

XIII. évfolyam 6. szám / 2009. június

# FOREVER



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

**World Rally – Afrika**  
**2009. április 16-17.**





**A**frika fantasztikus hely! Az emberek nagyon változatosak, kedvesek és rendkívüliek. A látvány és az állatvilág egyedi és egyben félelmetes, az üzleti élet pedig pezsgő, energiával teli, mindenkit arra motivál, hogy még magasabbra törjön, és még jobban dolgozzon. A Rally maga is izgalmas élmény volt az afrikai forgalmazók ezreivel, akik szó szerint egy hanggá olvadtak, és úgy tűnt, mintha két napig folyamatosan énekeltek volna. Az új afrikai operatív alelnök, Gary Shreeve úgy jellemezte, hogy ez volt a leghangosabb Forever-esemény, amelyen valaha részt vett.

Miután elhagytuk Johannesburgot, és észak felé vettük az irányt, megálltunk egy kis helységeknél, Graskopnál. Ahogyan körbesétáltunk, észrevettük, hogy a kisboltok egyikének ajtaján érdekes díszítés függ. Művészi volt, színes és tekintetet vonzó. Nagyon érdekes darab volt, de közelebről megnézve rájöttem, hogy műanyag palackokból és kupakokból készült. Vicces, de az egyik épp a mi Aloe Vera Gélünk volt!

Ami igazából elkápráztatott a díszítésben, az az, hogy hulladékból készült. „Ami az egyiknek szemét, a másiknak kincs!” Ezek egyszerű tárgyak voltak, amelyeket az egyik ember eldobott, egy másik összegyűjtött, és volt benne annyi vállalkozó szellem, képzelőerő és kreativitás, hogy belőlük valami jelentőségteljeset készítsen, s ezáltal biztosítson jövedelmet magának és valószínűleg másoknak is. Erről Myra Brooks Welch elgondolkodtató költeménye jutott az eszembe, A mester kezének érintése című, amely arról szól, hogy még egy régi, ütött-kopott, elhangolódott hegedű is felbecsülhetetlen értékűvé válik a mester kezei között. A képesség és a hajlandóság, amellyel az első benyomás mögé láthatunk, csodálatos tulajdonságok.

Ezeket a szempontokat kell szem előtt tartanunk, hogy igazán sikeressé válhassunk. Azt kell tennünk, amit mások nem tesznek meg, olyat tegyünk, amire mások még nem állnak készen, hogy meglássuk a gyöngyöt ott, ahol mások csak a homokot. Ez a készség segít bárkit szponzorálni, akivel csak találkoztok. Ettől felejtitek el a környezetünkben lévő emberekről kialakult előítéleteket. Abban is segít, hogy felismerjétek a lehetőséget az üzletekben lévő emberekből, és azokban is, akik a környezetetekben élnek. Afrika az a hely, amely ezekben a tulajdonságokban bővelkedik; azt hiszem, hogy ezért is növekszik olyan hihetetlen mértékben ott az üzlet, ahogyan még soha nem láttuk ezelőtt...

Dollármilliókat osztottunk szét Dél-Afrika nagyszerű forgalmazóinak a Profit Sharing ösztönzőprogram által. Száz és ezer élet vált jobbá termékeink segítségével és a marketingterv által felajánlott reménnyel. Emberek gyalogoltak mérföldeket mezítláb, hogy elvigyék a termékek hírére és a lehetőséget; mások háború sújtotta határokon keltek át, hogy eljuttassák a termékeket azokba a régiókba, ahol ezekhez nem lehet hozzájutni. Legtöbbünk-től nem várható el ekkora áldozatvállalás; valójában az akarat, hogy a dolgok mögé lássunk, ez az, ami naggyá teszi az üzleteiteket. Itt az ideje, hogy mindannyian egy kicsit mélyebbre ássunk, egy kicsit keményebben dolgozzunk, egy kicsit kevesebbet aludjunk, lerázzuk a halogatás láncait, fölkeljünk a kanapéről, és dolgozni kezdjünk. Ez a világ legnagyobb lehetősége. Tudom, hogy mindennap keményen dolgozunk, áldozatokat vállalunk, de hiszem, hogy tudunk ennél még egy kicsit többet is tenni.

Hálás vagyok a körülöttem lévőeknek, azoknak az embereknek, akiket szeretek és akikben megbízok, akik meglátják a gyémántot ott, ahol mások csak a szén. Néha mindannyiunknak szüksége van egy kis szünetre – szóval legyetek türelmesek a másikkal, és együtt nagyszerű dolgokat alkothattunk olyan dolgokból, amelyeken mások talán keresztülnéznek. Mi vagyunk a Nagyszerűek Társasága, mert többet várunk, mint amit mások egyáltalán lehetségesnek tartanak.

Nemrégiben tértünk vissza a hihetetlen World Rally kalandról Dél-Afrikából. Minden hónapban, amikor leülök megírni ezt az üzenetet, új szavakat keresek, hogy minél jobban át tudjam adni az átélt élményeket. Ebben a hónapban különösen nehéz volt papírra vetni a gondolataimat!

# Hulladékból **kincs**



# Merj nagyban

# gondolkodni!



**DR. MILESZ SÁNDOR**  
ország igazgató

**M**a, amikor a média negatív információkkal sokkolja a lakosságot, az országot, különösen nagy szükség van azokra az igazán jó emberekre, akik el tudnak vonatkoztatni, meg tudják élni saját világukat, meg tudják osztani a jót másokkal, és el tudják hitetni mindenkivel, hogy létezik egy másik, egy jó, egy tökéletes világ, amelyben mindenki annak megfelelően él, ahogyan dolgozik. Természetesen itt, nálunk, a Foreverben sem lehet munka nélkül meggazdagodni. Mindennap dolgoznunk kell nekünk is, mindennap ki kell kapcsolhatnunk a televíziót több százezer emberrel, hogy saját magára, a családjára és a gyerekére tudjon koncentrálni.

12 éve rendíthetetlenül, pillanatnyi megállás vagy megingás nélkül folyamatosan gazdasági rekordokat, Európa elismerését mondhatjuk magunkénak. Óriási az az erő, amely belőletek, Forgalmazókból, Hálózatépítőkből, Törzsvásárlókból olvasztja egybe a Forever magyar és délkelet-európai erejét. Ha közénk akarsz tartozni, merj hatalmasat álmodni. Álmodd meg a jövődet, a gyerekeid jövőjét, generációk életétét. Ha így tudsz gondolkodni, akkor világraszóló eseményeknek leszel résztvevője. Ez az üzlet veled és nélküled is épül, ezt tudnod kell. Neked kell eldöntened, hogy felveszed a tempót, és jössz velünk ezerrel, vagy maradsz csendes szemlélő.

Rex Maughan vezérigazgatónk és Gregg Maughan elnökünk minden lehetőséget megad neked, hogy a világ legnagyobb üzletét fel tudd építeni. A kérdés az, hogy elfogadod-e ezt az ajándékot és a lehetőséget az élettől. Mi készen állunk, a döntés a te kezében van. Gondolj az egészségedre, gondolj a családodra, és főleg gondolj önmagadra, s dönts helyesen. Álmodj lehetetlent, tegyél olyat, ami ma elképzelhetetlen, és ajándékként mindezekért megkapod a csodát. Ha visszaemlékszel, a gyerekkorodban mertél nagyot álmodni. Maradj meg gyerekeknek, merd kimondani a gondolatot, és az, ha te is akarsz, megvalósul.

Hajrá, FLP Magyarország!



# Sonya nap, mint megoldási stratégia





**F**inom virágillat, nap-sütés, langy szellő... és végre a várva várt FLP-szépségvonalnak, a Sonyának a legjelentősebb tavaszi rendezvénye!

Már nyolc órákor nagy a nyüzsgés, a műszaki háttér **Hegedűs István** vezényletével hatalmas munkát végez a Sonya Szalon munkatársainak irányítása mellett, hogy minden a tervrajz szerint a megfelelő helyre kerüljön. Kezelőszékek, sminkszékek, üvegasztalok, gurulós kiszolgálókocsik, masszázsgyógyak kerülnek át a szalonból a Nefelejcs utcai nagytermünkbe.

A tökéletes technikai hátteret **Berkes Sándor** vezetésével a szolgálatkész, mindig mosolygós, tévészéshez, hangosításhoz egyaránt értő fiatal, dinamikus csapat végzi. A helyszín berendezését illetően azonnal, kérés nélkül állnak be székeket tologatni.

Közben **Torcom Julika** meghozta a „Berry Bár” feliratot, **Balla Marcsi** rendezi a koktélok alapját képező FLP-termékeket, **Bertók Bea** segít neki, a szalonból hozzáértő szakembereink hajtogatják a törülközőket, rendezik a készítményeket, csinosítják az összképet. Előkerülnek a Sonya-paletták és a torony is.

A terem szépen kitakarítva, szolgálatkészben várják a lányok – akik a tisztaságért felelősek –, hol kell még valamit fényesíteni, áttörölgetni.

Közben felkerült a háttérdrapéria, elkészült az öltözőfüggöny, a kamera is beállítva várja a bemutató kezdetét.

A terem végében a vendéglátásunkról gondoskodik a tőle megszokott profizmussal **Király Kati**, a sziráki kastély igazgatónője, akit lelkes csapata támogat abban, hogy besegítsenek **Berkovics Zoltánnak**, a **Sasfészek étterem** vezetőjének és ismert pincéreinek.

Az iroda dolgozóinak munkáját **Kismárton Valika**, az FLP titkárságának vezetője fogja össze. Ők gondoskodnak arról, hogy az összeállított program eljusson a termékfor-



galmazókhöz, felkérjük az előadókat, gondoskodnak arról, hogy legyen karszalag, oklevél, ajándékutalvány, összehangoltan dolgoznak **Teszár Pál** tipográfussal.

Kattog egy fényképezőgép, amely mögött a fotóművész, **Kanyó Béla** áll.

Megérkezett a security munkatársa, kezdetét veszi a nézőtér elfoglalása.

Belegondolt ön abba, hogy még semmi sem történt, és eddig kb. 50 ember dolgozott ezért a napért?

Tíz óra előtt öt perccel csörög a telefon. **Dr. Milesz Sándor**, az ország igazgató úr hív telefonon, és üdvözlését küldi; lélekben velünk van, hozzátesz még egy-két igazán jó hírt, amelyet a köszöntő után izgatottan megosztha-





tok a nézőkkel! Micsoda ember! Ilyen komoly elfoglaltság mellett még arra is van gondolja, hogy megnyugtasson, sikert kívánjon.

Villámgyorsan megtelik a terem, halk zene szól, és amikor a kezembe veszem a mikrofont, na, akkor enged fel a gyomromban a görcs. Pedig igazán most kezdődik! Tartani az időt, megfelelő ritmusban mozgatni 13 előadót, három profi modellt, akiket az új prospektusainkból ismerhetnek, valamint tizenegy alkalmi modellt. Gondoskodni arról, hogy látványos legyen a nézőknek, elvégezhető a munkatársaim számára, közben felkonferálni, termékhasználatot kérdezni, megoldani a felmerülő ak-

tuális kihívásokat. Mit tegyek? Ilmádom!

A nap köszöntőjét **dr. Gothárd Csaba** mondja nagy rutinnal, hiszen amellett, hogy kereskedelmi igazgató, még a felnőttképzésben is jeleskedik, határtalan tudás birtokosa, s ennek tanújelét adja az FLP szemináriumain. Kedves szavakkal köszönti a vendégeket, jó munkát kívánva az előadóknak.

Az eddig szunnyadó színpadot pompás nézivalóval töltjük meg.

Elkezd a nappali smink felvitelét a közismert make-up artist, **Horacsek Ági. Benkő Barbara**, az FLP fodrásza bemelegítésként a műsorvezető haját fésűli meg a nyílt színen. Ja, hogy én vagyok







a műsorvezető? De jó nekem! ... **(Bagi Mészáros Ildikó)** kozmetikusunk a Fleur de Jouvance készletet alkalmazza modellünk bőrén. Ki a modell? **Geszty Glória**, a Magyar Köztársaság színművésze, a Nagy Miklós-vándordíj nyertese, aki vállalta, hogy smink nélkül érkezik. Köszönjük! A másik kozmetikai székben is munka folyik, **Rácz Ivett** a vitalizáló bomba kezelést végzi el a smink előtt **Pap Lili** modellen. A masszőrök sem tétlenkednek, **Fülöp Csilla** spamaszázst alkalmaz **Csabai Bernadett** modellen, és **Hrncsjár Ildikó** a mézes masszázst mutatja meg. **Hasznosi Krisztina** egy kézápolást kezd el bőrradírral alkalmazásával.

Látványos lett a színpad, de előadó is kellene, aki szóval tartja a nézőket.

Ki más is kezdhetné, mint büszkeségünk, a világklasszis, az FLP egén fényesen csillogó, kimagasló eredményeket elérő Berkics Miklós? Nem, nem a marketingről beszél, nem. A Fleur de Jouvance készlet alkalmazásáról. Ő, a férfi remek kozmetikai bemutatókat is tud tartani. Arról beszél, amit csinál. Használja és ajánlja a termékét. Jó humorú, profi előadását lelkes taps hálálja meg.

Előpattan egy tüzes menyecske, **Péterbence Anikó**. Az ő hálózatában lassan száz olyan Sonya-torony van, amely „dolgozik” is! Most azonban nem erről beszél, hanem asz-

talhoz ültet három szuper pasit, akik a fiai. Kedves, családi-as hangulatot varázsolnak, miközben bemutatják a gyakorlatban a termékhasználatot. Persze közben beszélgetnek, tanácsokat adnak, és sokat nevetnek. Egy édes sztorit le kell írnom. Anikó segíteni próbál, és kérdezi a fiát:

„Gondolj arra, mit szoktál kérni tőlem, mielőtt elmész otthonról?”

„Pénzt!” – érkezik a válasz. Nos, ilyen kedves, évdő, közvetlen hangulatban telnek az együtt töltött percek.

A bemutatójuk végeztével átadom az ajándékot, mire Máté, a legkisebb a maga 18 évével huncut mosollyal kérdezi: Adjak egy pusztit?

A felcsendülő tapsból arra következtetek, a nézőket ugyanúgy megfogta ez a ihletetlen család, mint engem.

Közben elkészült a vitalizáló bomba kezelés és a laza nap-pali smink, így Lili máris a fodrászunk keze közé került. Barbara laza, örületes kontyot varázsolt a hajából, miközben **Perina Péter**, a mesterfodrász, oktató és sikeres hálózatépítő azonnal felhasználható tanácsokat adott a hajápolást illetően. Szakmája szeretete kicsendült a szavaiból.

Máris a színpadon egy tüneményes nő, egy kedves ember: **dr. Debródi Mária**, aki megismertette a nézőkkel a bőr szerkezetét, és beszélt a víz fontosságáról, meg-



említvén a Sirona forrásvizet. Közérthető nyelven beszélt, imádni való stílusában.

Közben elkészül a nappali smink Nórin, a modellen, akinek az arcát szintén ismerhetjük a csodaszép új kiadványunkból. Egy bemutató séta után azonban Nóri visszaül a székre, és Ági folytatja tovább a munkát; megmutatja, hogyan lehet nappali sminkből látványos esti sminket készíteni.

A szünetben sok-sok ember állja körül őket, nézik az esetvonalásokat, az íveket.

A terem másik végében a vendéglátás kényeztetését élvezik az emberek.

Néhány perc, és folytatjuk az előadás-sorozatot.

BERRY BÁR – hirdeti a felirat, amely alatt **Balla Mária**

hálózatépítő munkatársunk látványos koktélokot kever. Eddig minden előadó munkáját egy a ruhájához színben is harmonizáló koktéllal hálálta meg, most pedig rövid előadásában tanácsokat ad, mit mivel lehet keverni. Miközben hallgatom, szürcsölgetem a poharam tartalmát, amelyben vaníliás lite-por van összekeverve pomesteennel, persze piros cseresznyével, kis ernyővel dekorálva. Hogy milyen? Isteni!

Következő előadónk **Gergely Zsófia** látványos pink színben áll a színpadon, és beszél az oly fontos külső-belső harmonia megteremtéséről. Példaként felhozza saját élettörténetét, két évvel ezelőtti mérhetetlen veszteségét, gyer-

mekeinek támogatását, saját élni akarását, a teremtő elme hatalmát, a mostani boldogságát – egyszóval a harmóniát. Keserédes humorral átszótt előadását hol könnyes szemmel, hol kacagva hallgattuk.

Következett az FLP egyik egykori szépségkirálynője, **dr. Schmitz Anna**, az „örök nő”. Csinos, elegáns, mosolygós. A Sonya skin care alkotórészeiről, csodáiról beszélt, közérthető stílusban. Gyakorlati tanácsokat is adott az elmélet mellé.

Közös élet – közös fürdőszoba címmel tartott előadást **Fittler Diana és Bánhidya András**. Kedves évődéssel egymásnak adták a szót, vicces történeteken keresztül mesélték el egymásról, ki milyen terméket hogyan hasz-

nál, mennyi időt tölt a tükör előtt. Hoztak magukkal egy bónusz előadót, aki még a mamija pocakjában megbújva használja a belsőleg alkalmazható termékeket, úgymint a halolajkapszulát vagy a rostos aloé gélt. Gyakorlatilag ő a pottyautas, ő Márk. Jó helyre érkezik, sikeres, pozitív emberek közé, akik nagyon szeretik egymást. Jó ilyet is látni!

Közben persze a háttér most is izgalmas volt; volt ott lábápolás, thai lábmasszázs, Cleopátra arcpakolás, Cleopátra testmasszázs, gyakorlati Sonya skin care bemutató, sminkkészítés, kontyfesülés. Voltak profi modellek, és volt olyan szerencsés néző, akit kiválasztottunk; őt elkényeztették a munkatársaim.







A jól megérdemelt szünetben finom ennivaló került az asztalra; volt ott házas ízű, a nagy keze munkáját idéző édesség, innivaló egyaránt.

Mikrofonvégre sikerült kapni a sorokban szerényen üldögélő, hihetetlenül sikeres hálózatépítőt, **Krizsó Ágit**. Hálas szívvel beszélt az életéről, a termékek szeretetéről, a csapat erejéről. És mindezt úgy, hogy előre nem is tudott felkészülni. Köszönjük!

Az utolsó rész gyakorlati bemutatójában szerepet kapott az indiai fejmasszázs, a Body Toning Kit, a paraffinos kézápolás, a nappali smink, a zselés hajformázás. Mint a csillagszóró sziporkái, olyan lett a színpad a sokféle bemutatótól. És ez így helyes, hiszen következett Sziporka, alias **Hajcsik Tünde**, aki nagy rutinnal beszélt a Sonya-torony gazdaságosságáról. Nem ma-

radt kétség a hallgatókban – ezt kell megvenni.

Lehetetlen elfogultság nélkül beszélnem **Szekér Mariannról**. Nagyon szeretem. Ha egyszer megint hálózatépítésre adnám a fejem, és példaképet választanék magamnak, az csak ő lehetne. Most a Body Toning Kit jelentőségéről, felhasználásáról mesélt. Saját életéből vett példákkal tette felelhetlenné előadását.

**Dr. Siklósné Révész Edit** követte, aki lényegre törően, jogosan oda-odamondogtatva hívta fel a figyelmet az egészséges, formás test fontosságára. Felhívta a figyelmet a kockázati tényezőkre az egészségünkkel kapcsolatban. Mindezt úgy, hogy ő évekkel ezelőtt lefogott, és azóta is tartja a súlyát!

Az előadók sorát **Senk Hajnalka** zárta, aki lelkesen beszélt az FLP adata lehetőségéről, a Lifestyle-ról, arról az élet-

stílusról, amelyet akár a kozmetikai termékek népszerűsítésével is el lehet érni. Vidám, jó hangulatú, kedves történeteinek remekül mulattunk, de sikerült komoly kérdéseket a fejébe ültetnie azzal a diasorral, amely azokat az utazásokat villantotta fel, amelyeken az FLP jóvoltából már részt vett.

Örületes tapsvihar köszönte meg az előadók munkáját.

Mintegy keretet adva a programnak, **dr. Gotthard Csaba** lezárta a napot, a Sonya szalonban beváltható ajándékutalvánnyal köszönte meg az előadók munkáját, és minden egyes résztvevőnek kedvesen mosolyogva, egy-két biztató szó mellett adta át az oklevelet és a Csillogás katalógust.

Véget ért a nap a nézők számára. A háttérben dolgozó kollégák villámgyorsan nekiláttak elpakolni a termékeket, leszedni a drapériát, összecsukni

a székeket, eltenni az ennivalót, kivinni a kamerát, helyére pakolni a székeket, kitarítani a termet, hiszen az élet megy tovább, 18 órakor kezdődik a nyílt bemutató.

Beültem a kocsiba; a nap folyamán elfogyasztott egy üveg pomesteen hatásának köszönhetően sem éhes, sem fáradt nem voltam. Zsibongott a lábam, zsongott a fejem, és jóleső mosoly öntötte el a szívemet; remek érzés adni. Én ezt tudom adni az embereknek, függetlenül attól, hogy ki melyik csapatba tartozik, ki melyik szponzorvonalat erősíti. Mindannyian **Rex Maughan** csapatába tartozunk. Kérem, fogadja tőlem szívem teljes szeretetével a Sonya-nap varázsát!



Tisztelettel:  
**UNGÁR KATA**  
manager



# Kreatív manager

## A RUTIN A KREATIVITÁS GYILKOSA

Első látásra buta ötletnek tűnhet a kutyáknak készített szemüveg, ékszer és műcsont. Valóban butaság-e, avagy nem? Az értékük azon alapszik, hogy a vevő hajlandó-e megvenni. Az ilyen ötletek óriási nyereséget hoztak a megálmodóiknak.

**A**kreativitás csábítóan és izgalmasan hangzik, az ötletek pedig engedetlenek és lázadók. Mégis, egyes managerek véleménye szerint a rutin, a logika és a pontosság elég a munkához, mégpedig azért gondolják ezt, mert maximálisan biztosak a tévedhetlenségükben, és minimális befektetéssel, rövid időn belül érnek el eredményeket. A rutinnal végzett munka megöli a kreativitást, megszokás alakul ki, és unalmassá válik.

Napjainkban a vállalatok egyre inkább keresik a kreatív managereket, mert a piacon a termékínálat 30 százalékkal nagyobb a keresletnél. Egyre jobb minőségű és olcsóbb termékek készülnek, miközben nő a vásárlók igénye. A sikeres társaságoknál tudják, hogy a gyors változások megrövidítik a termékek élettartamát. Napjainkban a piacon az összes termék 80 százaléka öt évnél újabb. Így pl. a Samsung átlagban minden második héten új mobiltelefon-típust dob a piacra, mert szerintük a fiatal vásárlók már fél év után megunták a régit.

A vállalat jövője az új ötletektől függ. Az új ötletek fejlődése a vezetők, managerek és az összes dolgozó képességétől függ. Ezért nélkülözhetetlen a folyamatos kutatás, felfedezés, kísérletezés és a piac-hoz való alkalmazkodás.

### KEZDJÜK A VEVŐVEL!

A managerek nap mint nap új ötleteken törnek a fejüket. A

legjobb módszer, ha folyamatos kapcsolatban állnak a vevőkkel, mert így felfedezhetik, hogyan oldhatják meg a gondjaikat és elégíthetik ki az igényeiket. Írjuk le saját ötleteinket, használjuk ki a kreativitás ihletét, olvassunk, és gondolkodjunk azon, hogyan tökéletesíthetnénk a meglévő termékeket vagy szolgáltatásokat. A vevők problémáinak megoldásához a már meglévő ötleteket továbbfejlesztjük és hozzájuk igazíthatjuk (internethasználatot biztosító mobiltelefon, házimozi, klímaberendezés, előre elkészített élelmiszerek, téli gumik...); új, radikálisabb ötletekkel állhatunk elő (mikrohullámú sütő, rovarölő szerek, nitrogéngáz...); és esetleg átvehetjük (turisztikai és ingatlanközvetítő irodák, kínai és olasz éttermek...). A kreativitás lényege, hogy a managerek felfigyeljenek arra, amit mindenki lát, de közben gondolkozzanak arról, amire mások nem gondolnak.

Már az orosz görögkeleti egyház is bebizonyította kreativitását, mert alkalmazkodott a hívek igényeihez. Weboldalakat tett fel az internetre, amelyek útján a hívők megrendelhetik a hozzátartozókhöz intézett imákat. A megrendelést SMS formában küldhetik el.

### HOGY JUTHATNAK JOBB MINŐSÉGŰ ÉS OLCSÓBB TERMÉKHEZ?

A világ nagy társaságai ahhoz a régi mondáshoz tartják

magukat, hogy „Nekem van egy dollárom – neked van egy dollárod, ha cserélünk, semmit sem nyerünk. Neked van egy ötleted – nekem is van egy ötletem, ha cserélünk, száz százalékkal megnövelhetjük az értékeinket.” Így pl. a Toyota a világpiacon konkurensek előtti előny biztosítása céljából jobb és olcsóbb gépkocsit állított elő. Ennél a vállalatnál állandóan ösztönzik és jutalmazzák a dolgozók kreativitását. Egy év alatt a Toyota menedzsmentje másfél millió kreatív ötlethez jut a dolgozóktól, és ezek 95 százalékát a gyakorlatban is megvalósítja. A gépkocsi-innovációk a formatervezésen és a hibridtechnológia alkalmazásán alapulnak. Az ötlet megszületésétől az új gépkocsi kidolgozásáig tartó idő négy évről tizenöt hónapra csökkent. Ezzel egy időben történik a fejlesztés, a kutatás, a formatervezés és a termelési folyamat.

Leszögezhetjük, hogy a gépkocsi értéke a tudásból, az árból és az előállításra felhasznált időből áll. A tudás, mint nem anyagi összetevő, anyagi formát kap, és a vállalat tőkéje lesz. Sok mindent helyettesíthetünk, kivéve a kreatív ötleteket. Ezért kell bátorítani, jutalmazni és fejleszteni a dolgozókat. Jusson eszükbe Carnegynek, az összes amerikai acélmű tulajdonosának sírfelirata: „Itt nyugszik egy ember, aki jobbakkal vette körül magát.” Váljon a munka mottójává – a legjobb csapat építése!





## A PIACON ZAJLÓ MÉRKŐZÉS

Ahhoz, hogy a vállalatok megvalósítsák alapvető feladataikat, és megőrizték az egyensúlyt a produktivitás és a hatékonyság, valamint a minőség és a felfedezőképeség között, szükséges, hogy különösen a managerek, de a többi dolgozó is fejlessze az új, flexibilis gondolkodásmódot. A kreativitás napjainkban különösen fontos tényező a vállalat fejlődésében. Kreativitás nélkül fennáll a veszély, hogy a vállalat elveszti vevőit, pia-

cát és dolgozóit. Darwin, a híres természettudós azt mondta, hogy nem a legnagyobbak és a legintelligensebbek győznek, hanem a legjobban alkalmazkodók.

A konkurensek előtti előny és a vállalat profitja a jó ötletektől függ. A legjobban eladott ötlet a Microsoft Xbox gyermekjátékkonzol. Az új szoftvernek köszönhetően a játék könnyebben és gyorsabban adaptálható a személyi számítógépre. Ez az ötlet a Microsoftnak évente 4,6 milliárd dollár jövedelmet hoz. Az

ötletek gyakran a konkurensek közötti harcból születnek. Így lett az Xbox konzol válasza a Sony vállalat PlayStationjére. Az egyetlen, a konkurensekkel szembeni fenntartható előny az a képesség, hogy náluk gyorsabban tanulunk.

A munka sikerének érdekében szabaduljanak meg a múlttól, és összpontosítsanak a jövőre. Mindennap kérdezzék meg maguktól: „Fejleszthetem és tökéletesíthetem az új gondolkodásmódot, és élvezhetem a megvalósított eredményeket?” A sikeres

managerek és számos, közgazdasággal foglalkozó világhírű könyv szerzőjének véleménye szerint a gondolkodásmód nagyobb veszélyt jelent a globális felmelegedésnél és a terrorizmusnál; mégpedig azért, mert az emberek tudatában vannak az utóbbiak veszélyének, de nem tudják, hogy a gondolkodásmód megváltoztatása nélkülözhetetlen.

**SLOBODANKA VELJIĆ**  
tanácsadó

## A KÉK SZÍN ÖSZTÖNZI A KREATIVITÁST

A kék szín az üzleti világ gyakori kísérője és számos vállalat közös vonása. Az üzleti életben a managerek kék öltönye a vállalat iránti lojalitást jelképezi. A kék szín energiája pozitívan hat a kreativitásra, a gondolkodási folyamatokra és az emlékezésre, ösztönzi a belső igazság kutatását, nyugtató, fejleszti a türelmet, és ihlető erejű. A tárgyalótermeket gyakran festik kék színűre a tárgyalások nagyobb hatékonysága érdekében.

Miért jelent nagyobb veszélyt a gondolkodásmód a terrorizmusnál és a globális felmelegedésnél? Milyen módon alkalmazkodott az orosz görögkeleti egyház a hívőkhöz és a piac igényeihez? Miért dob a Samsung minden második héten új mobiltelefon-típust a piacra?



# HÓDITÓK KLUBJA

2009. április hónap tíz legsikeresebb termékforgalmazója  
a személyes és non-manageri pontok alapján



## Magyarország

1. Dr. Kósa L. Adolf
2. Klaj Ágnes
3. Hertelendy Klára
4. Nagy Erika
5. Czuczai Bernadett és Varga András
6. Balogh Attila és Balogné Arday Zsuzsanna
7. Lopicz Tibor és Lopiczné Lenke Orsolya
8. Tóth Róbert László és Tóth Róbert Lászlóné
9. Szentgyörgyi János
10. Seresné Bathó Mária és Seres János

## Szerbia, Montenegró

1. Strboja Jovanka és Strboja Radivoj
2. Dr. Tumbas Dušanka
3. Stevanović Verica és Stevanović Rade
4. Kota Izabela Barbara és Kota Mihajlo
5. Mitrović Pavlović Milan és Pavlović Biljana
6. Zečević Boban és Zečević Dušanka
7. Filić Zorica és Filić Dragan
8. Jelić Gordana és Jelić Siniša
9. Micić Miroslav és Micić Vesna
10. Radulović Rajko és Radulović Slavka







## Horvátország

1. **Miljak Rill Ivanka és Rill Rolf**
2. **Dr. Molnár László és Dr. Molnár-Stantić Branka**
3. **Jurović Zlatko és Jurović Sonja**
4. Golub Vasilija
5. Petrović Jasminka és Petrović Mirko
6. Bojović Branko
7. Zantev Andrea
8. Kopac Anita
9. Miletić Edidio és Miletić Vesna
10. Dlačić Zarja és Dlačić Antun

## Bosznia-Hercegovina

1. **Mustafić Subhija és Mustafić Safet**
2. **Crnčević Zečir és Crnčević Samira**
3. **Njegovanović Vaselije**
4. Džaferović Dževad és Džaferović Albina
5. Glavinka Željko
6. Saf Ljiljana és Saf Vladimir
7. Njegovanović Grozdana és Njegovanović Sreten
8. Bulić Drenka és Bulić Djuro
9. Elez Vlasta és Elez Spasoje
10. Jovanović Radojka és Jovanović Žarko



## Szlovénia

1. **Kepe Andrej és Hofštätter Miša**
2. **Sijanec Zdenka**
3. **Germek Marjana**
4. Tonejc Saša
5. Kokol Tatjana
6. Salobir Spela
7. Durmisi Zedi



EUROPEAN RALLY



FOREVER LONDON

FOREVER 

# London

europaean rally

*March 5th-6th, 2010*

*Wembley Arena*







# EURÓPAI RALLY 2010

LONDON, ANGLIA – MÁRCIUS 4. - 6.

Minősülési időszak: Július 1.-től Október 31-ig.

## 3. SZINT

Teljesítsen 95 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ Rally belépő jegyek
- ★ 3 éjszaka szállodában
- ★ Repülőút



## 2. SZINT

Teljesítsen 50 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ Rally belépő jegyek
- ★ 3 éjszaka szállodában



## 1. SZINT

Teljesítsen 20 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ Rally belépő jegyek



**Új követelmények valamennyi szintre való minősüléshez: Szponzoráljon minimum három első generációs disztributort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Minden új disztributornak el kell érnie az ábra szerint megadott pontértékeket. A minősülő legyen „aktív” a minősülési időszak mindhárom hónapjában.** A minősülési időszak 2009. július 1-től 2009. október 31-ig tart. Minden feltételt a minősülési időszak alatt kell teljesíteni. Az új disztributorokat a minősülési időszak alatt kell beléptetni, aki közülük szintén szeretne minősülni már a belépés hónapjában is aktívnek kell lennie. A belépés dátuma az a nap, amikor a belépő adatai bekerülnek az anyacég számítógépes rendszerébe. Ebben az ösztönző programban csak a régió belül történt vásárlások számítanak. Minden alsó vonalas disztributornak régió belüli címmel kell rendelkezni. Valamennyi forgalmazó saját felelőssége, hogy az ösztönző program szabályait helyesen értelmezze. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. Az ösztönző program csakis az ábrán feltüntetett feltételeket és jutalmakat tartalmazza. Felmerülő kérdéseivel forduljon Ország igazgatójához. A díjak készpénzre nem válthatók. A díjak át nem ruházhatók.



# Együtt a siker útján



## Manager szintet ért el (szponzor)

Czuczi Bernadett és Varga András (Nagy Erika)



## Assistant manager szintet ért el

Mészáros-Szuharevszk Babett

Mados Árpád és Madosné Papp Krisztina

Tusori Katalin



## Supervisor szintet ért el

Bánfi Zsolt és  
Bánfi Zsoltné  
Bajrušević Milica és  
Bajrušević Vuk  
Bartek Bálint  
Bató Istvánné és  
Bató István  
Biodrowicz Péter és  
Biodrowicz Tamás Mónika  
Bjelić Ljiljana és  
Bjelić Momčilo  
Bodnár Éva és  
Bogsch Tibor István  
Bozó Krisztina  
Buzgáné Erdélyi Katalin és  
Buzga András  
Cserkúti Gábor  
Czimerné Székely Ágnes és  
Czimer Béla  
Dani Katalin és  
Dani Sándor  
Đorđević Radojka és  
Đorđević Mladen  
Đorđević Dragana és  
Đorđević Nenad  
Dr. Tassi György  
Fehér Katalin  
Franjić dr. Goran  
Garai Kálmán  
Horváth Balázs Tibor és  
Horváthné Németh Mónika  
Ilić Boban és

Ilić Jasmina  
Ivanović Mirjana és  
Ivanović Miomir  
Ivković-Ivandečić Danijel és  
Pap Éva  
Jáborcsikné Feledi Ágnes és  
Jáborcsik Imre  
Jović Verka és  
Mitevski Mijalko  
Juhász Gyula és  
Juhászné Kálmán Krisztina  
Kator Péterné és  
Kator Péter  
Kelemen Éva  
Kiss Sándorné  
Kriván Zsolt és Kovács Edina  
Kudronné Rácz Mária és  
Kudron Endre  
Kujundžić Tibor és Ikonić Marija  
Laskovics Melinda  
Majorosi Imre és  
Majorosi Devra Marija  
Međedović Dusanka és  
Međedović Refko  
Mijanović Prim. dr. Jovo és  
Mijanović Marija  
Miletić Vilijam és  
Miletić Nataša  
Mohos Jánosné  
Molnár Andrásné  
Morvai Angelika  
Nagy Katalin

Nedić Ljiljana és  
Nedić Siniša  
Orbán Renáta  
Orosz Jolán és  
Voncsina Gábor  
Petrović Jasminka és  
Petrović Mirko  
Pohl Szilvia és  
Garai Gábor  
Rónaszéki Dóra és  
Bánfi Csaba  
Schmél Anett  
Skuta Csaba és  
Skutáné Petrik Tímea  
Szabóné Csokonai Ágnes és  
Szabó Béla  
Szuhács Attila és Vági Ilona  
Takácsné Lőrinc Rozália  
Tomić Biljana  
Trifunović Gospođinka és Srboljub  
Turić Marija  
Tuska Tiborné és  
Tuska Tibor  
Tóth Lászlóné  
Tóth Imre Sándorné és  
Tóth Imre Sándor  
Ušević Snezana és  
Ušević Stevan  
Vajtó Miklósné  
Vincze Krisztina és Vincze János  
Zgrda Georgina és Bajka Vasilije  
Ónodi Ágnes



## A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

### 1. szint

Ádámné Szöllösi Cecília és Ádám István  
Bakó Józsefné és

Bakó József  
Balázs Nikolett  
Balogh Anita és Süle Tamás  
Bánhidny András

Danijela Barnak és  
Vladimir Barnak  
Becz Zoltán és Becz Mónika  
Bodnár Daniela



Botka Zoltán és  
Botka Zoltánné  
Czeléné Gergely Zsófia  
Csepi Ildikó és  
Kovács Gábor  
Csuka György és dr Bagoly Ibolya  
Csürke Bálint Géza és  
Csürke Bálintné  
Dobsa Attila és  
Dobsáné Csáki Mónika  
Goran Dragojević és Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
dr Farády Zoltán és dr Farády Zoltánné  
Farkas Gáborné és  
Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Anton Gajdo és  
Olivia Gajdo  
Gecző Éva Krisztina  
Gecző László Zsoltné és Gecző László Zsolt  
Gecse Andrea  
Haim Józsefné és Haim József  
Hajcsik Tünde és Láng András  
Halomhegyi Vilmos és  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Hofbauer Rita és  
Gavalovics Gábor  
Jancsik Melinda  
Jozó Zsolt és Molnár Judit  
dr Kálmánchey Albertné és  
dr Kálmánchey Albert  
dr Kardos Lajos és  
dr Kardosné Hosszú Erzsébet  
Kása István és  
Kása Istvánné  
Kemenczei Vince és  
Tamási Krisztina  
Keszlerné Ollós Mária és  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám és  
Ótos Emőke  
Klaj Ágnes  
Sonja Knezević és  
Nebojša Knezević  
Knisz Péter és Knisz Edit  
Kovács Gyuláné és  
Kovács Gyula  
Köves Márta  
Jadranka Kraljić-Pavletić és  
Nenad Pavletić  
Kulcsárné Tasnádi Ilona és  
Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor és  
Lapiczné Lenkó Orsolya  
dr Predrag Lazarević és dr Biserka Lazarević  
Léránt Károly és  
Lérántné Tóth Edina  
Lukács László György  
dr Lukács Zoltán és  
dr Lukácsné Kiss Erzsébet  
Major István és

Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Branko Mihailović és Marija Mihailović  
Miklós Istvánné és  
Tasi Sándor  
Mirjana Mičić és Vilmoš Harmoš  
Mohácsi Viktória  
Molnárné Kalcsu Klára  
Mrakovics Szilárd és Csordás Emőke  
Mussó József és  
Mussóné Lupsa Erika  
Nagy Ádám és Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella és  
Márkus József  
Nagy Zoltán és Nagyné Czunás Ágnes  
Marija Nakić és Dušan Nakić  
Oltvölgyné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona és  
dr Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Papp Imre és  
Péterbencez Anikó  
Papp Tibor és Papp Tiborné  
Radics Tamás és Poreisz Éva  
Radóczki Tibor és dr Gurka Ilona  
Ramhab Zoltán és Ramhab Judit  
Ráth Gábor  
Rezván Pál és Rezvánné Kerek Judit  
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert és  
Rudicsné dr Czinderics Ibolya  
Rusák József és Rusák Rozália  
Rusák Patrícia  
dr Steiner Renáta  
Tihomir Stilin és Maja Stilin  
Sulyok László és  
Sulyokné Kökény Tünde  
Szabados Zoltán és  
Szabadosné Mikus Emese  
Szabó Ferencné és  
Szabó Ferenc  
Szabó Ildikó  
Szabó Péter  
Szabó Péter és Szabóné Horváth Ilona  
dr Szabó Tamásné és dr Szabó Tamás  
Szeghy Mária  
Székely János és Juhász Dóra  
Szekér Marianna  
Széplaki Ferencné és Széplaki Ferenc  
Tanács Erika  
**Tanács Ferenc és Tanács Ferencné**  
Tasnády Beáta és Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegi Lászlóné és Térmegi László  
Tordai Endre és Tordainé Szép Irma  
Tóth Tímea  
dr Dušanka Tumbas  
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna  
Miodrag Ugrenović és Olga Ugrenović  
Vareha Mikulas

Varga Zsuzsa  
Visnovszky Ramóna  
Vitkó László  
Zakar Ildikó  
Jožefa Zore

## 2. szint

Botis Gizella és Botis Marius  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Dominkó Gabriella  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Dragana Janović és Miloš Janović  
Milanka Milovanović és Milisav Milovanović  
Daniela Ocookoljić  
dr Marija Ratković és Cvetko Ratković  
Révész Tünde és Kovács László  
Rózsahegyi Zsoltné és Rózsahegyi Zsolt  
Siklósné dr Révész Edit és Siklós Zoltán  
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály  
Tóth Csaba  
Varga Géza és Vargáné dr Juronics Ilona

## 3. szint

### Berkics Miklós

Bíró Tamás és Orosházi Diána  
Bruckner András és dr Samu Terézia  
Marija Buruš és Boško Buruš  
Fekete Zsolt és Ruskó Noémi  
Halmi István és Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Juhász Csaba és  
Bezzeg Enikő  
Kis-Jakab Árpád és Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
dr Kósa L. Adolf  
**Krizsó Ágnes**  
Leveleki Zsolt  
Stevan Lomjanski és  
Veronika Lomjanski  
dr Németh Endre és  
Lukácsi Ágnes  
Zoran Ocookoljić  
Senk Hajnalka  
dr Seresné dr Pirkhoffer Katalin és  
dr Seres Endre  
**Szabó József és Szabó Józsefné**  
Tamás János és  
Tamás Jánosné  
Tóth István és  
Zsiga Márta  
Tóth Sándor és  
Vanya Edina  
Utasi István és  
Utasi Anita  
Vágási Aranka és  
Kovács András  
Varga Róbert és  
Vargáné Mészáros Mária

„Ismerjük mi egymást – ismeretlenül is. Legfeljebb nem tudunk egymásról bizonyos adatokat. Ám ez nem változtat a lényegen, azon, hogy jóra való emberek megismerik egymást az első szemvillanásra. Viszontlátják a másik tekintetében a saját tisztességes szándékaikat.” (R. P.)

1998-ban főiskolás voltam Szegeden, és nagyon szép jövő körvonalazódott előttem. A diploma megszerzése után nemcsak gyógytornászként kezdtem dolgozni, hanem ezzel egy időben taníthattam is azon a főiskolán, ahol végeztem. Nagy tervek, álmok, szakmai karrier, komoly kapcsolat, házasság tervezése, majd később gyerekek – mint a filmekben.

Egy komoly betegség azonban derékba törte minden tervem; egészségileg, szakmailag és magánéletileg is. Ide, ebbe a nem éppen idilli állapotba érkezett a Forever 1998 novemberében, egy natúr gél és egy zöldségtabletta formájában.

Sajátos szemlélettel ugyan, de elfogadtam a termékeket édesanyámnak – későbbi szponzoromnak – köszönhetően. Bármilyen szkeptikusan álltam is hozzá, néhány hónap alatt működtek. Tizenegy éve tünetmentesnek lenni, gyógyszert azóta sem szedni: csodálatos dolog!

Lehet, hogy ez volt, amit meg kellett tapasztalnom? Hogy az egészségnek milyen értéke van? Huszonevésen ez szinte magától értetődött addig!

A testi tüneteim rendeződése után újra fel kellett építenem magam. Lelki bajokra

mi az egyik megoldás? Gőzerővel belevettem magam a munkába: gyulai kórház, alkalmazott gyógytornász. Itt értek az első tapasztalatok: létezik az egészségügyi hierarchia, az előmenetelnek vannak korlátai. Sebaj, azt gondoltam, egy szakirányú, egyetemi másoddiploma javíthat a lehetőségeimen!

Ja, és valahol pénzt is kellett keresnem, így én is beszálltam a biztosítási piac kegyetlenül kemény világába, amelyet akkor a Mama olyan megszállottsággal űzött. Ott tanultam meg, mit jelent hajtani a pénzért, megérintett a szabadon gondolkodók és élők világa.

Két év után a biztosító embertelen világát – a sikereink ellenére – magunk mögött hagytuk. Megszületett a döntés: FLP! Ekkor 2000 májusát írtuk.

Nulla tudás, nagy lelkesedés...

Az indulásodkor biztosan te is hasonlóan éreztél, ahogyan én akkor. Félttem egy általam ismeretlen világtól? Persze! Vajon nekem való-e ez a világ? Vajon meg tudom-e tanulni, szeretni ezt a munkát? Elfogad-e az FLP engem?

Emlékszem, az első családi tájékoztatónkra 44 embert hívtunk meg, és nem

jött el senki. Sírtam, Mama nevetett, és azt mondta, ha már úgy is széthúztuk a bútorokat (bár ma már tudjuk, nem kellett volna ☹), legalább táncoljunk egy jót! Ha akkor feladjuk, soha nem tudjuk meg, milyen fantasztikus évek várnak ránk.

Milyen nagy dolog volt, amikor először írhattam a nevem szponzorként valaki jelentkezési lapjára!

„Aki gyöngyöt keres, annak minden kagyló ígéret” – mondja Márai, és igaza van!

Higgy az új indulódban, légy neki a biztonság! – mondta a szponzorom. Megszületett egy újabb kérdés: meg fogok felelni ennek a feladatnak? Tudom őt segíteni? Mi lesz, ha abbahagyja?

Később, 25 cc-ként jött a következő démon: hogyan lesz meg minden hónapban a vezetői követelmény, a 4 cc? Emlékszem, mennyire félttem ettől, hogyan tudtam örülni bármilyen aprócska rendelésnek, és hogy a hónap utolsó napjára jött csak mindig össze, kinkeservesen. De soha nem engedtem meg magamnak, hogy ne csináljam meg! Erre, úgy hiszem, nincs magyarázat! Vedd el, amit neked tállt ki **Rex Maughan**, de add érte a szorgalmadat! Ma már a hónap 20-ára mindig



megvan az aktivitásom, és nagyon büszke vagyok a társaimra, akik profin másolnak ebben!

Itt már kezdtem ráérezni, milyen fantasztikus eszköz van a kezemben, de a lehetőségek csupán a felét kínáltam, nevezetesen a termékeket! Ezért egy idő után nagyon elfáradtam az ezekkel való rohangászásban. Megtapasztaltam, hogy ez a legkevésbé hatékony gondolkodás.

Arra is emlékszem, mennyire alkalmatlan voltam arra, hogy az egómat alárendeljem mások elképzeléseinek, és hogy mennyire szenvedtem attól, hogy egy-egy képzésen vagy országos rendezvényen csak a Futakiné kislánya voltam mások szemében. Sok időbe telt kilépnem a szponzorom árnyékából.

Belőled is csak egy van, megismételhetetlen csodaként. Ne akarj más lenni! Vigyázz az egyéniségedre! Ragadj meg minden alkalmat önmagad építésére, analizáld ki, miben vagy jó, és fejleszd azt a lehető legmagasabb szintre.

Nem tudtam csapatban gondolkodni, felépíteni, én akartam megmutatni, hogy tudok boldogulni mentor nélkül is! Nem tudtam.

Anno egy lakásból, egymás mellett szobákból indult két FLP-vállalkozás: az édesanyámé és az enyém. Nem volt már más téma odahaza, csak hogy hogyan lehetnénk sikeresebbek, hogyan tudnánk még több emberhez eljutni ezzel a fantasztikus lehetőséggel. Volt olyan, hogy kikiabáltam a fürdőszobából: nagyon szépen kérek, este 10 órakor már ne szponzorálj engem! Sokszor



végiggondoltam azóta, mennyit gyötörhett a Mama is, mennyire szeretete volna, ha a gyermekével viheti sikerre ezt a vállalkozást. Ma már üzlettársak vagyunk, ez nem befolyásolta, sőt javította a magánéletünket, és remélem, még nagyon sokáig marad ő az én imádott Anyukám!

Dolgoztam, és az eredmény csak nem akart jönni (vagy nem akkor rögtön). Ja, hogy lábbal csináltam, és nem aggyal meg lélekkel? Ja, hogy elfelejtettem oda kínálni az embereknek a termék mellé az üzleti lehetőséget?

Gondolhatod, milyen ügyetlen lehettem, ha a szponzorom tanácsolta: hagyjam abba az FLP-s munkát, ha ennyire

nem boldogulok! (Mivel én az édesanyám első generációs managere vagyok, a havi 6%-ot bukta volna, hihhihi...)

Nem hagytam abba!

Mondta a szponzorom, hogy eljön az idő, amikor mindent ki fog nekem fizetni az FLP, csak legyen állhatatos. Akkor is ott voltam minden rendezvényen, amikor egyetlen embert sem tudtam magammal vinni, mert azt láttam, hogy a gyakori

A graphic illustration of several black silhouettes of hands raised in the air against a blue background, suggesting a crowd or a group of people cheering or participating in an event.

# MISSION IMPOSSIBLE?

együttlétek nélkülözhetetlenek lelki támogatottságomhoz, és itt van esélyem megszerezni a tudást.

75 cc? A szponzorom gépkocsiösztönzőért dolgozott, ezért gőzerővel, bicepszből, fogyasztókkal csináltam meg. Nagyon elfáradtam. Saját bőrömön tapasztaltam meg, hogy lehet így is, csak nem biztos, hogy így kell. Hiszen hogy lesz tovább? Honnan lesz fejlődés? Megértettem az egymásért küzdeni érzés szépségét, az ösztönzők motiváló hatását, és elkezdtem csapatot építeni!

2004 áprilisában, az indulástól számított negyedik évben lettem manager. Gyakorlatilag megtanultam egy másik szakmát – hisz a főiskolám is ennyi ideig tartott.

Mindig a biztonságot kerestem. De mi az igazi biztonság? A mostani élethelyzeted? Alkalmazottnak lenni? Vállalkozónak lenni? Mennyi az elég? Kinek higgyél? A könyveknek? A hanganyagoknak? Az okoskodóknak? Az elméleteket felállítóknak? A gyakorlat mestereinek? Vagy annak, akinek a ruhája hajtókáján olyan kitűző van, amelyet magadnak is szeretnél, és ráadásul ez az ember a te felső vonaladban van! Amikor elindultam ezen az úton, nem értettem a jelentőségét a szponzorvonalnak. Ma már, ha újra indulnék, tudatosan is a Mamát választanám mentoromnak. Rendkívül büszke vagyok rá, hogy a csapatában dolgozhatom. Profi vezetőnek tartom, minden szélsőségtől óvja a csoportját, nekünk ő a biztonság! Munkamódszere szereteten alapuló, korrekt, és attól másolható, hogy

egyetlen pillanatra sem felejtette el, honnan indult. A híressé vált Start képzéseink színvonalát, hangulatát a megújulni tudásról, a kapcsolatok elmélyítéséről, a Futaki-csapat ölelő biztonságáról szól.

Úgy érzem, az igazi szárnyalás a manageri szint után következett be. Nagyon értékes, kiváló csapattársaim lettek. Rendkívül büszke vagyok rájuk! Remélem, az itt olvasottakkal is erőt adok minden csapattársamnak! Van közöttük, akit ismertem FLP-s életem előtt, figyelt mesziről (nem is gondoltam volna), és a siker, a családunkon látott változás volt, amiért csatlakozott. Akiket nem ismertem, azokhoz fogyasztóimon, ismerősökön keresztül jutottam el. Érdemes hát az elejétől korrektnek, következetesnek lenni, hogy téged is ajánljanak, és akarjanak az emberek olyan életet élni, mint mi, FLP-sek!

Telik az idő, jönnek az eredmények, és rájössz – ahogyan én is megértettem –, nagyobb az ajándék, mint gondoltad volna. A világ körülöttünk változik, és mindig jön egy újabb érv a Forever mellett. (Ha devizahiteled van, mekkora előny az olyan cég, amelyik devizaalapon számol neked jutalékot!) A mai világban komoly és ritka ajándék, ha azokkal dolgozhatsz, akiket már eleve kedvelsz, vagy a későbbi közös munka folyamán megszeretsz. A csapatomban és testvérvonalaimon kiváló emberek barátságával büszkélkedhetem! Teljesítünk egy ösztönzőt, megkapjuk érte a jutalékot, magasabb üzleti szintre emelkedünk, és mellé ajándékuul kapjuk, hogy el-

utazhatunk Európa legszebb helyeire, pl. Porecbe, esetleg Amerikába, akár a társainkkal együtt!

Pénzt máshol is lehetne keresni, de ilyen formában egészen biztosan sehol! Eltelt 9 év, kézzelfogható dolgok, lakások, autók tulajdonosai lettünk. Tudod, mi a furcsa? Pénzért kezdtük, most pedig úgy érzem, nem csak ezek a dolgok fontosak.

Ma úgy élem meg ezt a gyönyörű munkát, mintha táncolnék. Amikor elkezdtem, csak ketten voltunk a szponzorommal a táncparketten. Néha én akartam vezetni őt, elég sokszor a lábára léptem. Meg kellett értenem, ő vezet engem, bízzam magam száz százalékig rá. Azután egyre bővült a kör, már csak egyik kezemmel fogom a szponzorom kezét – de azt szorososan! –, és a másik kezem a csapatomé. Megtanultunk egyszerre, egy ritmusra lépni, szól a zene, és mi minden pillanattát élvezzük!

Jó egészséget, boldogságot és sok sikert kívánok mindenkinek! Mert – a címmel ellentétben – nincs lehetetlen küldetés!



**FUTAKI ILDIKÓ**  
manager



# A Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központ dolgozói

A Sasfészek étteremben halkán szól a zene. Körülnézek, keresem a mai beszélgetőpartneremet. Megakad a szemem egy kis csoportosuláson, ahol lányok csivitelnek, kacagnak. Naná, hogy a kör közepén ott van Kriszta, aki most is tanácsokkal látja el a lányokat. Hogy ki ő? **Hasznosi Krisztina** kéz- és lábápoló szakember.



### **– Miről beszélgettetek?**

– Közeleg a nyár, és arról folyt a szó, hogyan célszerű a papucsok időszakában ápolni a talpacskákat.

### **– Ha jól értem, más és más a lábak ápolásának módszere az évszaktól függően?**

– Igen, nagyon is, csak erre sokan nem is gondolnak!

### **– Hú, máris a szakmánál tartunk. Kérlek, mielőtt belemelegednék, engedd meg, hogy bemutassalak az olvasóinknak. Hogyan és honnan kerültél ide?**

– Egy Nógrád megyei kis faluból, Palotásról költöztem a fővárosba. A kéz- és lábápolói képesítést 2005-ben szereztem meg. Felköltözésem után egy barátom invitált a Szondi utcai FLP-központba, hogy megismerkedjek a céggel és az általa forgalmazott termékekkel. Elfogadtam a meghívást, és éreztem, hogy valami megváltozik körülöttem, s új lehetőségek nyílnak meg előttem: miután kiderült, hogy engem a termékek (krémek, bőrápolók) azért érdekelnek, mert majd egyszer a saját szépségszalomonban ezeket használhatnám, dr. Milesz Sándor megkérdezte, hogy miért akarok én szalont nyitni, amikor az már kész, és nekem csak dolgozni kell benne. Én akkor a meglepetéstől és az örömtől nem hittem el, hogy a jelenlegi munkahelyemről, a Sonya Szépségszalonnáról beszél.

### **– Imádom benned, hogy még nem is kérdezek, és máris mondd. Te vagy az én emberem! Azért kicsit kanyarodjunk vissza a gyermekkorodhoz. Mesélsz róla?**

– Hárman éltünk nagy boldogságban Palotáson.

### **– Papa, mama, egy gyerek?**

– Na, ennyire azért nem szabványos a helyzet. A szüleim elváltak, én akkor öt-éves voltam. Édesapám nevelt fel minket a testvéremmel együtt. Nagy szeretetben éltünk, de nem volt könnyű időszak. Én, a lány elég hamar megtanultam a konyhai bűvészműtatványokat, de édesapám és a tesóm nagyon hálásan ették meg minden „készítményemet”. Segítettünk apának a fóliakertészetben is. Sok mindent megtermeltünk magunknak, de még többet eladásra. Mindenünk megvolt, de megdolgoztunk érte. Hálás vagyok édesapámnak, mert megtanította a munka örömét, szeretetét.

### **– Hogyan választottad a szakmádat?**

– Mindig is vonzott a körmök megszépítése, a lábak fájdalommentesítése, megtisztítása, és hogy segítsék a hozzám forduló embereknek a komfortérzés elérésében.



Nagyon jó érzés, amikor a vendég beült, sajgó körömmel érkezik hozzám, és egy alapos lábápolás és kényeztetés után köszönetet mond, hogy elmúlt a fájdalom, és tud ismét sportolni, táncolni, egyáltalán lépni.

### **– A kézápolás is ilyen közel áll hozzád?**

– Igen. A manikűr, a kéz ápolása manapság elengedhetetlen a jó megjelenés érdekében. Egy kézfogás, az első benyomás nagyon fontos, ha az ember új munkatársakkal, partnerekkel találkozik.

### **– Ha jól tudom, nem csak manikürről van szó, hanem a műköröm világában is otthonosan mozogsz?**

– A kéz és a láb kényeztetése mellett nagy az igény a műkörömpítésre is. Aki nem örökölt szép körömformát, esetleg egyéb deformitással küzd, annak egy kis kozmetikázással szép, ápoltságos hatású körömöt lehet varázsolni. Ez önbizalmat, magabiztosságot ad.

### **– Szokatlanul szépen beszélsz magyarul, választékosan fogalmazol, élményed beszélni!**

– Ó, jólesik a dicséret! Igyekszem nem elfelejteni, hogy kb. 10 éve Nógrád megyében 1. helyezést, országos szinten pedig 3. helyezést értem el a Szép magyar beszéd versenyen, így aztán Kazinczy-díjas lettem.

### **– Ehhez szívből gratulálók! Mindig öröm szép beszédet hallani. Emlékszem, hogy amikor dr. Kósa L. Adolf az FLP tagja lett, ámulva hallgattam vá-**

**lasztékos beszédét, vagy például a népszerű színész, Rékasi Károly mennyire elkápráztatott azzal, hogy végigmondja a szavakat, nem harapja el a végét, a ragozás hibátlan, a hangsúlyozás tökéletes! Jó hallani, hogy te is milyen szépen forgatod a szavakat! De ha már a férfiak szóba kerültek: tényleg, vannak férfi vendégeid is?**

– Igen, és ennek nagyon örülök. Fontos, hogy a teremtés koronájának a keze is ápoltságos legyen, ha megsimogatja egy lány combját, ne kelljen attól rettegni, hogy felszalad a harisnya.

### **– Azon kívül, hogy a kéz bőrét ápolja egy férfi, miben tudsz még segíteni?**

– A manikűr után a körömök felpolírozásában. Nagyon egészséges hatása van, és ma már elfogadott a tápláló bevonat, amely egy kis fényt visz a körömökre.

### **– Mely termékeinket használod?**

– A munkám során használt termékek:

- *Folyékony szappan*
- *First: fertőtlenítő, bőrpuhító, tyúkszem és körömbenővés esetén kiváló vérzéscsillapító.*
- *Scrub: elhalt hámsejtek radírozása hidratáló pakolás és paraffinos kéz-lábápolás előtt.*
- *Lila-kék-piros-MSM-Propolis krémek: hidrálás, frissítés, gyulladásgátlás.*
- *Alpha-E-Factor: köröm, körömbőr-ápolás.*

Ezeket otthoni ápolásra is szoktam ajánlani, és a két kezelés közötti használatra megtanítani vendégeimet.



**- Van olyan termék, amelyet belsőleg ajánlasz?**

- Étrend-kiegészítő: A-Beta-Care. Elegendhetetlen a körmök táplálásához

**- Azt tudom, van valamilyen kisbundás jószág körülöttem. Ki ő?**

- Ő Hempike, a kiscica, akit a párommal együtt kényeztetünk.

**- Tudsz még itt, a szalonban új vendéget fogadni?**

- Bejelentkezésre dolgozom, tehát amikor jön a vendég, nem kell várnia.

**- Most, hogy a keddi nap kivételével 8-tól 20 óráig váltott műszakban fogadjátok a vendégeket, mit gondolsz erről az átszervezésről?**

- Ez már nagyon kellett! Hatalmas az igény a szolgáltatásainkra, amelyek oktatási céllal igénybe vehetőek. Milyen kedves ajándék, amikor egy minősült munkatársat befizet a szponzor egy-egy üzleti lépcső elérésénél egy kényeztetésre! Közben ápoljuk, dédelgetjük a kollégáimmal együtt, minden, termékhasználat-

tal kapcsolatos kérdésére válaszolunk, s ez aztán pontforgalom-növekedést hoz. Remekül működő rendszer.

**- Kedves vagy és vidám.**

- Így érzem jól magam.

**- Valószínűleg a szakmai hozzáértésed mellett ez is az oka, hogy folyamatosan vannak vendégeid. Kriszta, köszönöm a beszélgetést!**



**UNGÁR KATA**  
manager



**NEFELEJCS UTCAI  
SONYA SZALON**

*Massázs: Fülöp Csilla (+36-20) 981-7894*

*Kozmetika: Rácz Ivett (+36-20) 416-6329*

*Körmös: Hasznosi Krisztina (+36-20) 594-7437*

*Fodrász: Benkő Barbara (+36-20) 369-7579*

**SZONDI UTCAI  
SONYA SZALON**

*Massázs: Hrncsjár Ildikó (+36-20) 457-1155*

*Kozmetika: Mészáros Ildikó (+36-20) 500-3889*

# Közlemények

## ÚJDONSÁGOK

Az FLP Magyarország Kft. továbbra is mindent megtesz azért, hogy az Ön munkája sikeres legyen! E célból 2009 márciusában átalakítottuk a FOREVER havilap terjesztési módját. Azt szeretnénk, hogy minél több forgalmazóhoz közvetlenül és azonnal eljusson újságunk, ezért nem a havi bónuszterjesztőkkel együtt postázzuk a magazint, hanem minden pontértékes termékvásárlás alkalmával ajándékba adjuk az újság egy-egy példányát régióink minden országában.

A magazin új számának ilyen terjesztése minden hónapban 15-én kezdődik, és a következő hónap 14-éig tart. A pontérték nélküli értékesítőhelyeinken természetesen továbbra is megvásárolhatják folyóiratunk aktuális és régebbi számait is.

Az FLP Magyarország Kft. folyamatosan törekszik a forgalmazókkal való kommunikáció hatékonyságának javítására. Gyakrabban és gyorsabban kívánjuk eljuttatni Önökhöz a fontos információkat.

**Ezért kérjük, ajánljuk, minél többen iratkozzanak fel levelezői listánkra. Ezt úgy is megtehetik, hogy irodáinkban a számlázó munkatársainknak személyesen bediktálják e-mail címüket, amelyet rögzíteni fogunk a rendszerünkben.**

## ÖSZTÖNZŐPROGRAMOK

**2009. áprilisban indult az ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), egy különleges, zártkörű utazási klub.** Ennek tagjaként a forgalmazók 20–50%-kal olcsóbban is igénybe vehetnek utazásokat.

– A 2cc vagy afölötti szintet elért forgalmazók az FLP irodáiban vásárolhatják meg a **tagsági kártyát**. Belépési díj 49 €/fő/év.

– A bejelentkezéshez egy egyszerű űrlapot kell kitölteni, amelyen a forgalmazó adatai és **e-mail címe** szerepel.

– A forgalmazó a tagsági kártyával regisztrálhat az ATS honlapján, és ezzel egy online utazási klub tagja lesz.

– Az ATS a legnagyobb nyugat-európai utazási irodák válogatott, 4, 5, 6 csillagos ajánlatait közvetíti.

Úgy gondoljuk, tagságunk aktív tagjai megérdemlik, hogy az FLP-n keresztül igénybe vehető, különleges kedvezményű, szenzációs utazásokban részesüljenek.

**Elérhetőség: (+36-70) 434-3843**

**E-mail: register@aloetravel.com**

## ÚJRASZPONZORÁLÁS

Az újrászponzorálás szabályai a Nemzetközi üzletpolitika 12. fejezetében találhatók meg. Fontos tudnivaló, hogy az újrászponzorálás nem automatikus folyamat, hanem csak a meghatározott formanyomtatványok (reszponzorálási nyilatkozat, új jelentkezési lap) benyújtása után, a feltételeknek való megfelelés ellenőrzését követően léphet életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékg forgalmazó munkatársat másodsorra is belépteti, az újrászponzorálási eljárás mellőzésével.

## INTERNET

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy Társaságunk két honlapján kaphatnak információkat.

Az egyik honlap a **www.flpseeu.com** régióink honlapja és magyaror-

szági webáruházunk elérhetősége. A webáruház használatához szükséges belépőkódjukat lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotógalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el.

A vállalat központi honlapja, közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a **www.foreverliving.com** – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról ad tájékoztatást. Erre a címre minden érdeklődő beléphet a „Guest”-re kattintva. A disztribútori oldalra Ön a „Distributor login”-re kattintva léphet be. Itt megtekintheti napi ponteredményeit is. A belépéshez szükséges felhasználónevet (LOGIN ID) és jelszót (PASSWORD) havonta kézhez kapott bónuszszámlolása (vállalkozói díjelszámolás) utolsó részében megtalálja.

## Bónuszszámlolás honlapunkon.

Minden, jelszóval rendelkező munkatárs számára elérhetők havi bónuszszámlolásai az interneten. A szolgáltatás használatáról a foreverliving.com honlap disztribútori kezdőoldalán olvashatnak.

**Forever You Tube.** A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornákat, amelynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető managerek előadásait és egyéb marketingbemutatókat ajánlunk rajta különböző nyelveken. Hamarosan lehetőség nyílik szöveges üzenetek kezelésére, illetve Blackberryn is elérhető lesz.



A **forgalmazói internetes megjelenéssel** kapcsolatban az anyagég képviselői a következőkre hívják fel az Önök figyelmét:

- a weboldalon nem szerepelhetnek orvosi/gyógyító jellegű tanácsok;
- az oldalon nem szerepelhetnek bármilyen, bevételre, ill. keresetre vonatkozó ígéret;
- a weboldalnak feltétlenül tartalmaznia kell, hogy az üzemeltető az FLP-nek független forgalmazója, és az oldal nem az FLP hivatalos lapja;
- internetes értékesítések nem történhetnek a forgalmazói weblapokon.

Továbbá ismételtel felhívjuk a figyelmet, hogy Nemzetközi üzletpolitikánk 14.3.3.5 pontja értelmében termékeink nem értékesíthetők elektronikus piacokon/árveréseken (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay stb.) sem. Kérjük, hogy minden internetes megjelentetést a fentiek figyelembevételével tervezzenek, és publikálás előtt semmiképpen se mulaszták el azt engedélyeztetni Társaságunkkal. A honlap linkjét az flpbudapest@flpseeu.hu központi e-mail címre várjuk.

**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!

## HASZNOS INFORMÁCIÓK

Társaságunk több lehetőséget is biztosít forgalmazóinknak napi forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- **Interneten.** Az erről szóló tájékoztatót a Közlemények INTERNET című részben találják.
- A több év óta sikeresen működő **SMS-rendszer**en keresztül is kérhetnek pontinformációt.
- Budapesti központi irodánk **telefonos ügyfélszolgálatának** munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról. Pontértékeiket magyarországi termékforgalmazóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbiai és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg.

**Kérjük Önöket, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!**

Kérjük tisztelt termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a formanyomtatványok helyes kitöltésére, különös tekintettel a forgalmazói jelentkezési lapra, amely a forgalmazó és az FLP között létrejött szerződés! Javított és alá nem írt jelentkezési lapot és termékrendelő nyomtatványt a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! **Csak a saját kezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!**

Név- vagy címváltozás bejelentéséhez nem elegendő azt a termékrendelő lapra beírni. Erre a célra, 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 FLP-től. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának bemutatásával.

## FLP TV

programja  
2009. május 28-tól június 20-ig.  
az interneten

- 03.45 Dr. Taraczkó István:  
Természetes életmód - Szeresd magadat
- 04.00 A te álmod a mi tervünk:  
Bevezetés az FLP-be
- 04.05 Összefoglaló: Rövid verzió
- 04.10 Pécsi balett
- 04.25 A te álmod a mi tervünk:  
Az FLP termékek
- 04.30 Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és Dr. Seres Endre: Tavaszi fáradtság
- 05.00 Dr. Dikó Mariann, Dr. Kulics László:  
Egészségmegőrzés nyáron
- 05.25 Bánhidya András: Poreč és Málaga
- 05.45 A te álmod a mi tervünk:  
Az FLP lehetőség
- 05.50 Aidan O'Hare
- 06.10 Gregg Maughan
- 06.25 Rex Maughan
- 06.55 Megasztár: Balázs Betti és Varga Feri
- 07.15 Supervisorok, Assistant m . . .
- 08.05 Hódítók, Managerek ,  
Renszámtábl.vez.man.
- 09.15 Supervisorok, Assistant m . . .
- 09.30 Managerek, Vez.Managerek, Hódítók,  
Éves Hódítók, Sziráki Business 20  
minősültek
- 10.20 Harangozó Teri, Kovács Kati,  
Aradszky László:  
Forever Táncdalfesztivál
- 10.55 Radics Tamás:  
Elképesztő, de itt vagyok
- 11.20 Klaj Ágnes:  
Ha nem most, akkor mikor?
- 11.40 Vágási Aranka és Kovács András:  
Cogito Ergo FLP
- 12.05 Rajkó zenekar
- 12.20 Nyíri Zoltán és Hackl Krisztián:  
A személyiség típusok erősségei és lehetőségei
- 13.20 Tonk Emil: Vedd komolyan
- 13.55 Összefoglaló



## MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

### ÚJDONSÁGOK

A Telecenter új ZÖLD számmal is rendelkezik: **06-80-204-983**. A szolgáltatás munkanapokon 12 h és 16 h között üzemel, és díjmentesen hívható. Természetesen a bevezetett régi számokon továbbra is elérhető a Telecenter: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

### ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST – Success Day: 2009. 06. 20., Success Day: 2009. 07. 18., Success Day: 2009. 09. 19., Success Day: 2009. 10. 17., Success Day: 2009. 11. 21., Success Day: 2009. 12. 19.

### TERMÉKRENDELÉS

**Azok a vásárlóink, akik a termékeket nem személyesen vagy meghatalmazott útján szerzik be képviselőink, megrendeléseiket a következő módon adhatják le:**

**telefonon**, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a kiszállítási díjról: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539,

**mobil:** +36-20-456-8141, +36-20-456-8149,

**zöld szám:** +36-80-204-983 (díjmentesen hívható munkanapokon 12 és 16 óra között).

**SMS-ben** a 0620-478-4732 telefonszámon.

**Interneten: rendeljen termékeket a [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com) honlapon!** A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás nemcsak 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. Internetes áruházunk közvetlenül is elérhető a [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu) címen, a pontértékek alakulása pedig figyelemmel kísérhető a [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) honlapon.

### ENGEDMÉNYES VÁSÁRLÁS

Magyar állampolgársággal rendelkező partnereink jutalékuknak a **személyes** vásárlásaik után járó részét engedmény formájában is igénybe vehetik. Az engedményt kérésükre levonjuk vásárlási számláik összegéből, így Önöknek az engedmény összegével kevesebbet kell fizetniük.

Az engedményes vásárlás folyamata a következő:

**1. Nyilatkozat.** Ha Ön élni akar ezzel a lehetőséggel, arról egy erre szolgáló formanyomtatvány kitöltésével kell nyilatkoznia.



**Debreceni iroda**

**2. Vásárlás.** A rendszer automatikusan levonja az engedményt a számla végösszegéből. Ez az összeg azonban vásárlásonként nem haladhatja meg a számla nettó végösszegének 35%-át. Ha az Ön nevére összegyűjtött engedmény nagyobb ennél az összegnél, a fennmaradó összeget a következő vásárláskor számítjuk be, ismét az újabb számla végösszegének 35%-áig, majd ez a folyamat tovább ismétlődik.

Engedményes vásárlás esetén szükséges az Ön vagy meghatalmazottja személyazonosságának igazolása fényképes igazolvánnyal.

**3. Információadás.** Az igénybe vehető összeghez minden hónap 15-én adjuk hozzá az előző havi vásárlások után keletkezett újabb engedményeket. Engedményük aktuális összegéről munkatársaink Önöknek vagy meghatalmazottjuknak csak személyesen, fényképes igazolvány bemutatása után adnak információt.

További részletekről szponzoruknál vagy munkatársainknál érdeklődhetnek.

### HÁZHOZ SZÁLLÍTÁS

Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagkiszállítási szolgáltatására. Ezzel Önök maximum 2 nap alatt – időpont-egyeztetéssel – megkapják az ország bármely pontján a leadott megrendeléseiket, 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 Társaságunk átvállalja.

### HASZNOS INFORMÁCIÓK

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.

### Orvos szakértők telefonszámai:

**Dr. Kassai Gabriella** 20/234-2925  
**Dr. Kozma Brigitta** 20/261-3626  
**Dr. Mezősi László** 20/251-9989  
**Dr. Németh Endre** 30/218-9004  
**Siklósné dr. Révész Edit** 20/255-2122

### Független orvos-szakértőnk telefonszáma:

**Dr. Bakanek György** 20/365-5959

**A Forever Living Products termékeit a Magyar Terméztudomány Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.**

### KÉPVISELETEINK

#### Forever Living Products

- Központi Igazgatóság:  
1067 Budapest, Szondi utca 34.  
tel.: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Budapesti Kereskedelmi Igazgatóság:  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.,  
tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280  
Kereskedelmi igazgató: dr. Gothárd Csaba
- Debreceni Területi Igazgatóság:  
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,  
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945  
Területi igazgató: Pósa Kálmán
- Szegedi Területi Igazgatóság:  
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712  
Területi igazgató: Radóczi Tibor
- Székesfehérvári Területi Igazgatóság:  
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,  
tel.: +36-22-333-167  
Területi igazgató: Földi Attila

#### Forever Resorts

- Hotel Kastély Szirák  
3044 Szirák, Petőfi u. 26.  
tel.: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285  
Szállodaigazgató: Király Katalin



# Drink more aloe!

FOREVER LIVING  PRODUCTS  
MAGYARORSZÁG KFT.





# Nehéz a szomszédból embert hívni

Január 29. Hogy miért is emlékezetes ez a nap?

Azért, mert csapatunk 10 tagjával szakadó hóesésben indultunk Budapestre Ungár Katához a Sonya Oktatóközpontba.





**M**eglehetősen nehéz volt aznap átverekedni magunkat a Mecseken, de mivel megbeszélt időpontunk volt – és mint tudjátok, egy jó vezető nem mond le találkozót, főleg, ha abból tanulhat –, nem adtuk fel.

Módfelett vártuk az alkalmat, találgatva, hogy mit fogunk látni és hallani Katától. Eddig ugyanis még nem volt alkalmunk a Nefelejcs utcában Sonya-oktatáson részt venni. Mint tudjátok, megdöbbentően nehéz jegyet és időpontot kapni. Most végre úgy éreztük, hogy eljött a mi időnk is!

Kata szívélyesen fogadott bennünket, de meglepődött, hogy mit keresünk ott. Persze nem a szó rossz értelmében, hanem elgondolkodott, miért éri meg nekünk fél napot csúszós utakon tölteni azért, hogy találkozzunk vele.

Hogy miért? Mert úgy gondoltuk – és jól gondoltuk –, hogy kapunk egy átfogó képet arról, hogyan lehet alkalmazni a szépségápolásban a termékeinket, miként kell megmutatni a fogyasztóinknak, és hogyan tudjuk tanítani a munkatársainkat a gyakorlatban.

Tanulni, alkalmazni és tanítani! Biztosíthatlak, sokat tanultunk!

Ennek ellenére a munkánk során biztos lesz olyan közünk, aki a kifogást keresi, és azt gondolja, hogy az ő környezetében a hölgyek nem foglalkoznak magukkal, nem akarnak szebbek lenni, esetleg nem fontos az ápoltság és az esztétikus megjelenés.

Ébresztő!

Ilyen NŐ még nem született a világon!

Ma már a legtöbb ember tisztában van az első benyomás fontosságával. Gondoljunk akár az üzleti találkozókra, akár az állásinterjúkra, akár ügyintézésre vagy a szerelemre: a megjelenésünk, a finoman kiemelt szépségünk magabiztossá tesz, és garantálhatja a sikerünket.

Hát nem érdekel bennünket, hogy a másik mitől szebb és kiegyensúlyozottabb? Dehogynem! Van bennünk egy egészséges versenyszellem. Tudnunk kell, hogy a legjobb eszköz van a kezünkben a szépségápolás és az egészségmegőrzés érdekében: a Forever Living Products termékcsaládja.

A Sonya-műhelymunka tökéletesen elsajátítható, és hidd el, megéri a fáradságot továbbadni a tudásodat! Az eredmény mellékterméke... a

legjobb ránctalanító és nyugtató, persze csakis a Sonya Skin Care után.

Máris több legyet ütöttünk egy csapásra. Lehetsz sikeres üzletasszony! Hidd el, erre mindenki képes, csak dönteni kell! Először gondold meg, akarsz-e jobban élni, többet keresni, jó társaságban utazgatni? Szeretnél-e változtatni az életeden, avagy elégedett vagy mindennel?

Ha a felismerés megvan, akkor az összes többi adott hozzá, hisz minden másról gondoskodik a szponzorod és az FLP Magyarország profi gárdája.

Remélem, már érted, hogy miért volt számunkra fontos Pécsről felutazni egy „kis” Forever nyújtotta szépségápolási képzésre.

A cégnél a profizmus adott. **Ungár Kata** humora páratlan, és csapatépítés szempontjából is tökéletes.

Találd meg a saját célod minél előbb. Ha neked is van olyan erős motivációd, mint amilyen nekünk van párommal, **Seres Mátéval** – négy testvérem törvényes gyámjaként, és ha van olyan jó szponzorod, mint amilyen nekünk van, aki türelmesen kivárja az időt, hogy nekiálljunk, és finoman fenéken billent, hogy

na, indulás –, **dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin dr. Seres Endre** személyében, akkor biztosan menni fog a dolog.

Tőlük tanultam azt is, amit az életben az egyik legfontosabb dolognak tartok: „Tanuld meg észérvek szerint élni az életedet!”

Tehát a siker érdekében tudni kell a napi feladatokat sorrendbe rakni: fontos – nem fontos, sürgős – nem sürgős.

Ha megtalálod az egyensúlyt, akkor menni fog!!

Velem együtt **Simon Lajosnak és feleségének, Heninek, Barna Robinak és Beának, a Kajdács házaspárnak és a munkatársainknak** a Sonya-képzés a fontos és sürgős kategóriába tartozott. Tehát egyértelmű, hogy miért nem azon sopánkodtunk – pedig könnyebb lett volna –, hogy „nehéz a szomszédból embert hívni a bemutatókra, ezért nem megyünk sehova”, hanem inkább tettünk egy lépést a siker rögzös útján!



Sok sikert kíván:  
**SERES LINDA**  
manager



„TANULD MEG ÉSZÉRVEK SZERINT  
ÉLNI AZ ÉLETEDET!”

# Délkelet-európai irodák közleményei



## SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Nyitva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12,00-19,30, szerdán és pénteken 9,00-16,30 óra között.
- 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, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Nyitva tartás munkanapokon 8.00–16.00 óra között. Területi igazgató: Branislav Rajić

– 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 címethez érkezik, melyet átvételekor kell kifizetni.

– 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 irodánkban.

– 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. Kedden 13.00–16.00 és pénteken 14.00–16.00 óra között konzultációra várja hívásaikat.

**Dr. Kaurinović Božidar:** +381-21-636-9575 Szerdán és csütörtökön 12:00 és 14:00 óra között konzultációra várja hívásaikat.



## MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- 81 000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20. Tel. +382-20-245-412, tel./fax: +382-20-245-402. Munkaidő: hétfőn: 12.00–20.00. A többi munkanapon: 9.00–17.00. Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Munkaidő: 9.00–14.00. Területi igazgató: Aleksandar Dakić

– Termékmegrendelést a következő telefonszámokon bonyolíthatnak le: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Fizetés áruátvételkor. Amennyiben a megrendelt termék értéke meghaladja az 1 pontot, az FLP magára vállalja a szállítás költségét.

### A MONTENEGRÓI SZAKORVOS TELEFONSZÁMA:

**Dr. Laban Nevenka:** +382-69-327-127



## HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Trakošćanska 16., Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Tájékoztatjuk a munkatársakat és a fogyasztókat, hogy a zágrábi FLP iroda nyitva tartási idejét meghosszabbítottuk: hétfő és csütörtök: 09:00 – 20:00; kedd, szerda és péntek 09:00 – 17:00. Területi igazgató: Dr. Molnár László

– Telefonos rendelések: 01/ 3909 773. Az 1 pont értéket meghaladó rendelések esetében a szállítási díjat az FLP fizeti.

– A termékekről és a marketingről szóló előadásokat hétfőn, kedden, szerdán és csütörtökön 17 órától, a központi irodában szervezzük.

– A központi irodaházban működő, kozmetikai képzőközpontunk az FLP tagoknak rendkívül kedvező áron kínálja szolgáltatásait.

– A központ nyitva tartása: hétfő és szerda 09:00 – 12:00, kedd és csütörtök 15:00 – 20:00, valamint péntek 14:00 – 17:00. Időpont egyeztetés a 01/ 3909 773-es telefonszámon.

**FONTOS KÖZLEMÉNY:** 2008. március 1-jétől, amennyiben több mint 1500 kuna összegért vásárol termékeket, illetve használja a kozmetikai szalon szolgáltatásait, DC kártyával, részletben is fizethet (2-3 részlet). Éljen a kedvezményes vásárlás lehetőségével. A részletekért érdeklődjön szponzoránál, illetve az iroda alkalmazottainál.

### HORVÁTORSZÁGI ORVOS SZAKÉRTŐNK TELEFONSZÁMA:

**Dr. Davorka Vitlov Čirjak:**+385-9151-07070 (páros napokon, 08.00 és 10.00 óra között)





## BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.



**Bijeljina iroda**



## SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Nyitva tartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig.
- Lendvai raktárház címe: Vasút u. 14., 9220 Lendva, tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől péntekig 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Andrej Kepe

– Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszámon szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékgalmazóknak, akik más termékgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szerezniük annak a termékgalmazónak a meghatalmazását, akinek a nevére az árut rendelik. A meghatalmazás nyomtatványokat az irodában lehet beszerezni. A telefonon rendelt áru szállítási ideje két munkanap!

### SZLOVÉNIAI ORVOS SZAKÉRTŐINK TELEFONSZÁMA:

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



**Lendvai iroda**

- 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. Irodavezető: Enra Hadžović

– A boszniai irodák telefonszámai rendelés esetén (új forgalmazók bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges): +387-55-211-784 Bijeljina és +387-33-760-650 Szarajevó.

### SZARAJEVÓI FLP IRODA KÖZLEMÉNYE:

– Telefonos rendelés esetén az áru átvételkor kell fizetni. Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint 1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.



## ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Albánia, Tirana Reshit Collaku 36. Tel./Fax: +355 42230 535. Területi igazgató: Borbáth Attila Irodavezető: Xhelo Kijaçaj, tel./fax: +355 694066 811 Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig, e-mail: flpalbania@abcom.al



**Albán iroda**



## KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Pristinë Rr. Uçq br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911.

# Határ a csillagos ég!

ÁLOM – LUXUSKIVITELBEN







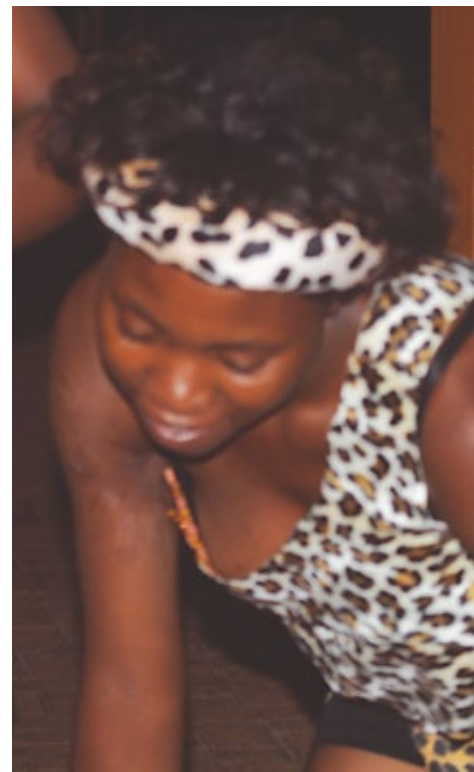
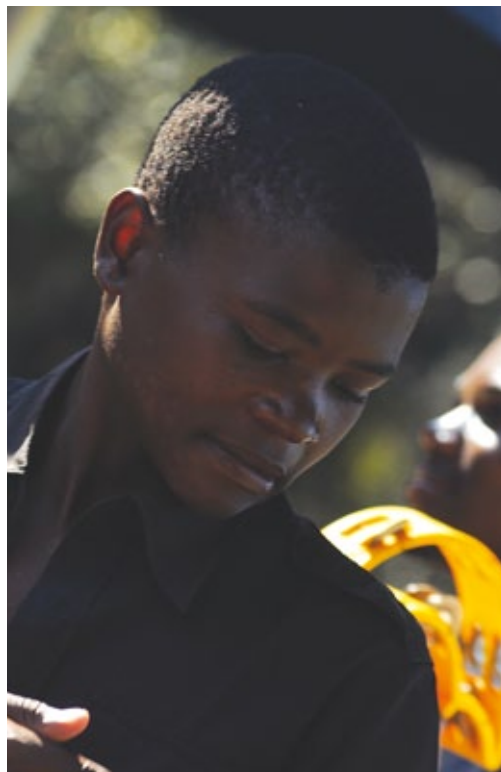
**A**mikor megismertem az FLP marketingtervét, azonnal láttam, az lesz a legjobb, ha minél hamarabb minél magasabb szintre jutok, ha egyre „szűkebb körökbe” küzdöm fel magam. Az igazgatói szint után a Senior, a Soaring, a gépkocsiösztönző, az európai, amerikai utazások, a Hódítók Klubja, a Profit Sharing, majd a President's Club. Ez már csak tízfős csapat. E fölött már csak a World Rally van! S egyszer csak elhittem, hogy meg tudom csinálni. Egyszer már 2005-ben az ÉL-csapatnál elsőkké lettünk, de az akkori marketingterv szerint még nem utazhattunk a világtalálkozóra... Utána három évig a második helyen végeztünk, néhány ponttal lemaradva... Bosszantó – ki figyel a másodikokra?! Aztán tavaly 130 pont előnnyel lettünk az elsőkké a non-manageri pon-

tok alapján! Így a legnagyobb összpontszámot elért világegyesítő **Berkics Miklóssal** képviselhettem a Forever Living Products Hungart, a világ harmadik (gyakorlatilag az egy főre jutó eredmények alapján az első) legjobb csapatát!

Számomra nem újdonság a kitartó, nemes megméretetés, hiszen az egész életünk erről szól... Például jelentkezik egy nyelvtanfolyamra száz gyerekek. Az év végéig már ki marad egy jó nagy hányaduk. Tovább morzsolódnak az évek során, miközben akik bennmaradnak, szorgalmuk, kitartásuk révén egyre magasabb tudásszintre érnek el. De hányan lesznek szinkrontolmácsok, irodalmi műfordítók?! Pedig az elején mindenkinek volt egy álma, egy komoly célja...

Hová lettek a célok, az álmok?! Hová a kitartás, a szorgalom, a jó értelemben vett „ön-

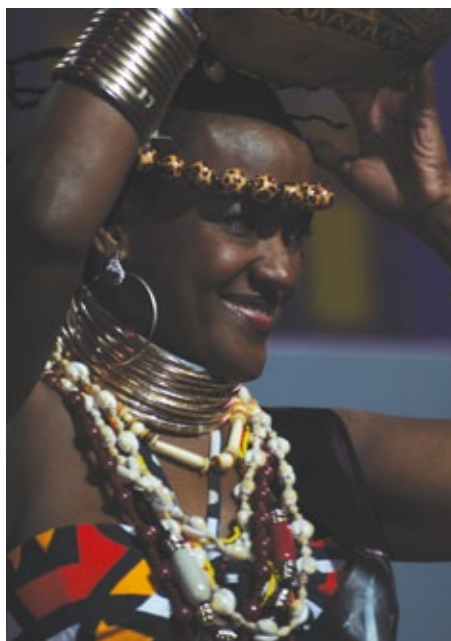




feláldozás”?! Aki lemarad, fókuszot veszít, az kifogásokat keresve felmenti magát, és a „körművényekkel” takarózik, a balszerencsével, a mások szapulásával mentetegetőzik. Van egy rossz hírem: A HIBA ÁLTALÁBAN AZ ÖN KÉSZÜLÉKÉBEN VAN!

Eltérültél? Kinek, minek köszönheted, ha hagyod magad?! Hja, a szomszéd füve mindig zöldebb?! Hát tedd szebbé a magadét! Keresd meg a „hatóanyagot”, a tudást, a gyakorlatot, tedd szokásoddá a mindennapi tréninget... Ha itt eltérültél, majd eltérülsz máshol is, csak nehogy sikertelen bolyongj majd az élet rögzös útjain, okolva mindent és mindenkit. Azt is lásd, aki a tükörben van... Ha sikereket akarsz, és nem csak munkát, akkor konzultálj, mutasd magad, használd eszköződ, nélküled ne legyen egyetlen rendezvény sem, érdemeld ki – és kérd a segítséget –, amely ugye nálunk ingyen megadtatik... Szerencse?! Igen, szerencsére én megtaláltam a legjobb segítségeket, de ha a közvetlen szponzorod nem tud még segíteni, keres a felső vonaladon megfelelő partnert. Az én szponzorom **dr. Pavkovics Mária**, a szakmai etika, a tudásom megalapo-

zója. **Vágási Aranka és András** a legjobb szakmai tréner, a nagybetűs MENTOR, akikre mindig számíthatok. **Berkics Miki**, aki, mint egy „korrektor”, egy-egy jó tanáccsal „egyengeti” utamat. S milyen jó, hogy csapatban dolgozunk, hiszen a csapatkapitány határozza meg a hajónk irányát, teremt egyre jobb és jobb lehetőségeket, amelyekkel a legjobb vizekre vezetett bennünket. Bár ilyen tapasztalt, nagy tudású, ember- és sikerközpontú kapitányra lenne minden „hajónak”, mint a mi **dr. Milesz Sándorunk!** S a csapat minden tagja segít mindenkinek, hiszen egymástól tanulunk, egy hajóban evezünk, együtt képesek vagyunk felküzdeni magunkat a dagály tetejére. S ne feledd: a dagállal minden hajó szintje emelkedik! Véletlen, vagy tudatos keresés és szakmai tudás eredménye, hogy találkoztam az ÉL(iás)-CSAPAT olyan kiválóságaival, mint **Geszty Glória, dr. Wohlmuth Edit, dr. Wirth Gyula, Wavrik Zsuzsa, Harrer Laci, Kilián Irénke, Veres Zoli és Mónika, Ilovai Tamás és Krisztina, Csörgő Feri és Marcsi, Blahunka Laci és Krisztina, Hleba Erika, Pallai Zoli, Truta Zsuzsi, Kassay**







**Irénke, Mészáros Évike, dr. Schusztner Winfried András, Fábos Marika, Toró Annamari, vagy Nagy Tibiék családja,** és persze sokan mások. Köszönöm nektek – de remélem, benneteket is inspirál, mert látjátok: a kitartó, minőségi munka mindig meghozza az eredményeket. Hogyan is mondta Berkics Miki? „*Ne feledd, manageri szinten az FLP minden izzadságcseppért busásan kárpótol...!*”

Egy híres úszónő barátomat kérdeztem, hogyan van az, hogy ő is úszik, én is, mégis, ő olimpiai bajnok lett, én meg

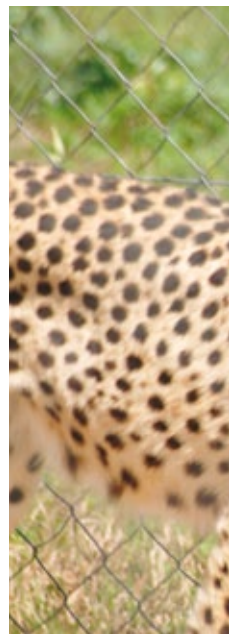
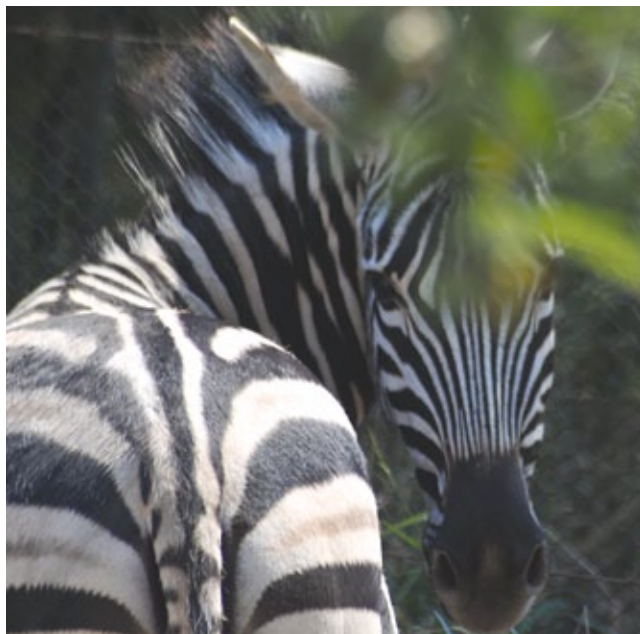
jó, ha átérek a túlsó partra? A válasza: „*Tanuld meg a jó technikát, válassz egy jó edzőt, terheld magad, és növeld a csapásszámot! Meg kell fizetni az árát! Nincsen ingyenebéd...!*”

11 éve dolgozom kitartóan, hol kicsit lazítva, hol jobban behúzva, az FLP minden kihívását teljesítve. Mégis, bátortalanul indultam neki Dél-Afrikának. Megérdelem, megtettem mindent? Az úton kiderült, a szó szoros értelmében a VILÁG LEGJOBB CSAPATA alkotta azt a 11 fős különítményt, amely a mi régióunkat képviselte. Milyen jó, hogy itt



nincs főnök és beosztott, csak barátok vannak és csapattársak, nemes játszótársak: **dr. Miliesz Sándor és Adrien, Lenkey Péter és Zsuzsi, Berkics Miklós, Lomjanski Veronika és Stevo (István), Gidófalvi Attila és Katika, Zore Jozefa** – tanultunk és szórakoztunk, töltöttünk, és élveztük a közel két hét minden percét. A káprázatos Afrika és World Rally, ahol a fekete kontinens legsikeresebbjei vehették át az életüket megváltoztató profittcsekket. A brazil „csoda”, **Barboza** előadása ledöbbsentett. **Gidófalvi Attila** inspiráló „szűzbeszédével” az FLP legjobbjai közé rangso-

rolta magát. A legnagyobb sikere mégis a mi **Berkics Miklós**unknak volt, hiszen a világ 150 legjobbját tanította „nem középiskolás fokon!” S a csodás Afrika legszebb tájai, az óriás „Grand Canyon”, amelynek tövében laktunk az FLP 28 resortjának (üdülőjének) egyik legszebbikében, ahol csak a majmoktól kellett félni (mert lopnak, hihi), mindennap más varázslat, törzsi táncosok, forró hangulat, több száz kilométeres safariút a Krüger Nemzeti Parkban, mely kétszer nagyobb, mint hazánk, s közben ezernyi vadállat testközelben. Egy nekivadult elefánt, amelynek a jóindulatán mú-







lott, hogy nem borította fel értéket szállító autónkat... Rincérozatetés, oroszánok, zeb-rák, zsiráfok, bivalyok és maj-mok, az egzotikus állatok ka-valkádja, s igen, láttuk repül-ni a kék madarakat, sasokat! A sosem érzett ízek, gyümölcsök és magvak, tengeri herken-tyűk és sült krokodil – minden, mi szem-szájnak ingerel! Álom volt – luxuskivitelben. Külön köszönet a repülőért, ahol végre luxusosztályon utazva elnyúlva alhattunk, s a legna-gyobb sztároknak, sikerembe-reknek kijáró módon kényez-tettek Béctől Dubaiig, onnan Johannesburgba, majd vissza. S ha mindez még fokozható: az igazi ajándék az, hogy az út

során eggyé, őszinte barátok-ká kovácsolódtunk, s ez továb-bi sikerekre kötelez.

Jó volt magyarnak lenni a világ legjobbjai között – még ha a „szerény” pontjaimmal va-lójában nem is vagyok a régió második legjobbja... csak a non-manageriben első. Mégis, Gidófalvi Attila és Katika hang-ja cseng a fülemben: „Azért vagy itt, mert most, ebben a ka-tegóriában te vagy a legjobb, és ezt te érdemelted meg!”

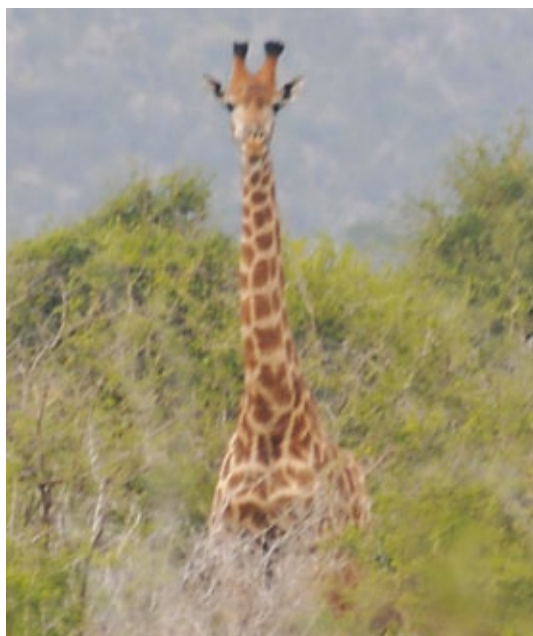
És jövőre? A verseny, a gyú-rás már javában tart az ez évi első helyért, amelyre még bárki benevezhet. Itt nincs kikacsin-tás, itt nem látod, hogy a másik hol jár... Itt csak magadra szá-míthatsz, meg az általad épített csapatodra és segítő szponzo-raidra. Mindenki tarsolyában ott van a marsallbot... Hogy ki mennyivel ér célba decem-ber 31-én, az útközben dől el. DE! Fókusz, cél, kitartás, csapás-szám, szorgalom! S aki ott lesz **jövőre Rio de Janeiróban, Braziliában**, mint a világ leg-jobb csapatának képviselője, az biztosan úgy érzi majd, mint én: „Ez jó mulatság, férfimunka volt!”

Mert mindig feljebb juthatsz, ha céloz és kitartásod van!

Ne feledd, jelszavunk: „Határ a csillagos ég...!” Hallgasd meg a szövegét. Az vagyok én...



**ÉLIÁS TIBOR**  
soaring manager  
President's Club-tag





# Az élet túl értékes ahhoz, hogy rosszul éljük!

**A** mai világban a döntéseink következményét hatványozottan, még erősebben tapasztaljuk meg. Egy rossz választás, vagy csak az, hogy elmegyünk egy lehetőség mellett, észre nem véve vagy elutasítva azt, meghatározhatja az életünk további részét. Ugyanakkor a családnk is az életünk része, így a döntéseink következményeit ők is megélik, a szülők választását megöröklik a gyermekek is. A világ felgyorsult, neked is egyre erősebbnek kell lenned, sokszor szinte a semmiért rohansz: először kihagyod a reggelit, majd az ebédet, majd a végén arra leszel figyelmes, hogy a napi rutinból kimaradt az ÉLET. Erősödik a fogat fogért, szem szemért elv, a körülmények Góliátként tornyosulnak előtted, és már nem számolod, hogy naponta hányan és hányszor bántanak meg.

Nyolc évvel ezelőtt, a szürke hétköznapok reménytelenségében talált rám **Szepesi István**, aki nekem adta a megoldás kulcsát, aki elém tárta azt az ékkövet, amely utolsó szalmaszálként kimenthetett a kudarc ingoványából. Ekkor én is hoztam egy döntést,

melynek következménye a mostani mindennapjaimra teljességgel kihat. Elfogadtam az ő hívását, elfogadtam őt mentoromnak, és ő tanítványává fogadott engem. Így ragadtam meg az FLP által kínált lehetőséget, és nekifogtunk a munkának. Ruhák, lakás, utazás, autó, kézzelfogható dolgok, amelyek azonban sokkal többet rejtenek. Függetlenség, szabadság, jólét, gondtalanság, biztonság, siker – ezek olyan célok, amelyekért érdemes dolgozni, a nemes harcot megharcolni. Nem volt könnyű, ahogyan senkinek sem az. Voltak kihívások, de csak az járt az eszemben: „...ami mögöttem van, azt elfelejtve, ami pedig előttem van, annak nekifeszülve futok, egyenest a cél felé...” A cél felé, amely ott lebegett a szemem előtt, amelyről álmodtam éjjel és álmodtam nappal. Mivel egyetlen próféta sem kedves a maga hazájában, a legnagyobb küzdelmet a családommal kellett megvívnom. Szeretettel, alázattal, kitartással válaszoltam a kétkedésre, gyanakvásra, elutasításra, és ma a szüleim vezető menedzserek.

Te, aki olvasod ezeket a sorokat, feltetted-e már magadnak azt a kérdést, hogy hová tart az életed? Mit látnak tőled a gyermekeid? Sok adósságot látnak, vagy anyagi biztonságot tudsz adni nekik? Lépj, és válaszd a biztonságot!

Állítólag világválság van. Azért írom, hogy állítólag, mert csak hallok róla. Azok az emberek mesélik, akiknek megmutattam ezt az egyedülálló lehetőséget, amelyet az FLP kínál. Feltárom én is azt az ék-

követ, amelyet annak idején nekem is felajánlottak, amely alapjaiban változtatta meg az életem. Tudomásul veszem, hogy valami gond van a gazdasággal, gond van a vállalkozásokkal, gond van az élettel, hogy kíméletlenek a hétköznapok, és elvész a lényeg. Viszont a válaszom az: ha te akarsz változtatni, akkor megragadod a megoldás kulcsát. Számodra is itt a lehetőség, mindent megkaphatsz, amire vágysz. Bármire is van szükséged, az FLP tálcán kínálja neked, legyen az egészségmegőrzés, anyagi biztonság, szabadság, gondtalanság, siker, jókedv, barátok, de akár feleség vagy férj. Remélem, látod, hogy innen már csak egy karnyújtás, és tiéd a végső cél, a boldogság?

A mai világban a döntéseink következményeit hatványozottan, még erősebben éljük át. Egy jó választás, vagy csak az, hogy észreveszünk és megragadunk egy lehetőséget, meghatározza az életünk további részét. A családnk is az életünk része, a döntéseink következményeit ők is megélik, a szülők választását a gyermekek is öröklik. Kívánom neked, hogy álmodj éjjel és álmodj nappal, és csak nekifeszülve fuss egyenest a cél felé!



**CÁSÁZÁR IBOLYA TÜNDE**  
senior manager  
**ÉS DR. PÁSZTOR NORBERT**







## President's Club kedvenc ételei

- **Sügérfilé lime-os chillis szósszal**  
Dr. Kósa L. Adolf – zafír manager
- **Mascarponés csoki  
browni forró meggy öntettel**  
Hajcsik Tünde és Láng András – senior managerek
- **Grillezett gomolyasaláta olajos magvakkal,  
friss saláta ágyon**  
Halmi István és Halminé Mikola Rita – zafír managerek
- **Sir Lion steak póréhagyma mártással  
hordó burgonyával**  
Krizsó Ágnes – zafír manager
- **Parmezános óriás bécsi szelet**  
Tóth István és Zsiga Márta – soaring manager
- **Lávakövön grillezett  
erdélyi vegyes fatányéros, házi savanyúsággal**  
Lomjanski Veronika és Lomjanski Stevan  
gyémánt managerek
- **Forever saláta aloe géll öntettel**  
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő – senior managerek
- **Banánnal töltött rántott pulykamell,  
áfonya mártással, burgonya fánkkal**  
Berkics Miklós – gyémánt-zafír manager
- **Szoljanka leves**  
Dr. Milesz Sándor – ország igazgató
- **President tál**  
Éliás Tibor – soaring manager



# A metabolikus szindróma

**H**azánkban a lakosság szív- és érrendszeri betegség miatt bekövetkező, 65 év alatti halálózása az európai átlag háromszorosa. Közel 2 millió elhízott és 4 millió túlsúlyos ember él Magyarországon. A hastáji elhízás azonban nem csak esztétikai probléma, hiszen közöttük jelentős a magas vérnyomás, magas vércukorszint, cukorbetegség előfordulása.

Ennek az anyagcseretünet-együttesnek az előfordulási gyakorisága a felnőtt lakosság körében kb. 22%, s ez az életkor előrehaladtával tovább növekszik.

## Mi a metabolikus szindróma?

Egy olyan állapot, amelyre a hastáji elhízás, magas vérnyomás, magas vércukorszint és kóros vérsírosszetétel jellemző. E kockázati tényezők együttes jelenléte



nagyban növeli a szív-ér rendszeri megbetegedések (infarktus, stroke, trombózis, koszorúér-betegség, érelmeszesedés) és elhalálózások, valamint a 2-es típusú cukorbetegség kockázatát. Bármelyik fennállása esetén keresni kell a többit is, ugyanis hajlamosítanak egymásra. A kockázati tényezők többnyire a helytelen táplálkozásból és a testmozgás hiányából adódnak.

## Elhízás

A hastáji zsírszövet felszaporodása (alma típus). A hasi zsírszövetek anyagcsereje különbözik a bőr alatti zsírszövetekétől, és beindít egy sor olyan folyamatot, amely a további anyagcsere-rizikófaktorok fellépését okozhatja.

Az elhízás mértékét ún. testtömeg-index- (BMI-) számítással mérhetjük:





## Testsúly (kg)

### Testmagasság négyzete

Normál érték: 20–25

Túlsúlyosság: 25–30

Elhízás: 30 fölött

## Magas vérnyomás (hypertonia)

Önmagában nem okoz tüneteket, azonban a tartósan magas vérnyomás súlyos szövődményes szervi károsodáshoz vezethet. Elsődlegesen szívinfarktus és agyvérzés, valamint további szív-ér rendszeri betegségek, trombózisok, vesebetegségek adódhatnak.

A normál vérnyomás 140/90 Hgmm alatti, a legkedvezőbb érték a 110/70 Hgmm. 160/95 Hgmm felett már kezelés szükséges.

## Magas vérzsírszint

A koleszterin egyfajta zsír a vérben. Ha 5,2 mmol/l normál érték felett van, már érlemeszedés alakulhat ki. A kockázatot a kis sűrűségű, „rossz” LDL-koleszterin emelkedése növeli, míg a nagy sűrűségű, „jó” HDL-koleszterin emelkedése csökkenti.

A metabolikus szindrómában egy másik vérzsír, a triglicerid szintje emelkedik.

Normál értéke 2,4 mmol/l alatti.

Az elhízás emeli az LDL-koleszterin- és a trigliceridszintet, és csökkenti a védő HDL-koleszterin mennyiségét. Kezelésében elsődleges a DIÉTA!

## Magas vércukorszint (diabétesz)

A cukor (glukóz) biztosítja a szervezet energiaellátását. Normál esetben a cukor hamar felszívódik a vérből, és beépül a szervezet energiaraktárába. Kóros esetben a sejtek cukorfelvétele lelassul, a vércukorszint emelkedik, tartósan magas lesz.

Cukorbetegségről beszélünk, ha az éhgyomori vércukorszint rendszeresen meghaladja a 6 mmol/l értéket, étkezés után 11 mmol/l fölé emelkedik, és 2 óra múlva sem tér vissza a kiindulási értékre. A felnőttkori cukorbetegség nemcsak a cukoranyagcsere zavarát jelenti, hanem a szénhidrátok, zsírok és fehérjék anyagcseréjére is vonatkozik. A sejtek inzulin iránti érzékenysége csökken, az inzulintermelés fokozódik, és a magas inzulinszint ellenére relatív hiány alakul ki. Ha a testsúlykontroll nem elegendő, további kezelés szükséges.

**Megelőzés, kezelés:** Többszörösen kombinált eljárás szükséges.

A legfontosabb változtatni az életvitelen, egészségtelen táplálkozáson, mozgásszegény életmódon. A megelőzésben főszerepet játszik a szervezet kitisztítása (méregtelenítés), az étkezésnél bevitt tápanyagok minősége.

Így: 1. A telítetlen zsírsavak (halolaj), hidegen sajtolt olívaolaj;

2. Szerves eredetű ásványi anyagok, nyomelemek (vas, kalcium, mangán, réz, szelén, nátrium, foszfor, cink, jód, vanádium, molibdén);

3. Vitaminok (különösen A, B, C, E);

4. Szénhidrátok (fehér cukrok helyett pl. bioméz, stevia);

5. Fehérjék (nem állati eredetű, pl. szója, virágpor);

6. Rostanyag (lucerna, zöld árpa, búzakorpa);

7. Gyógynövények (aloé vera, kakukkfű, gyömbér, ginszeng, kamilla, szegfűszeg, kardamom);

8. Zöldség-gyümölcs kombinációk (vörös áfonya, gránátalma, zöld citrom, paradicsom, alma, szeder, narancs, fokhagyma);

**...és sok-sok víz, tiszta forrásvíz, napi 2-3 liter.**

Tartózkodjunk a koffein, nikotin, alkohol, konzerv, készétel fogyasztásától, és mozogjunk sokat!!!

A megelőzés-karbantartás legyen a fő célunk, amelyet mi magunk – egészséges életmóddal – elérhetünk.

Ehhez kívánok sikeres, egészségben gazdag, boldog életet!

**DR. TIHANYI MARIANN**

*orvos-természetgyógyász*



www.flpseeu.com

**FOREVER** 

**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. Milesz Sándor • **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft.

**Fotó:** Kanyó Béla • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 32 080 példányban.

**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.

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

# A Forever Holiday ösztönzőprogram kiírása

(Poreč, október 2–4.)

A Forever Living Products International Inc. folyamatosan figyeli és támogatja hálózatépítő munkatársainak munkáját, és különös gondot fordít azon kezdő munkatársak fejlődésére, akik megkezdik a Forever-termékek népszerűsítését, ezt a néha nem egyszerű munkát. A Forever Központi Iroda létrehozott a Forever Living Products magyarországi és délszláv termékforgalmazói csoportjai számára egy olyan Forever Holiday ösztönzőprogramot, amely az induló új munkatársak hálózatépítését teszi még ösztönzőbbé, és az ösztönzőprogramban való résztvevőket még külön jutalmazza is.

## **Az ösztönzőprogram feltételei a következők:**

1. **Az ösztönzőprogramban** részt vehet minden olyan új, az ösztönzőprogram évében június 1-jén vagy utána regisztrált hazai munkatárs, aki megfelel a termékforgalmazóvá válás feltételeinek (tehát jelen esetben **2009. június 1. után belépett új, hazai termékforgalmazók vehetnek részt** a programban és az utazásban).
2. A Forever Holiday ösztönzőprogram június 1-jétől kezdődik, és ugyanazon év augusztus 31-én ér véget.
3. A termékforgalmazónak június, július és augusztus folyamán el kell érnie legalább a supervisor szintet. A termékforgalmazónak a minősítés minden hónapjában 4 pontnyi aktivitással kell bírnia (az első egész hónaptól kezdve kell aktívnek lennie, de természetesen, ha augusztusban regisztrál, akkor augusztusban aktívnek kell lennie).
4. Az ösztönzőprogramban reszponzorált termékforgalmazók is részt vehetnek.
5. Az így minősült termékforgalmazók részt vehetnek az ösztönzőprogramban, a társaság fizeti részükre a Rally utazási költségeit, a részvételi költséget és a szállást. Ez az ösztönzőprogram második szintjének a teljesítését jelenti.
6. Amennyiben a január 1. után belépett termékforgalmazó kíván részt venni a programban, úgy – a fenti feltételeket teljesítve – a Rally utazási költségeit kivéve a társaság fizeti részére a részvételi költséget és a szállást. Ez az ösztönzőprogram első szintjének a teljesítését jelenti.

## **PROGRAMTERVEZET:**

### **Október 1., csütörtök**

- indulás buszokkal
- vacsora (csak a minősültek/előadók részére)

### **Október 2., péntek**

- reggeli,
- 10.00-tól Supervisortól managerig tréning (motivációs oktatás, munkamódszer, Turbó Start)
- 13.00–13.30 körül ebéd
- 13.30–15.45 képzés
- 16.00 után pihenés
- vacsora

### **Október 3., szombat**

- reggeli
- 10.00-tól Supervisortól managerig tréning (motivációs oktatás, munkamódszer, Turbó Start)
- 13–13.30 körül ebéd
- 13.30–15.45 képzés
- 16 után pihenés
- vacsora
- Diszkó (fizetősek is részt vehetnek)

### **Október 4., vasárnap**

- reggeli
- 11 körül visszaút autóbusszal

### **Jegyvásárlás:**

A Rallyre nem minősülő forgalmazók korlátozott számban jegyet vásárolhatnak. Supervisoroknak javasolt ez a képzés.

### **Kétféle belépőjegy vásárolható:**

- Oktatásra szóló jegy
- Rally-jegy (oktatás+szállás)

(A Rally-jegy nem tartalmazza az útiköltséget. Utazás egyénileg vagy a csoporttal lehetséges, amennyiben van elegendő szabad hely a buszon.)





# HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



## *Kedves Forgalmazó Munkatársak!*

Szeretnénk felhívni mindenki figyelmét alábbi kedvezményes ajánlatainkra! A kastély szálló folyamatosan várja a kedves munkatársakat és családjaikat, csoportos és családi rendezvények alkalmával egyaránt!

Remek lehetőség a kastély parkja és egyéb kapcsolódó környezete esküvők megrendezésére, kültéri ceremóniával igény szerint.

Ebben az évben újra meghirdetjük a napközis és bentlakásos lovastáborokat. Részletek ezzel a lehetőséggel kapcsolatban a lentiekben találhatóak!

*Töltse nálunk  
egy felejthetetlen hétvégét,  
vendégek kedvező áron!*

### HÉTVEGI CSOMAGOK: (pénteki érkezéssel)

2 éj egy gyönyörű lakosztályban  
Reggelik és vacsorák  
Félóra masszázs  
Wellness és teniszpálya használat  
**59.280.-Ft helyett**  
**41.600.-Ft/fő/2 éj**

2 éj egy mesés kétágyas szobában  
Reggelik és vacsorák  
Félóra masszázs  
Wellness és teniszpálya használat  
**53.280.-Ft helyett**  
**37.500.-Ft/fő/2 éj**

2 éj egy csodás kétágyas szobában  
a szárnyépületben  
Reggelik és vacsorák  
Félóra masszázs  
Wellness és teniszpálya használat  
**34.430.-Ft helyett 29.450.-Ft/fő/2 éj**

### Nyári napközi lovas táborok a Sziráki Kastélyszállóban

A nyári szünet megkezdésével ismételten meghirdetjük lovas táborba való jelentkezés lehetőségét. Az alább felsorolt időpontokra lehet jelentkezni 06-32-485-300-as telefonszámon.

**IDŐPONTOK:** 2009.06.29.- 07.03. • 2009.07.06.- 07.10. • 2009.07.20.- 07.24.  
• 2009.07.27.- 07.31. • 2009.08.03.- 08.07. • 2009.08.10.- 08.14. • 2009.08.24.- 08.28.

**A tábor egyhetes** – 5 napi -  
turnusokban kerül lebonyolításra,  
melynek helyszíne a Sziráki  
Kastélyszálló lovardája és egyéb  
hozzátartozó területei.  
A lovas táborban résztvevők  
életkora 9-16 év közti gyermekek.  
A program reggel 9 órakor  
kezdődik, amikor is a gyermekek  
megismerkednek a környezettel,  
felmérjük lovaglási tudásukat,  
gyakorlatukat. Napközben  
kétszer ülhetnek lovon, aktívan  
résztvehetnek a lovak körüli  
teendőknél.

#### **Egyéb programlehetőségek**

Wellness és teniszpálya használat,  
asztalitenisz, tollaslabda, lengőteke.  
A tábor résztvevői napi egy  
főétkezést kapnak – ebéd – és  
napközben szódavizet.  
*A turnusok minden alkalommal  
bétfőtől péntekig, reggel 9 és 16 óra  
között tartanak. Utazás egyénileg!*  
A szálloda egy főétkezést,  
gyerekfelügyeletet, s egyben az  
istállóban szakképzett oktatót  
biztosít. A táborokat minimum  
6 fő jelentkezése esetén indítjuk!

#### **Üdülési csekket is elfogadunk!**

Az egyhetes napközis lovas tábor  
ára oktatóval, ellátással, wellness  
használattal: **2.900.-Ft/nap**, ez az ár  
tartalmazza az áfát is.  
Bentlakásra is van lehetőség, abban  
az esetben teljes ellátással **29.900.-  
Ft/fő** a részvételi díj!



Tisztelettel: *Király Katalin*  
Hotel Kastély Szirák  
06-20-539-0534

*Remélem az ajánlatok valamelyike felkelti az érdeklődést! Várjuk a mielőbbi megkereséseket!*

FOREVER  RESORTS





## Forever Freedom®

A Forever Freedom egy ízletes, narancsízű dzsúz, mely tartalmaz glukozamin-szulfátot és kondroitin-szulfátot – a természetben előforduló két olyan vegyület, melyekről megállapították, hogy elősegítik a porc egészséges szerkezetének megőrzését és az ízületek megfelelő mozgathatóságát. Ezeket összekapcsoltuk stabilizált aloe vera gélünk gazdag összetevőivel. Ehhez adunk még C-vitamint és MSM-et, a biológiailag felhasználható kén elsődleges forrását.

A glukozamin-szulfát és a kondroitin-szulfát olyan természetben előforduló anyagok, amelyek segítenek fenntartani a porcok szerkezetét és egészségét, miközben a természetes „ütődés elnyelőköt” hidratáltan tartják.

A szervezet öregedésével kevésbé képes arra, hogy produkálja az egészséges porc ilyen természetes elemeit, ami aztán elvezethet az ízületek elhasználódásához.

A Forever Freedom a glukozamin-szulfát, kondroitin-szulfát, C-vitamin és MSM

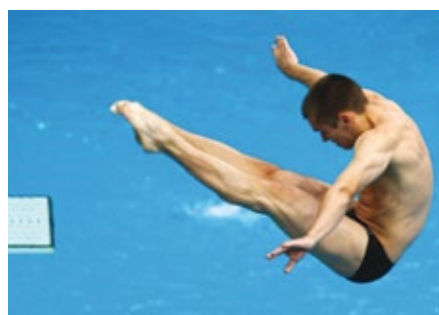
keveréke. Akárcsak a többi FLP termék esetében, ezek a tápanyagok is természetes forrásból származnak és kivételesen biztonságosnak tekintjük őket. A Forever Freedommal praktikusán és táplálónan indulhat a napunk.

### ÖSSZETEVŐK

Aloe Vera gél (89%), édesítőszer (szorbit 2,46%), természetes narancslé sűrítmény (2,39%), fruktóz (1,73%), glukozamin-szulfát, kondroitin-szulfát, természetes narancsroma, metil-szulfonil-metán (MSM), antioxidáns (aszcorbinsav), étkezési sav (citromsav), tartósítószer (nátrium benzoát), antioxidáns (tokoferol). A termék rákfélékből (rák, homár) összetevőt is tartalmaz.

TARTALMA: 1 liter

FELHASZNÁLÁSI JAVASLAT:  
napi 50ml (fél deciliter) ital



- Egyedülálló hatóanyag-kombináció Aloe ital formájában, hogy egyszerűen, ugyanakkor tápláló módon juttassa hozzá szervezetét az ízületek tökéletes működéséhez szükséges anyagokhoz

- A hatóanyagok tökéletesen elvegyülnek hordozójukkal, az Aloe Verával

- Az összetevőket természetes formában tartalmazza, ahogy eredeti állapotukban az ízületekben is előfordulnak

PRODUCT #196