko Ema és Žitko Miran
8. Majcen Manja és Majcen Sandi
9. Savski Rajko és Savski Gabriele
10. Krizman Luka



Együtt a siker útján



Soaring manager szintet ért el

Senk Hajnalka

Kovács Zoltán és

Kovácsné Reményi Ildikó



Senior manager szintet ért el

Botka Zoltán és Botka Zoltánné
Dr. Kiss Ferenc és dr. Nagy Ida

Hajdu Veronika
Kulcsárné Tasnádi Ilona és

Kulcsár Imre
Retter József

Tumbas dr. Dušanka



Manager szintet ért el

Bodnár László és Varga Krisztina
Csalári Mihályné
Csürke Elek és Csürke Elekné
Damásdi Ildikó
Dr. Lőrinczi Ilona
Dr. Rokonay Adrienn és dr. Bánhegyi Péter

Dr. Tamási András és dr. Tamási Andrásné
Füzesi Gyuláné
Hosszú Gyuláné
Illés Terézia
Iskra Rinalda és Iskra Lučano
Juhász Lászlóné és Juhász László

Kálmán Zsolt és Kálmán Zsoltné
Kajganić Slavica és Kajganić Milan
Kristóf László és Kristóf Lászlóné
Kószei Péter
Mályi Rudolfné és Mályi Rudolf
Mitov Tamara és Mitov Saša

Nagy Mónika
Nagy Péter és Boncsér-Nagy Henrietta
Pálóczi Ildikó és Varga István
Papp Dániel Botond
Petrovic dr. Aleksandar és Đukinić Petro
Vass Tibor



Assistant manager szintet ért el

András Ildikó
Bárány Gergely István és Bárányiné
Maczali Csilla
Bárányné dr. Szabó Éva és Bárány István
Balázs Ágnes és Kiss Norbert
Barnáné Körtvélyesi Anita és Barna Gábor
Blahóné Gali Erzsébet és Blahó János
Bocsi István
Borbély Roland
Čolić Gordana és Čolić Dragan
Csapó Gábor és Csapóné dr. Baráth Katalin

Debreczi Krisztina
Đukić Dragica és Đukić Bogomir
Dr. Muhari Géza és dr. Muhari Gézáné
Dr. Szisz János és Szisz Mariann
Dr. Tóth Gábor Tamás és dr. Horváth Laura
Dr. R. Dikó Marian és dr. Kulics László
Franckó Matild
Hajdu Szilvia és Bocsi Péter
Ilyés Lóránt
Ječmenić Katarina és Ječmenić Miloš
Kovács Ilona

Kovács Péterné
Kudlik Magdolna
Küri Attila és Küri Szilvia
László Imre
Lendvai Zsolt
Lukács László György
Milijanović Bosnić Emina és Bosnić Slobodan
Muhari Andrea és Farkas Zsolt
Nikolić Mirjana és Nikolić Radona
Prokić Nebojša és Rokić Marina
Pócsné Kovács Erzsébet és Pócs György

Römischer Edit
Sabić Marija és Sabić Grgo
Šomodvarac Janja és Šomodvarac Marin
Szűcs Ervin és Bartók Margit
Takács Tamásné és Takács Tamás
Tumbas Gabriella és Tumbas Marko
Tumbas Sonja és Tumbas Stanko
Ujlaki Melinda
Vajda Lászlóné és Vajda László
Verbóczy Attila
Zarić Olga és Zarić Dragan



Supervisor szintet ért el

Babócsik Sándor és Babócsikné Pilipár Eva
Balogh Katalin
Banović Predrag és Banović Slađana
Baranyiné Nyári Zsuzsanna
Barna Miklósné és Barna Miklós
Barna Julianna
Bašić Amira és Bašić Jasmin
Batista Ksenija
Baucal Vesna és Baucal Veselin
Bede Bernadett
Behringer Péterné és Behringer Péter
Berényi Pálné és Berényi Pál
Bibel Józsefné és Bibel József
Bibel József György
Blagojević Anđa
Bocsányi István
Bodor László és Bíró Gyöngyi
Bogdanović Javorka
Bóné Józsefné
Bösze Tiborné
Čaks Olga
Čirić Milica és Čirić Životije

Csernavölgyi Krisztina
Csibi Attila
Csipai Gábor
Csirkés Sándor
Csúcs Csaba Lászlóné és Csaba László
Czeglédi Renáta és Kardos Pál
Dalmi Ilona
Dervalics Gábor
Djakonov Nevenka
Dr. Kissné Hudák Ildikó
Dr. Kőrösiné Csapó Edit és dr. Kőrösi Géza
Dr. Molnár Péter
Dr. Sánta Ilona
Dr. Tóth László
Elek Adrienn Judit
Ercsei Mónika és Kiss Balázs Miklós
Estók Gábor és Estókné Cservenyák Csilla
Fábiánné Vadász Mónika és Fábián László
Félegyházi Imre és Félegyháziné Kathi Ildikó
Farkasné Györfy Gyöngyi
Fazekas Andrea
Fazlijević Dragan

Fodor Péterné és Fodor Péter
Francisković Ljubica
Friedrich János és Friedrich Jánosné
Gál Adrienn
Gerhardt Zsuzsanna
Gerin Sabina
Hajdú Andrásné
Halász Mariann
Hargitay Zoltán
Hechtl Gábor
Hegedűsné Somogyi Zsuzsa és
Hegedűs György
Hegyi Antalné
Herczeg László
Horváth Istvánné
Igić Vera és Igić Zoran
Janković Snežana és Janković Petar
Januskó Zsolt
Jebelóczkiné Nagy Éva és Jebelóczki Miklós
Jovanović Ljubinka és Jovanović Ivan
Juhász Éva és Sipos Sándor
Józsa Attila

Kecskés Attila
Keller József és Kellerné Vadász Veronika
Kezić Biljana és Kezić Pavle
Kiss-Simon Máté
Klotz Jánosné
Kockar Gordana és Kockar Dragan
Kontra Zoltán
Kostić Mirjana és Kostić Aleksandar
Kozma Rita
Kozó Imréné és Kozó Imre
Kresojević Dragan és Kresojević Slavica
Krizman Nađa és Krizman Franc
Krizman Luka
Kulcsár Lászlóné és Kulcsár László
Kulcsár Zsolt és Dombóvári Valéria
Kópataki Gábor
Küriné Szöke Ibolya és Küri Albert
Lázár Mónika
Lázár József
Lévai Zoltán
Ladányi Melinda
Lakatosné Danó Zsuzsanna és

Lakatos Attila
Lamoly Tamás
Lengyel Katalin és Lengyel Róbert
Lepej Obradović Elvira és Obradović Goran
Loppert Tibor és Lévai Éva
Lukácsné Szakáll Anikó és Lukács Elek
Lőrincz Sándorné és Lőrincz Sándor
Macherné Loki Éva és Macher Frigyes
Mahunka Balázs és Bedzsó Krisztina
Mančić Silvana és Mančić Dragan
Meleg Mária és Balogh Csaba
Milošević Marina
Mojčić Milorada és Mojčić Mileva
Molnár Mihály
Molnár András és Molnár Andrásné
Molnár Lászlóné és Molnár László
Mufić Elidija és Mufić Lovro
Murányi Sándorné és Murányi Sándor
Mórocz Lászlóné és Mórocz László
Müller Tamás
Németh József és Németh Józsefné
Nagy Anasztázia

Nagy Barbara
Nagy Lászlóné és Nagy László
Nagy Máté
Nagy Ildikó
Oravec István
Országh Barnabás
Pál Andrea
Pécssek Gábor
Palotás Zsuzsanna
Papp Attila
Pavlović Slobodan
Pekić Aleksandra és Pekić Ivica
Penczi Jolán
Pintér Izabella
Prádel István
Právcinsné Máyer Krisztina
Puskás Ágnes Éva
Pusztai Zoltánné és Pusztai Zoltán
Radics Bertalané
Radványi-Nagy Zoltánné és
Radványi-Nagy Zoltán
Rajna Balázs

Ranitović Ivana
Ristić Danijela és Ristić Zvonko
Rugási Márkó
Róka Magdolna
Sándor István
Sárdi Györgyi
Saller Ferencné és Saller Ferenc
Savanov Apolon és Savanov Mirjana
Sinka Bettina
Skarbit Józsefné
Soltészová Andrea
Széll Györgyné és Széll György
Szabó Beáta
Szabó Edit
Szabó Ferenc
Szalárdi Borbála
Szalóki Károly és Szalókiné Tar Ágnes
Szanyó István és Szanyóné Pataki Anikó
Szanyó Istvánné
Süveg Julianna Ágnes
Tárkányi László
Timár Valéria

Tanai Jánosné
Tolnai Krisztina
Trefeli Csaba és Trefeliné Szabó Erika
Treiber Károly
Tricković Mirjana és Tricković Perica
Tumbas Gabrijela
Tumbas Filip
Tóth Imre
Tóth Csabáné
Urbán Péter
Vighné Mészáros Judith és Vigh János
Varga Borbála
Varga Tímea
Vass László
Vegyenás Edina
Veličković Jovana
Virág Tünde és Déri Miklós
Virányi Csaba és Virányiné Doránt
Bernadett
Visky Emikó
Žikić Suzana és Žikić Slavoljub
Óvári Tamás és Óváriné Lugosi Beáta



A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

I. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és Ádám István
Babály Mihály és Babály Mihályné
Bakó Józsefné és Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella és Gesch Gábor
Barnak Danijela és Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa és Dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán és Becz Mónika
Becig Zémir
Bertók M. Beáta és Papp-Váry Zsombor
Bognárné Maretics Magdolna és
Bognár Kálmán
Bojtor István és Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás

Botka Zoltán és Botka Zoltánné

Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó és
Kovács Gábor
Csuka György és Dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza és
Csürke Bálintné
Darabos István és Darabos Istvánné
Davidović Mila és Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila és
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva és Dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán és dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit és Szabó János
Dragojević Goran és Dragojević Irena

Dr. Dušanka Tumbas

Fejlesztés Ferenc és
Fejlesztésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmos és Halomhegyiné
Molnár Anna
Haim Józsefné és Haim József
Hanyecz Edina

Hári László
Heinbach József és Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
Juhász Csaba és Bezeg Enikő
Kása István és Kása Istvánné
Keszlermő Ollós Mária és Keszler Árpád
Kibédi Ádám és Ótós Emőke
Knisz Péter és Knisz Edit
Kovács Zoltán és Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša

Kulcsárné Tasnádi Ilona és

Kulcsár Imre

Lapicz Tibor és
Lapiczné Lenke Orsolya
Mussó József és
Mussóné Lupsa Erika
Mayer Péter
Márton József és
Mártonné Dudás Ildikó
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka és
Milovanović Millislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László és
Dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija és Nakić Dusan
Miškić Dr. Olivera és Miškić Dr. Ivan
Mrakovics Szilárd és
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre és
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor és
Némethné Barabás Edit
Orosz Ilona és Dr. Gőnczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojčić Boro
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavković Mária
Perina Péter

Petrović Milena és Petrović Milenko
Radóczy Tibor és Dr. Gurka Ilona
Révész Tünde és Kovács László
Rudics Róbert és
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Stegena Éva

Dr. Steiner Renáta

Stilin Tihomir és
Stilin Maja
Sulyok László és
Sulyokné Kökény Tünde
Pintér Csaba és
Szegefi Zsuzsa
Szabó Ferencné és Szabó Ferenc
Szabó Péter és
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné Dr. Kász Edit és
Schlepp Péter
Szegegy Mária
Szekér Marianna
Székely János és Juhász Dóra
Széplaki Ferencné és Széplaki Ferenc
Tamás János és Tamás Jánosné
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika és
Dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag és
Ugrenović Olga
Vitkó László
Zakar Ildikó

II. szint

Bíró Tamás
Botis Gizella és Botis Marius
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin és
Dr. Seres Endre
Erdős Attila és Bene Írisz
Fekete Zsolt és
Ruskó Noémi

Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Janović Dragana és
Janović Miloš
Milovanović Milanka és
Milovanović Milisav
Ocokoljić Daniela
Papp Imre és
Péterbencze Anikó
Rózsahegy Zsoltné és
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna és Dr.
Komoróczy Béla
Siklósné Dr. Révész Edit és
Siklós Zoltán
Tóth István és Zsiga Márta
Varga Géza és Vargáné
Dr. Juronics Ilona

III. szint

Berkics Miklós
Bruckner András és Dr. Samu Terézia
Buruš Marija és Buruš Boško
Éliás Tibor és Szász Marianne
Dr. Kósa L. Adolf
Halmai István és Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád és
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan és
Lomjanski Veronika
Ocokoljić Zoran
Szabó József és Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Tóth Sándor és Vanya Edina
Utasi István és Utasi Anita
Varga Róbert
Vágási Aranka és Kovács András

Tisztelt Forgalmazóink!



HELYESBÍTÉS

Magazinunk 2007. májusi számában a szerb Hódítók Klubja első helyezett **dr. Miškić Olivera** és **dr. Miškić Ivan** fotója helyett tévesen **Kuzmanović Vesna** és **Siniša** fotója jelent meg. Az érintettektől ezúton kérünk elnézést.

2007. évi Success Days a Budapest Sportarénában

június 23., július 21., szeptember 15., október 20., november 17., december 15.

Rendeljen termékeket a www.flpseeu.com honlapon!

A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás – nem csak a közvetlen termékvásárlás, de a rendelések nyilvántartása szempontjából is. Kiváló eszköz a termékajánlás során is, hiszen valamennyi érdeklődő számára csábító a kínálat. Minden rendelés pontértéke 24 órán belül a naprakész értékhez adódik, az interneten keresztül bármikor lekérdezhető. (www.foreverliving.com)

A műanyag alapú nagykereskedelmi kártyákat vállalatunk irodáiban, személyesen vehetik át a hét minden munkanapján!

Társaságunk több lehetőséget is biztosít Forgalmazóinknak forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- Havonta kézhez kapott bónuszszámlásuk (vállalkozói díjelszámolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap (www.foreverliving.com) eléréséhez. A honlapra csatlakozás után Magyarországra kattintva megtekinthetik aktuális pontszámukat.
- Pontinformációt kérhetnek a több év óta sikeresen működő SMS-rendszeren keresztül is.
- Budapesti központi irodánk telefonos ügyfélszolgálatának munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról.
- Személyes pontértéküket magyarországi termékforgalmazóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbia és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg. Kérjük a munkatársakat, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!

Internetinfo

Tájékoztatjuk Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „www.flpseeu.com” régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaikat lekérhetik irodáinkban. A vállalat központi honlapja, vagy közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a „www.foreverliving.com” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs

napi ponteredményeiről is tájékoztatást ad. Erre a címre minden érdeklődő beléphet. A disztribútori oldalra a „*distributor login*”-ra kattintva léphet be. *Felhasználói neve a forgalmazói száma (elválasztójelek nélkül). Jelszava a havi elszámolás alapján található.*

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a termékrendelők és más formanyomtatványok helyes kitöltésére! Javított (megrendelő és szponzor adatai) és alá nem írt termékrendelőket a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! Kérjük, szintén ügyeljének a jelentkezési lapok helyes és olvasható kitöltésére: nyomtatott betűvel, fekete vagy kék tintával! Név- vagy címváltozás esetén kérjük, használják az adatmódosító formanyomtatványt!

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott útján történő vállalkozói díj-lekérdezés esetén a megbízott személy hozza magával személyi igazolványát! A nemzetközi üzletpolitika alapján minden jelentkezési lapot (szerződést) aláírt forgalmazó jogot nyer a termékek megvásárlására nagykereskedelmi áron, közvetlenül az irodákból. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának és kitöltött termékrendelő lapjának bemutatásával.

SZABÁLYTALAN!

Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornákra vonatkozó lehetőségeit figyelembe véve a Forever Living Products szerint: ezek az egységek kiskereskedelmi létesítményeknek minősülnek. Az érvényben lévő üzletpolitika szerint mindenfajta FLP-termék vagy nyomtatvány kiskereskedelmi egységekben történő forgalmazása vagy kiállítása szigorúan tilos. Az elektronikus média igénybevételével történő termékforgalom kizárólag a www.flpseeu.com honlapon keresztül történhet.

Tájékoztatjuk Önöket, hogy a szerződések leadása meghatalmazás nélküli szabálytalan! Csak a sajátkezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!

Reszponzorálás!

Szeretnénk felhívni a figyelmet az „újraszponzorálás” szabályaira, amelyek az Üzletpolitika 12. fejezetében találhatóak meg. Fontos tudnivaló, hogy az újraszponzorálás nem automatikus folyamat, hanem csak a meghatározott formanyomtatványok (reszponzorálási nyilatkozat, új jelentkezési lap) benyújtása után, a feltételeknek való megfelelés ellenőrzését követően lép életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodszorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.



MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370.
Nemzetközi kapcsolatok igazgatója: Lenkey Péter
- Budapesti raktárház: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11., tel.: +36-1-291-8995. Területi igazgató: Lenkey Péter
- Debreceni iroda: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Területi igazgató: Pósa Kálmán
- Szegedi iroda: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Területi igazgató: Radóczki Tibor
- Székesfehérvári iroda: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Területi igazgató: Földi Attila

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy a június 23-án 10 órakor kezdődő Forever Success Day helyszíne: Papp László Sportaréna, 1143 Budapest, Stefánia út 2. Sok szeretettel várunk mindenkit! Továbbá arról is szeretnénk tájékoztatni, hogy ezen a napon egyik raktárunk sem tart nyitva. A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy jelentkezési lapjuk mellé a jövőben is adják le vállalkozói igazolványuk másolatát visszamenőleg is, valamint a cégek az APEH-bejelentkezési adatlap másolatát is! A jövőben csak ennek megléte esetén tudjuk a jutalékokat utalni! Magyarországi partnereink közül azok, akik vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kéri kiállítani a számlát, ezt csak abban az esetben tehetik meg, ha irodáinkba eljuttatják az ehhez szükséges kitöltött nyomtatványokat, illetve a cégtulajdonosi mivoltukat igazoló céges iratok másolatát. Az erre vonatkozó részletes tájékoztatót irodáinkban kifüggesztettük, illetve munkatársaink kérésre szóban is tájékoztatják Önöket. Internetes honlapunkon a folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadása után érhetőek el!

Tájékoztatató engedményes vásárlás igénybevételehez
Az engedményes vásárlás egyszerű igénybevételehez kérjük, tartsák be a következő szabályokat:

1. **Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljének arra, hogy a nyilatkozat minden részét pontosan töltsék ki! Személyes átvételkor kollégáink ellenőrzik az adatokat, de postai úton történt küldés esetén erre nincs mód, ezért kérjük, fokozott figyelemmel ellenőrizzék adataikat, mert hibás kitöltés esetén az engedményes rendszer nem lép életbe!

2. **Vásárlás.** Vásárlásnál a rendszer automatikusan felajánlja az engedmény maximum összegét azoknak, akik nyilatkoztak. A vásárlás engedmény-igénybevételét jelent, vagyis bónuszkifizetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. Csoportos vásárlás esetén szabályos, két tanú aláírásával ellátott meghatalmazást kell hoznia minden egyes személytől rendelésenként. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozattal rendelkező személyek esetében a személyi azonosítás, illetve a meghatalmazás hiánya a megrendelés elutasítását vonja maga után!
3. **Információadás.** Kollégáink a raktárakban személyesen, fényképes igazolvány bemutatásával, vagy meghatalmazás átadása után adnak információt az engedmény aktuális összegéről.

Nyilatkozattal rendelkezők és a bónuszukat számla formájában is felvevő munkatársaink a pontos összegekről Budapesten, a Szondi u. 34. sz. alatt informálódhatnak.

Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagszállítási szolgáltatására. Ezzel Tisztelt Forgalmazóink a leadott megrendeléseiket maximum 2 nap alatt – időpontegyeztetéssel – megkapják az ország bármely pontján, amelyet át is kell venni 48 órán belül, különben a számlát sztorozzuk és pontjaikat visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A kiszállítási költséget 1 pont feletti vásárlás esetén cégünk átvállalja.

Megrendeléseiket a következő módon adhatják le:

- *telefonon*, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a szállítási díjról. Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- *interneten* keresztül az „www.flpshop.hu” címen,
- *sms-ben* a 0620-478-4732 telefonszámon.

<i>Kiszállítási díjak:</i>	Budapest	Vidék	
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft	
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft	
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft	
30 kg felett	30 Ft/kg	30 Ft/kg	

- A fenti díjak 3 db rendelésszám/címiig érvényesek, 3 db felett +200Ft/rendelésszám többletköltséget számolunk fel

- Utánvét beszedési díj 360Ft/cím.
- Biztosítási díj: 200 000Ft-ig a fuvardíj tartalmazza, felette minden megkezdett 10 000Ft után 50Ft.
- Fent jelzett tételek a 20%-os ÁFA-t nem tartalmazzák.
- A szolgáltató a küldeményeket előzetes telefonos egyeztetés után szállítja ki. A telefonos egyeztetés költségét a fenti árak tartalmazzák.

Magyarországi orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Kassai Gabriella: +36-30-307-7426,
Dr. Bakanek György: +36-30-9428-519,
Telefonos egyeztetés alapján személyes konzultációra vár minden kedves munkatársat. Konzultáció helye a Szondi utcai központ.
Dr. Kerekes László: +36-20-9-441-442,
Dr. Mezősi László állatorvos: +36-20-552-6792



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
 - Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 11.00–19.00, a többi munkanapon 9.00–17.00 óra között.
 - Horgosi iroda: 24410 Horgos, Rade Končara 80., tel.: +381-24-792-195. Területi igazgató: Branislav Rajić
Nyitva tartás minden munkanapon 9.00–17.00 óra között.
- A Forever Living Products Belgrád a következő szolgáltatásokkal áll rendelkezésükre: telefonon keresztül történő árurendelés – Telecenter. Telefon: +381-11-309-6382. Nyitva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, a többi munkanapon 9.00–16.30 között. A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzethez érkezik, melyet átvételkor kell kifizetni.

Tisztelt munkatársaink!

Örömmel értesítjük Önöket, hogy idén is meghirdetjük „Clean 9 és Lifestyle 30” fogyókúra programot. A program ideje alatt két alkalommal lehet súly mérésre jelentkezni irodáinkban, és a két mért súly közötti százalékos csökkenés arányában születhetnek meg a kiírás győztesei kategóriáinként.

A „Clean 9 és Lifestyle 30” program április 1-től június 30-ig tart. Keressétek a mérőhelyeket irodáinkban. Szabaduljunk meg fölösleges kilóinktól a Clean 9 és Lifestyle 30 termékcsomagokkal! Cél az egészségesebb testsúly és az értékes nyeremények!

- A postaköltségeket a NBS Szerbia aznapi árfolyama szerint kell kifizetni, amely napon a kézbesítés megtörtént, de azt csak abban az esetben téríti meg az FLP Belgrád, ha egy kódszám alatt szereplő megrendelés meghaladja az 1 pontértéket.
- Telefonon keresztül nem lehet beléptetést végezni.
- Telefonos rendelésnél csak az adott hó 25-ig beérkezett rendelést vesszük figyelembe, azt követően csak személyesen tudnak rendelni irodáinkban.
- A horgosi és a niši irodákban is vásárolhatók reklámanyagok, formanyomtatványok, jelentkezési lapok és adatmódosító nyomtatványok.

Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
Dr. Kaurinović Božidar szerdán és csütörtökön 12 és 14 óra között konzultációra várja hívásaikat a +381-21-636-9575-ös telefonszámon.



MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20.
tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412.
Területi igazgató: Aleksandar Dakić.

Montenegrói orvos szakértőnk telefonszáma:

Dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljini iroda

- Bijeljini iroda: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig, a hónap utolsó munkanapján 9.00–17.00 óráig.
- Banja Luka-i iroda: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22. tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.
Nyitva tartás munkanapokon 9.00–16.30 óráig.
- Szarajevói iroda: 71000 Szarajevó, Akita Šeremeta do br. 10., tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.
Nyitva tartás hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30, kedd, szerda 12.00–20.00. Minden hónap utolsó szombatján munkanap és minden utolsó szombaton mini Siker napot tartunk az FLP irodájában. Területi igazgató: Enra Hadžović
A boszniai irodákban telefonos rendelés esetén a következő számokat lehet tárcsázni (új forgalmazók bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges): +387-55-211-784.

Szarajevói FLP iroda közleménye

- Szeptembertől rendelkezésükre áll a bosznia-hercegovinai orvosszakértő-tanácsadó, aki a következő telefonszámon érhető el:
Dr. Nišić Esma +387-62-367-545, munkaideje munkanapokon 18:00 – 21:00-ig.

- Orvosszakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást tart a sarajevói irodában 17:00 – 19:30 óra között.
- Telefonos rendelés esetén az áru átvételkor kell fizetni. Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint 1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.



HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-3909-770, fax.: +385-1-3909-771. Nyitvatartás hétfőn és csütörtökön 12.00-tól 20.00-ig; kedden, szerdán és pénteken 09.00-tól 17.00-ig.
- Spliti iroda: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262 Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Dr. Molnár László

- Telefonon történő megrendelés a +385-1-3909-773-as számon. Amennyiben a megrendelés értéke meghaladja az 1 pont összeget, a szállítási költséget az FLP fizeti.
- A marketingről és a termékekről szóló előadások minden hétfőn és csütörtökön 18.00 órától kezdődnek a központi irodában.

Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510
Dr. Eugenija Sojat Marenić: +385-9151-07070



SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Nyitvatartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig.
- Lendvai raktár címe: Kolodvorska 14., 9220 Lendava, tel.: +386-2-575-1270. Nyitvatartás hétfőn 12.00–20.00, kedden és pénteken 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Kepe Andrej

Értésítjük tisztelt fogyasztóinkat és munkatársainkat, hogy a sarajevói iroda címe: Akifa Šeremeta do br. 10, 71 000 Sarajevo, telefon: +387-33-760-650 vagy 470-682, fax: +387-33-760-651 Munkaidő: 9.00–16.30, szerdán 12.00–20.00 óráig. Azonos munkaidő vonatkozik a telefon útján történő megrendelésekre is: telefonszám: +387-33-760-650, Sarajevó és +387-55-211-784, Bijeljina.

Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501.

Szlovéniai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Arbeiter Miran: +386-4142-0788 és
Dr. Čanžek Olga: +386-4182-4163

Értésítjük önöket, hogy szeptembertől telefon útján elérhető bosznia-hercegovinai területi szakorvos tanácsadónk, dr. Nišić Esma. Mindennap 18.00–21.00 között a következő telefonszámon várja hívásait: +387-62-367-545. Szakorvos tanácsadónk minden szerdán 17.00–19.30 óra között megbeszélést tart az FLP sarajevói irodájában.



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Prishtina, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Területi igazgató: Lulzim Tytynxhii

www.flpseeu.com FLP TV az interneten

MŰSORBEOSZTÁS 2007. május 7-től június 23-ig

10.00 A Sonya stúdió megnyitója	15.25 Success Day – Minősülések – Hódítók klubja, Managerek, Profit Sharing 1. szint	22.00 A Sonya stúdió megnyitója	03.25 Success Day – Minősülések – Hódítók klubja, Managerek, Profit Sharing 1. szint
10.02 Nature's 18 – Termékmismetető film	16.40 Success Day – Minősülések – Profit Sharing 2., 3. szint	22.02 Nature's 18 – Termékmismetető film	04.40 Success Day – Minősülések – Profit Sharing 2., 3. szint
10.05 Növénytől a termékig	16.45 Interjú Rózsahegy Marikával és Zsolttal – Lenkey Zsuzsa	22.05 Növénytől a termékig	04.45 Interjú Rózsahegy Marikával és Zsolttal – Lenkey Zsuzsa
10.20 Az FLP 25 éve	17.10 Korda György és Balázs Klári koncertje	22.20 Az FLP 25 éve	05.10 Korda György és Balázs Klári koncertje
10.35 Success Day – Stevan Lomjanski – Miért az FLP?	17.35 Holiday Rally-összefoglaló – Porec	22.25 Success Day – Stevan Lomjanski – Miért az FLP?	05.35 Holiday Rally-összefoglaló – Porec
10.45 Pitti Katalin és Sasvári Sándor koncertje	18.35 Dr. Steiner Renáta – Ezért érdemes szerepe a természetes életmódban 1.	22.45 Pitti Katalin és Sasvári Sándor koncertje	06.35 Dr. Steiner Renáta – Ezért érdemes szerepe a természetes életmódban 1.
11.05 Aktive Probiotic – Termékmismetető film	18.50 Dr. Bakanek György – Egészséges életmód a sportban	23.05 Aktive Probiotic – Termékmismetető film	06.50 Dr. Bakanek György – Egészséges életmód a sportban
11.10 Dr. Pucsek József prof. – Étrend-kiegészítők szerepe a természetes életmódban 1.	19.10 Neihardt Richárd – Networkmarketing és -kommunikáció	23.10 Dr. Pucsek József prof. – Étrend-kiegészítők szerepe a természetes életmódban 1.	07.10 Neihardt Richárd – Networkmarketing és -kommunikáció
11.35 Az FLP marketingterve	20.15 Uzoni Zsuzsanna – Supervisorától a senior managerig	23.35 Dr. Pucsek József prof. – Étrend-kiegészítők szerepe a természetes életmódban 2.	08.15 Uzoni Zsuzsanna – Supervisorától a senior managerig
11.55 Dr. Pucsek József prof. – Étrend-kiegészítők szerepe a természetes életmódban 2.	20.30 Heinbach Dáriusz – Pályaválasztás	00.10 Rolf Kipp – Sikersztóri	08.30 Heinbach Dáriusz – Pályaválasztás
12.10 Rolf Kipp – Sikersztóri	20.50 Street Dancers, Twister, Honey és a Kis Bestiák	00.35 Pro6 – Termékmismetető film	08.50 Street Dancers, Twister, Honey és a Kis Bestiák
12.35 Pro6 – Termékmismetető film	21.15 Tóth Sándor és Vanya Edina – Előnyben vagy – Fontos kérdésekről röviden	00.40 Dr. Schmitz Anna – Forever ásványvíz	09.15 Tóth Sándor és Vanya Edina – Előnyben vagy – Fontos kérdésekről röviden
12.40 Dr. Schmitz Anna – Forever ásványvíz	21.50 Aktív HA – Termékmismetető film	01.00 Interjú Szabó Józseffel – Fekete Kata	09.50 Aktív HA – Termékmismetető film
13.00 Interjú Szabó Józseffel – Fekete Kata		02.15 Kovács Kriszta koncertje	
14.15 Kovács Kriszta koncertje		02.30 Dr. Juronics Ilona – Nyáron is egészségesen	
14.30 Dr. Juronics Ilona – Nyáron is egészségesen		02.50 Virágh Tibor – Ez attól függ	
14.50 Virágh Tibor – Ez attól függ			



DUŠAN PAVLOVIĆ
független előadó

A legtöbb ember hajlamos akár egész élete során a komfortzónáján belül maradni; ugyanúgy gondolkodni és cselekedni, ahogy korábban. Sokan nincsenek tisztában azzal, hogy ez a hozzáállás szokásaink rögzüléséhez, rögzült állapotunk stagnáláshoz, ez pedig hosszú távon elkerülhetetlenül hanyatláshoz vezet. Tehát a legnagyobb ajándék, amelyet vezetőként munkatársainknak adhatunk, nem más, mint a bátorítás a nyitottságra. Legyünk készek vállalni a kihívásokat, bátran tervezni és másokat is hozzásegíteni céljaik eléréséhez.

A cselekvés a l

Fontos felkészülni arra, hogy céljaink elérésének feltétele a változás, a tanulás, mivel hozzáállásunk és cselekedeteink változása nélkül körülményeink változására sem számíthatunk. Ha változtatás nélkül számítanánk körülményeink javulására, csupán frusztrált csalódottság lenne az eredmény.

„A cselekvés a legjobb tanítómester” koncepció éppen a tanulást és az érzelmi töltést igyekszik harmonikus működésbe hozni magasabb rendű céljaink és jobb életminőségünk elérése érdekében. Természetesen a különböző kulturális háttérű csoportok – némi módosítást alkalmazva – saját értékrendjük szerint működtethetik. E koncepció teljes mértékben igazodik Rex Maughannak, az FLP elnök-vezérigazgatójának útmutatásához. Az egyéni sikerek tömege mérföldkövet jelent a vállalat egészét illetően is, ezért kívánjuk, hogy a nagy FLP-család minden tagja megfontolja és sikerrel alkalmazza a koncepció elveit.

Közös cél

Minden új FLP-disztributornak fontos, hogy meghatározott, jól körülírható célja legyen. Az egyén motivációja nélkülözhetetlen, szponzora külön figyelmére is okkal tart igényt.

A belső motiváció mellett azonban ne felejtjük, hogy az egyén társadalmi lény is. Szeretünk együtt dolgozni és közös célokat megvalósítani. Ez a szociális elem, amennyiben jól meghatározható, további motivációt adhat közös tevékenységünknek. Nagyon szerencsés, amennyiben sikerül az egyéni és a közösségi érdekeket egyensúlyban tartani. Fontos, hogy a közös cél is jól körülírható legyen, így sikerül minden közös tevékenység során fókuszban maradni. Ez lesz az az inspiráció, amely a nehéz időkben, amikor ki leszünk téve a kísértéseknek, majd erőt ad. Hogy néz ki mindez a gyakorlatban?

Például minden országban havonta részt vehetünk a Success Day-eken. A résztvevők száma egészen jó indikátora az üzlet működésének az adott régióban. Ha időről időre nő a létszám, biztosak lehetünk abban, hogy a vállalat jó úton halad. Vajon elvárható-e a növekedés? A környezetszennyezés és a nem megfelelő táplálkozás ad választ e kérdésre. Aloe Verára és táplálékkiegészítőkre mindenkinek szüksége van. Ám tudjuk, hogy az embereknek csupán töredéke használja ezeket, sőt rengetegen keresik a biztos megoldást, éppen anyagi helyzetük rendezésére, kutatva a megfelelő lehetőség után. Rengeteg tehát a tennivalónk!



egjobb tanítómester

A nagy közös cél a sok egyéni részcélből áll össze. Melyek azok az egyéni sikerek, amelyek a teljes egészhez hozzájárulnak? Oly nyilvánvalóvá válik az összefonódás, amikor a nagy közös cél megvalósulásakor a közreműködők saját életükben is elkönnyvelhetik a változásokat: az anyagi, társadalmi javakat, emberi kapcsolatokat... Bizonyos vezetők még ennél nagyobb célok kitűzésére is képesek. A célok kitűzése azonban általában nem elegendő; ezek a célok folyamatosan szem előtt kell hogy legyenek. Látnunk, éreznünk kell azokat. Egy fotó vagy akár egy poszter egy előadóteremről, amely telis-tele van a csoportunkkal, mellette pedig az egyéni életünk változásairól szóló képek. Legyen szem előtt a nagy közös cél, valamint ez egyéni motivációs erők!

Tanulás

A célok kitűzése és a motivációs erők meghatározása létfontosságú, de önmagában kevés lenne. Kell még tehetség, képesség, megfelelő hozzáállás, valamint a feladatok pontos

ismerete. Az élet minden területén találkozhatunk olyanokkal, akik kimagaslóan tehetségesek, ám jó tudni, hogy kevésbé tehetséges, ám erősen motivált és tanulni hajlandó társaik ugyanolyan sikeressé válhatnak. A koncepció lényege nem a rendkívüli adottságok kihasználásában, hanem a tudás továbbadásában rejlik. Hogy az eredmény minél előbb kézzelfogható legyen, érdemes külön figyelmet fordítani az alábbi három területre, amelyeken fontos gyarapítani ismereteinket:

- módszerek
- vezérelvek
- önismeret

E három terület fejlesztése során képességeinkben magabiztossá, hitelessé és meggyőződésünk által vonzóvá válhatunk. Ezek egymással szinergiában működve, hatványozott mértékben tesznek majd eredményessé.

Módszerek

Minden munka során meghatározott tevékenységek, illetve azok sora vezet bizonyos eredményhez. Ezek azok

a módszerek, amelyeket a munkafázisok elemzése során határoztak meg, hogy alkalmazásukkal az adott területen a leghatékonyabb legyen a munkavégzés. A know-how, tehát a munka hogyanja kétfajta, explicit és tacit ismeretekre épül. Az explicit ismeretek a munka mechanizmusára vonatkoznak. Ezek a pontosan leírható, lépésekre, feladatokra lebontható ismeretek. A tacit ismereteket sokkal nehezebb meghatározni. Ezek a módszerek alkalmazása során szerzett tapasztalatok és élmények. Explicit ismereteink logikusak és megmagyarázhatók, tacit ismereteink sokkal inkább érzelmi világunkban vannak jelen, intuícióink által generáltak, nem annyira tudatosak, mint inkább tudattalan érzések formájában hatnak ránk és munkánkra.

Ahhoz, hogy ismereteink készségi szinten legyünk képesek alkalmazni, fontos, hogy explicit és tacit értelemben egyaránt fejlődjünk. Erre különféle módszereket alkalmazhatunk:



- oktatások, képzések, olvasás
- tréningek során az egyéni és csapatmunkára vonatkozó gyakorlati rutin elsajátítása
- érzelmi támogatottság, folyamatos visszajelzések

Tehát két terület fejlesztésére van szükség:

- munkamódszerek, FLP network marketing technológia
- ismeretek rendszerezése és a munkamódszerek továbbadása

Hogyan fejleszthetők e területek? Számos könyv és leírás áll rendelkezésünkre a network marketing témakörében. Ezek tartalma és minősége meglehetősen eltérő, ám a legkiválóbb könyvek is csupán általánosságokat fogalmaznak meg. Az FLP hálózatépítői módszertana azonban különleges, sőt egyedülálló. Ezt a módszertan tanítása során feltétlenül szem előtt kell tartani. Tehát a lényeg a következő:

- a hálózatépítés elméleti módszertana
- a gyakorlat során szerzett személyes tapasztalatok

A már sikereket elért hálózatépítők gyakorlati tapasztalatai és a cégvezetés közösen olyan iránymutatót és folyamatosan továbbfejlesztett információcsomagot nyújt át, amely azokat az alapelveket tartalmazza, amelyek bizonyítottan sikerre visznek.

Az újkori gazdaság alapelvei

A korábbi években a munkaerő a legtöbb esetben passzív és motiválatlan volt. A kezdeményezés és a felelősségvállalás nem volt jellemző, tehát az értékesítés folyamata is többnyire egyoldalú és manipulálható volt. Az emberek túlnyomó többsége különféle propagandahatásokra hajlandó volt olyan dolgokat vásárolni, amelyekre nem volt szüksége, sőt voltak rendszerek, ahol a kormányzat biztosította és kontrollálta az oktatást, munkaerőpiacot, az egészségügyet, nyugdíjellátást, lakásügyet... Tehát az egyén nem volt abban a helyzetben, hogy maga tervezze életét, és rendelkezzen sorsa felett.

Az újkori gazdaság egészen más alapelvekre épül. A paradigmaváltás során kialakult rendszer sem kapitalista, sem pedig szocialista. Tudásra, felelősségvállalásra, egyéni kezdeményezésre épül, és lételeme az egyén és szociális, illetve természeti környezete közötti egyensúly. Az újkori gazdasági életben az értékesítés nem manipulációt, hanem a vásárlók igényeinek kiszolgálását és a vevők gondozását jelenti.

Napjainkban az átmenet periódusát éljük. A régi és új hatások keveredve tesznek benyomásokat életünkre és munkánkra. Régi szokásaink még meglehetősen erővel hatnak valamennyiünkre, az új értékek viszont sokak számára még nem körvonalazódtak világosan. Ez sokak fejében zavart okoz, ez pedig természetesen nem támogatja az egyéni fejlődést.

Az FLP marketingrendszere tipikusan az új alapelvekre épül. Kiváló eredményeket biztosít a szisztéma, amennyiben ezen

alapelvek mentén valósul meg a hozzáállás és szerveződik a munka.

Fontos tehát, hogy minden munkatárs számára világos legyen a lényeg, így elkerülhetők az átmeneti időszak félreértéseiből adódó esetleges kudarcok. Nélkülözhetetlen az új nézőpont elsajátítása; ez adja meg a megfelelő készséget, amellyel hatékony munkavégzésre számíthatunk.

Önismeret

Az optimális eredmény eléréséhez szükséges, hogy minden munkatárs magáévá tegye az FLP network marketing módszereit és az újkori gazdaság alapelveit – egyidejűleg! Ez teljes embert kíván. Régen elegendő volt a munkaerő két keze ahhoz, hogy munkahelyén teljesítsen; nem azért fizették, hogy gondolkodjon, csupán tennie kellett, amit előírtak számára. Mára a helyzet merőben más lett. Kevés a két kezünk, eredményre csak akkor számíthatunk, ha szívvel-lélekkel tevékenységünk felé fordulunk.

Tény azonban, hogy a régi rendszerben felnőtt és akkor munkára nevelt generációk ma okkal érzik magukat elesettnek és kiszolgáltatottnak. Közülük sokan képtelenek a munkára másként tekinteni, mint rég. Önismeretünk mélyítésével sok dolog tudatossá válhat, sőt bizonyos dolgok módosíthatók is. Létezésünk négy alapvető dimenzióban nyilvánul meg: fizikai, racionális, emocionális és spirituális. Mindezek összessége tesz majd hitelessé, ugyanakkor elégedetté munkánk során. Az önismeret sarkalatos pontja megtalálni személyes küldetésünket, valamint életünk különböző területeit, családi, szakmai, baráti, társadalmi szerepeinket összhangban működtetni. Ahhoz, hogy valamennyi szerepünkben helytálljunk, miközben személyes küldetésünkön eredményesen dolgozunk, szükséges, hogy alapos önismerettel rendelkezünk. Ez vezet el boldog, célokkal teli, értelemmel bíró életünk kibontakoztatásához, amelyet mindannyian érdemelnénk.



**SIKLÓSNÉ
DR. RÉVÉSZ EDIT**
soaring manager

Itt a tavasz, jön a nyár, mindenki szeretne egy kicsit szebb és csinosabb lenni! Ahhoz szeretnék hozzájárulni, hogy a diétás program ne egy újabb sikertelen próbálkozás legyen, hanem egy egészséges, tartós és sikeres, életmódváltással egybekötött élménnyé váljon!

Mint minden diéta esetében, itt is felmerül három alapkérdés:

- **Biztonságos-e?**
- **Egészséges-e?**
- **Nem fogok visszahízni?**

A tartós és egészséges testsúlycsökkenést nem lehet „kúraszerű” diétával elérni. Ahhoz, hogy maradandó eredményt érjünk el, valódi életmódváltásra van szükségünk, amelynek **alapelemei** a következők:

- 1. diétás, személyre szabott étrend** összeállítása
- 2. elemi táplálékkiegészítők** fogyasztása
- 3. testmozgás** beiktatása, annak növelése

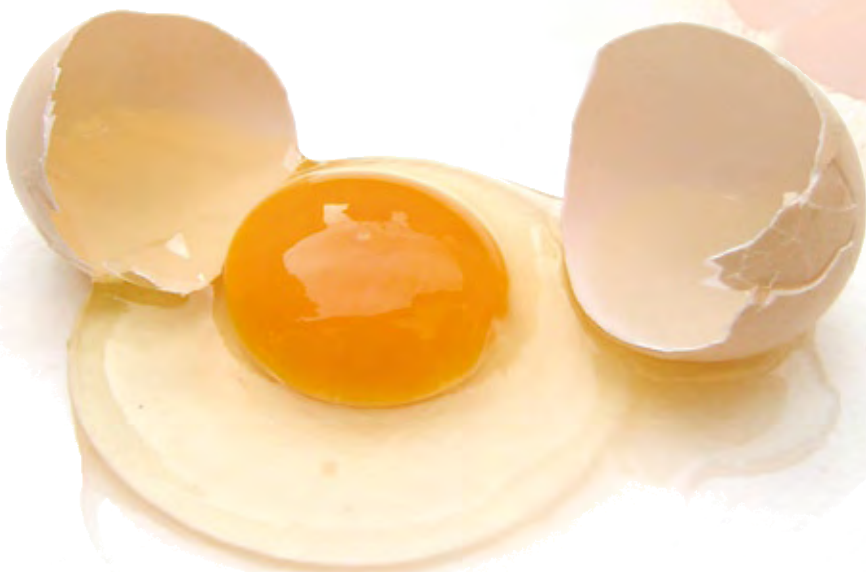
Nézzük végig ezeket a pontokat egyenként!

1. diétás, személyre szabott étrend

A megfelelő minőségű tápanyagok biztosítják szervezetünknek az energiát, nélkülözhetetlenek az életfunkciók fenntartásához, védekezőrendszerünk hatékony működéséhez.

Naponta kell fogyasztanunk zsírokat, fehérjéket, szénhidrátokat, vitaminokat, ásványi anyagokat, nyomelemeket, de nem mindegy, hogy ezeket milyen arányban, milyen minőségben, és milyen táplálékok formájában fogyasztjuk. Fontos azon tápanyagok mindennapi bevitele, amelyek nem vagy csak rövid ideig tudnak raktározódni. Ilyenek a fehérjék, a víz, a vízben oldódó vitaminok.

A **zsírok** fontos élettani funkciókat látnak el szervezetünkben. Energiaforrást jelentenek a glükóz előállításához, a sejtthártya és az idegek építőkövei. Bőrt olajoznak, védnek a kiszáradástól, körülveszik, párnázzák szerveinket, védnek a lehűléstől. A zsíroldékony vitaminok szállítói, de az epesavak, hormonok képződéséhez is nélkülözhetetlenek. Ne féljünk a zsíroktól! Inkább arra összpontosítsunk, hogy a telített zsírok helyett az igen egészséges telítetlen **omega-3 és omega-9** típusú zsírokat fogyasszuk! Ezeket a szervezetünk nem tudja előállítani, éppúgy szükséges a bevitelük, mint a vitaminoké. Hiányukban növekedési problémák, koncentrációs, tanulási zavarok, idegműködési és bőrproblémák



SINÁLJUK!

alakulhatnak ki. Kerüljük viszont a „rossz zsírok” (telített és transzzsírok) gyorsan felszívódó szénhidráttal való együtt fogyasztását, az igazi veszélyt ez jelenti!

A **fehérjék** szervezetünk építőkövei. Az immunrendszer, a haj, az ideg, az izom, minden aminosavakból épül fel, de a hormonokat, enzimeket, közvetítő és vívíanyagokat is ebből építi szervezetünk. A 22 aminosavból 8 esszenciális, ezeket a szervezet nem képes előállítani, ezért a bevitt táplálékokkal kell fedezni. A táplálékfehérjét először építőköveire bontja a szervezetünk, majd saját testfehérjévé építi. Az ehhez szükséges energiát a zsírégetésből fedezi.

Sok diéta jár fehérjehiánnyal, és ilyenkor a saját ideg- és izomfehérjéket kezdi el leépíteni a szervezet. Hullik a haj, törik a köröm, az ingerlékenység fokozódik, idegműködési zavarok keletkezhetnek. Míg 100 g állati fehérjéből 70 g testfehérjét, 100 g növényi fehérjéből 30 g testfehérjét tud szervezetünk előállítani, ezért az olyan fehérjekoncentrátumok a legelőnyösebbek, amelyek mind állati (tej- és savófehérje), mind növényi fehérjét (pl. szóját) tartalmaznak, emelve ezzel a biológiai értéket, optimalizálva a minőséget.

A **szénhidrátok** szintén nagyon fontosak, de nem a gyorsan felszívódó egyszerű cukrokat ajánljuk, hanem a zöldségekben, gyümölcsökben és hántolatlan magvakban található „jó cukrokat”. Ezek nem ártanak a vesének, májnak, csontoknak, hasznosak a bélrendszernek, nem terhelik a gyomrot. Javítják a koleszterin- és vérszirsínt, normalizálják az anyagcserét, és mivel a lassú szénhidrát-felszívódás stabilizálja

a vércukor szintet, csökkentik az éhségérzetet is! A gyorsan felszívódó szénhidrátok hirtelen vércukorszint-emelkedést okoznak, ez pedig sok inzulin termelésére kényszeríti a hasnyálmirigyet. A sejtek egy idő után sajnos inzulinra érzéketlenné válnak, és a vércukorszint ingadozása miatt az éhségérzet fokozódik, ami főleg kalóriabevitelhez vezet.

A szénhidrátok nem megfelelő hasznosulása a szervezetben komoly anyagcserezavart, később akár cukorbetegséget is okozhat, ezért érdemes rá figyelni. Gyakran a megvastagodó derék jelzi, hogy a szervezet nem megfelelően hasznosítja a cukrot!

2. Elemi táplálékkiegészítők

Nagyon fontosnak tartom a **megfelelő mennyiségű és minőségű folyadék** fogyasztását a mindennapokban is, de a diéta idején ez különösen nagy figyelmet érdemel! Zsírégetés és méregtelenítés ugyanis nincs folyadék nélkül! Ajánlom a gyógyteákat és a csökkentett nátriumtartalmú ásványvizet, amelyből akár 3-4 litert ihatunk. A minimális folyadékbevitel diéta alatt 2,5-3 l!

A **C-vitamin** nagy mennyiségű bevétele rendkívül fontos! Kiváló zsírégető, szabadgyök-kötő, immunerősítő. Feszíti a bőrt, szilárdítja, erősíti a kötőszövetet.

A **kalcium** jó zsírégető, aktiválja az emésztőenzimeket. A **magnézium**



igen hatásos karcsúsító. Szerepe van a megfelelő ideg- és izomműködés fenntartásában, kiegyensúlyozásában, részt vesz a sejtek jó oxigénellátásának biztosításában és ezáltal a zsírégetésben. A **jód** anyagcserét normalizáló hatása igen fontos, hiányában lassulnak az élettani funkciók.

Különösen nagy figyelmet érdemel a króm elsősorban **króm-pikolinát** formájában történő bevétele. Ez a létfontosságú nyomelem szerepet játszik a cukorfelhasználásban, a fehérje- és zsíranycserében. Időseknel gátolja a kalciumvesztést a csontokból, fokozza a fehérje beépülését. Az inzulin hatását fokozza, ezért kevesebb inzulin is elég a megfelelő vércukorszint biztosításához, nem égnék ki idő előtt az azt termelő sejtek. Normalizálja a vércukorszintet, ezáltal éhségérzetünket, étvágyunkat csökkenti, és kiváló öregedésgátló is.

A **rostok** megfelelő mennyiségű beviteléről is gondoskodni kell. A bélrendszerbe kerülve vizet köt, megduzzad, telítettségerzetet kelt, étvágycsökkentő. Jól méregtelenít, felszívja a bakteriális eredetű toxinokat, csökkenti a bélyulladás lehetőségét. Gyorsítja az epeürülést, csökkenti a koleszterinszintet, kiváló ballasztanyag, serkenti a bélműködést. A bélrendszer normál floráját biztosító **probiotikus bélbaktériumok**



tartalmazó kiegészítő nélkülözhetetlen a diéta során. Ezek a bacik helyreállítják a normál bélflórát, immunerősítők, a tápanyagok jó felszívódását segítik. Jó, ha a termék nem igényel hűtést, így mindenhova magunkkal tudjuk vinni, és fontos, hogy a gyomorsav ne károsíthassa a hasznos baktériumokat.

3. Testmozgás

A sportolás kiváló zsírégető. Növeli az állóképességet, izomerőt, keringésvajító, stresszoldó, hangulatjavító, depressziót csökkentő hatású. A glükóz sejtszintű felhasználása hatékonyabbá válik, kevesebb inzulinra van szükség. Elvonja a figyelmet a hűtőszekrény tartalmáról...

Az edzéstervet személyre szabottan kell összeállítani, gondosan mérlegelve a súlyt, az ortopédiai kockázatot, az előzetes edzettségi, fizikális állapotot, az esetleges betegségeket, ízületi

3–10. napig: fogyást bevezető szak

Reggeli: 1 dl Aloe Gél + Ultra-Lite ital + 2 kapsz. Garcinia
 Tízórai: 2 tabl. Pollen + 2 tabl. C-vit.
 Ebéd: Ultra-Lite ital + Pollen 2 tabl. + 2 kapsz. Garcinia
 Vacsora: 1 dl Aloe Gél + 2 tabl. Fields + 2 kapsz. Garcinia + 600 kcal étrend + az eddigi táplálékkiegészítők és folyadék

problémákat és a lehetőségeket. A lassú, egyenletes mozgás, a séta, túrázás, lépcsőzés, trambulion ugrálás, callanetics, súlyozás mind hatékonyak – a lényeg, hogy a **pulzusszám 130 alatt** legyen, mert ekkor történik zsírégetés!

Mindezek tudatában nézzük meg, mit ajánlunk! Határozzuk meg testtömegindexünket az alábbi képlet segítségével:

Testtömegindex:
 Testsúly (kg) osztva testmagasság (m)
 x testmagasság (m)
 19–25 ideális
 25–30 enyhe túlsúly
 31 felett jelentős túlsúly

A testtömegindex kiszámítása után határozzuk meg az elérni kívánt testsúlyt, és végezzünk el a súlymérésen kívül még néhány alapvető mérést, hiszen a mérési eredményeinket vezetve látjuk a fogyás mértékét, nemcsak kg-ban, hanem centiméterekben is.

A mell-, derék-, csípőbőség, a comb- és felkarkörfogat, esetleg a testzsír százalékanak mérése kiválóan tájékoztat majd bennünket. Méréseket végzünk az első két nap után, a kilencedik nap után, és aztán hetenként.

Ha a napi időbeosztása, munkája engedi, nyugodtan kicserélheti az ebédet a vacsival, étrendjét igazítsa az elfoglaltságához, tervezzék meg ezt a tanácsadójával! A kilencedik nap után mérünk! Megnézzük, mennyit sikerült leadni, és megnézzük, hogy a táblázat adatai alapján milyen az anyagcsere-ellenállása szervezetének, ugyanis a siker érdekében a további étrendet ennek megfelelően kell összeállítanunk.

1–2. nap: tisztítás, méregtelenítés

Reggeli: 1 dl Aloe Gél + 2 kapsz. Garcinia
 Tízórai: 2 db Pollen tabl.
 Ebéd: 1 dl Aloe Gél + 2 kapsz. Garcinia + 2 db Pollen
 Vacsora: 1 dl Aloe Gél + 2 kapsz. Garcinia + 2 db Pollen
 Este: 1 dl Aloe Gél + 2 db Fields of Greens
+ 2 l tea és 1 l más folyadék (víz) – fontos!!!
 + 2-4 tabl. C-vitamin, Nature Min, Nature's 18 bármikor a nap folyamán



A nagy anyagcsere-ellenállásnak több oka lehet.

- Évek óta tartó sikertelen „kúrák”, egyoldalú diéta, „jojó-” diéta.
- Magas inzulinszint és inzulinrezisztencia, amelyhez gyakran magas vérzsír szint is társul.
- Gyógyszerek, hormonok szedése (fogamzásgátló, ösztrogének, depresszióellenes szerek, gyulladásgátlók, vízhajtók, béta-blokkolók).
- Pajzsmirigy elégtelen működése.
- Gombák (candida) túlsúlya a szervezetben, a bélrendszerben.

Ha ön nehezen fogy, nagy az anyagcsere-ellenállása, valószínűleg

fenáll az említett okok közül valamelyik, még ha az nem is ismert. Azt ajánlom, folytassa ezt a diétát, de a 600 kcal étrendjén belül a szénhidrátszegény ételeket kell előnyben részesítenie, és fokozatosan emelve a szénhidrátok mennyiségét kikísérletezni azt a szénhidrátmennyiséget, amely mellett még fogy, vagy tartja majd a súlyát! Segítségül szolgál néhány étel, amelyeket lehet fogyasztani,

SAJTOK: mozzarella, feta, gyakorlatilag bármi, aminek kicsi a szénhidráttartalma! (10-15 dkg)
SALÁTA, ZÖLDSÉG: fejes, endívia-, keszeg-, galambegysali, metélőhagyma, gomba, retek, uborka, petrezselyem, olívbogyó (8-10 szem), kínai kel, spárga, káposzta, brokkoli, bambuszrügy, karfiol, zeller, póré, karalábé, paradicsom, spenót, sóska, fehér-, sárgarépa!

vezetve a mérési eredményeket útban a kívánt testsúly felé!

A program tüzetes átvizsgálása után rá kell jönnünk, hogy egy **egészséges**, jól tolerálható, tartható és a minőségi tápanyagbevitelétől **biztonságos** diétát ajánlunk önnek.

A harmadik kérdésre is válaszolnunk kell! Abban az esetben, ha következetesen és kitartóan végigcsinálta ezt a programot, étkezésében helyes új szokásokat alakított ki, megtanulta, hogy mi egészséges, mennyit ehet anélkül, hogy hízna, és 2-3 kg-nál nagyobb súlygyarapodást nem enged meg magának, **megtartja súlyát!** Ha egy kicsit elengedte magát, ismételve meg a kilencnapos programot, és figyeljen az étrendjére, ne akkor kezdje újra a diétát, amikor már 10 kg felesleget szedett össze! Továbbra is mozogjon rendszeresen, így megőrzi súlyát, és egészségét.

Sok sikert kívánok!

ANYAGCSERE-ELLENÁLLÁS			
FÉRFIAK	9 nap alatt leadott súly		
Leadandó súly	Nagy ellenállás	Általános ellenállás	Kicsi ellenállás
10 kg-nál kevesebb	2 kg	3 kg	4 kg
10-25 kg között	3 kg	4,5 kg	6 kg
25 kg-nál több	4 kg	6 kg	8 kg

ANYAGCSERE-ELLENÁLLÁS			
NŐK	9 nap alatt leadott súly		
Leadandó súly	Nagy ellenállás	Általános ellenállás	Kicsi ellenállás
10 kg-nál kevesebb	1-1.5 kg	2 kg	3 kg
10-25 kg között	1.5-2 kg	3 kg	4.5 kg
25 kg-nál több	2-3 kg	4 kg	6 kg

és olyanok, amelyektől egyelőre tartózkodjon.

AMI FOGYASZTHATÓ!

HÚSOK: gyakorlatilag mindenféle, sertés, marha, birka, vad...

HAL: minden, legjobb a hideg vízi tengeri hal, tonhal, lazac, szardínia, hering, lepényhal...

SZÁRNYASOK: minden, olívaolajban sütvé, párolva, grillezve...

TENGER GYÜMÖLCSEI: rák, garnéla, tintahal, kagyló...

TOJÁS: rántotta, tükör, buggyantott, lágy, kemény...

ÉS AMI NEM!

Nem ehet kenyeret, gyümölcsöt, gabonát, keményítőtartalmú zöldséget, tejtermékből csak sajtot, tejfölt (1 dl!). Nincs rizs, krumpli, tészta, nasi, csoki, olajos magvak, csonthéjasok!

Ha a következő kilenc napban elégedettek vagyunk, fokozatosan áttérünk a 30 napos programra, ha szükséges, a szénhidrátok arányát itt is csökkenthetjük az étkezéseken belül. Ha az ön anyagcsere-ellenállása átlagos vagy kicsi, az első kilenc nap után áttérhet a 30 napos programra, hetente

Reggeli: Ultra-Lite + 2 kapsz. Garcinia + 2 tabl. Pollen + gyümölcs
Tízórai: 1 dl Aloe Gél + könnyű pirítós vajjal
Ebéd: Ultra-Lite 2 kapsz. + Garcinia + 2 tabl. Pollen + zöldség vagy saláta könnyű öntettel
Uzsonna: 1 dl Aloe Gél + gyümölcs
Vacsora: 2 kapsz. Garcinia + 2 tabl. Pollen vagy 2 tabl. Fields of Greens + Probiotic
 + 400 kcal étrend + az eddigi táplálékkiegészítők, folyadék

Impresszum

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft.

Szerkesztőség: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Főszerkesztő: Dr. Miliesz Sándor

Szerkesztők: Kismárton Valéria, Veres Angéla, Rókás Sándor

Nyomdai előkészítés: TIPOFILL 2002 Kft.

Tervezőszerkesztők: Teszár Richárd, Buzássy Gábor

Nyomtatás: Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 50 250 példányban

A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!

Fordítók, lektorok: *Albán:* Dr. Marsel Nallbani – *Horvát:* Aničić Darinka, Anić Antić Žarko – *Szerb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlovén:* Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana

2007. május 25-én ünnepélyes keretben

Sonya Health &



FOREVER



k között megnyitottuk Szirákon a Beauty Centert



RESORTS

*Szeretettel várunk
minden tanulni
és pihenni vágyó
munkatársunkat*

a
Sonya[®]
Color Collection

*Szolgáltatási
Oktatási
Központba*

NYITVATARTÁS:

Hétfő: 13-17
Kedd: 12-18
Szerda: 12-18
Csütörtök: 12-18
Péntek: 13-17

Nefelejcs utca

(1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.)
Tél.: +36-1-291-8995/151
+36-20-416-6329
Kozmetika: Rác Ivett
Masszázs: Fülöp Csilla

Szondi utca

(1067 Budapest, Szondi u. 34.)
Tél.: +36-1-269-5370/151
+36-20-457-1155
Kozmetika: Mészáros Ildikó
Masszázs: Hrnicsjár Ildikó

Ungár Kata (06-30/9225122) továbbra is várja az oktatási központba, a szépülni és tanulni vágyókat!