

XV. ÉVFOLYAM 03. SZÁM / 2011. MÁRCIUS

FOREVER



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



FAB

Natural Energy Drink

NEW!



A művészet tanulságai

Lényeg, hogy megértsük belőlük, hogy miért és hogyan történhetek meg. Ezáltal megtanulhatjuk, hogy hogyan kerüljük el az ilyesmit a jövőben, hogyan győzhessük le a hasonló buktatókat. Tanulhatunk és fejlődhetünk általuk.

A toborzás tökéletes példa erre. Megesik, hogy nem sikerül egy illetőt meggyőznöd arról, hogy csatlakozzon ehhez a remek csapathoz. De ha tanulsz a hibáidból, felfedezed, hogy ennek az üzletnek melyik aspektusa lehet a legvonzóbb egy új belépő számára. Ezt követően már csak azon kell dolgoznod az alsóvonalaladdal, hogy tökéletesítsétek a FOREVER üzenetének átadását. A kudarc motivációt adhat, és megtaníthat még nagyobb dolgokért harcba szállni.

Blochnak bámulatos tehetsége ellenére nem volt önbizalma, ami által sokkal empatikusabb lett a szegényekkel és a rászorulókat iránt. Ez az empátia tette képessé ezeknek a csodálatos képeknek a megfestésére. Ahogy azt az egyik történész írta róla: „Bloch képein megnyilvánul saját érzékenysége és őszintesége. Ez az, ami felemeli őt a lenyűgöző festők sorába.”

Ez volt a másik dolog, amit megtanultam Bloch életéből. Az empátia, az együttérzés képessége az egyik legfontosabb emberi tulajdonság. Éppen ezért része ez a hitvallásunknak is. Ha megérted a nélkülözés igazi fájdalmát, az érzéseit, a motivációját azoknak, akikkel együtt építetted ezt az üzletet, úgy tekintenek majd rád, mint egy megbízható partnerre. Az empátia az a képesség, amely igazán megkülönböztet egy inspiráló, karizmatikus vezetőt attól a személytől, aki csak szimplán elvégzi a vezetői feladatait. Arra biztatlak mindnyájukat, hogy fejlesszék jellemeteket ezen részt, hogy igazán inspirálni tudjatok másokat is ugyanerre. Ez az, ami igazi változáshoz segíthet hozzá, nemcsak az üzletedben, de az életedben is.

Kudarc és együttérzés. Nem gyakran történik meg, hogy ezt a két dolgot összekapcsolom ugyanabban az üzenetemben. De ezek a dolgok voltak azok, amelyek kétségkívül komoly változásokhoz vezettek Carl Bloch életében és munkásságában. Annak az embernek az életében, akitől, azt hiszem, mindnyájan tanulhatnánk.

Biztos vagyok benne, hogy 2011 fantasztikus év lesz. Emlékezz arra, amit mondtam. Tanulj kudarcaidból, és tanulj meg együtt érezni azokkal, akiket eddig elkerült a siker. Mindenkinek szüksége van erre a fantasztikus lehetőségre az életében. Nincs határ, amit ne érhetnél el a FOREVER-rel. Dolgozz keményen, és élvezd az életet! Kívánom, hogy érd el csodákat mindenben, amibe belekezel!

REX MAUGHAN
CHAIRMAN OF THE BOARD & CEO

Utazásaim során lehetőségem nyílt gyönyörű műalkotások megtekintésére. Olyanokkal találkoztam, amelyeknek mélyről áradó szépsége magával ragadott és inspirációval töltött el. Eltöprengtem azoknak az életéről, akik ezeket a csodálatos mesterműveket alkották. Elgondolkodtam, vajon ki vagy mi inspirálta őket, és hogyan sikerült eljutniuk választott hivatásuk ezen magasságaiba. No és persze azon is, mit is tanulhatnánk az általuk nyújtott élményből.

Nemrégiben ellátogattam egy Carl Bloch-kiállításra. Mélységesen megérintettek Bloch munkái, az az érzelmi túlfűtöttség, azok a magasságok és mélységek, amelyek áthatják minden egyes képét. Jó példa erre a kedvencem, a „Gyógyulás a Bethesda vizénél” című festmény. A kiállítás után úgy éreztem, szeretnék többet megtudni a művészről.

Amit olvastam róla, még kíváncsibbá tett. 1834-ben született Koppenhágában, édesapja kereskedő volt. Szülei, mint oly sokan, szerették volna, ha fiuk valami „tisztességes” szakmát tanul ki. Abban reménykedtek, hogy a haditengerészet tisztje lesz, de bizonyos események egészen más útra terelték az ifjú Blochot.

Megbukott a haditengerészet felvételi vizsgáján, így derékba tört szüleinek hön áhitott vágya, és ez valószínűleg óriási csalódást jelentett Blochnak is. Ez ahhoz vezethetett volna, hogy megtöri, hitevesztett legyen. Ezzel ellentétben Carlnek ezáltal adatott meg, hogy átértelje az életét, és a művészetnek szentelje azt. Az élet egyik legnagyobb tanulsága, és talán a legnagyobb paradoxonja is, hogy gyakran kudarcaink által fordul igazán jóra az életünk. Carlnek is ezt kellett átélnie.

A legtöbb nagy forgalmazónk is elmondhatja, hogy sajnos a kudarcok is valós részt képezik egy mégoly sikeres hálózat építésének is.



Magasabb fokozatba kapcsolunk!

Mikor e sorokat írom, szorgos előkészítő munka előzi meg a Forever Living Products legújabb terméke, a FAB piaci bevezetését és országos kampányát. Lázasan készülnek a marketinges csapatok, designerek és dekoratőrök, hogy együtt létrehozzunk egy nagyszabású termékkelindító rendezvényt 2011. március 18-án, este 8 órától mind a 16 központunkban ugyanabban az időben.

Készülnek a FAB-es polók, válogatjuk az új szlogenekeket, mindenki felvillanyozva várja a termék érkezését. Néhány napja érkezett a hír, hogy megkezdődött a gyártása Hollandiában, így Európa legtermészetesebb és legegészségesebb enregiaitalát hozzuk a piacra. Ez a garanaalapú ital nyújtja majd a lehetőséget: természetes eredetű alkotóinál fogva az egészséges életmódot követők számára is hozzáférést ad a kiváló minőségű energiapótláshoz.

Koncertek, meglepetés show-elemek, partik, sok-sok zene és tánc fogja színessé tenni hajnalig tartó rendezvényeinket. A rendezvényen elfogyasztott energiaitalok és Sirona víz után járó pontszámokat a rendszer elszámolja a munkatársak számára. Ez egyedülálló kihívást jelent logisztikai és számítástechnikai rendszerünk fejlesztésében, de sikerült megoldanunk minden termékforgalmazó munkatársunk örömeire.

A FAB új távlatokat nyit meg, újabb sebességre lehet kapcsolni a rakétát a Foreverben, újabb célokat állíthatunk fel, s az Aloe Vera gél és az Argi+ mellett egy újabb, energiát adó termékkel robbanunk be a piacra. Légy Te is része ennek a nagyságrendi ugrásnak! Ragadd meg a pillanat lehetőségét, és a százaz fokozatról kapcsolj ezresre, az ezresről tizezresre!

A napokban ünnepeljük szabadságharcunk évfordulóját is. Tálán felmenő ági harcostársaink is így kapcsoltak egy új sebességre annak idején, harcoltak vállvetve egy nemes célért: a Szabadságért.

Szép ünnepet és fantasztikus gyorsulást kívánunk!



DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAGZGATÓ



Siker Nap: sok-sok árnyalatot takar ez a fogalom. Mintha egész munkás hónapunk minden elemét egyetlen együtt töltött napba sűríténnék. Hiszen van benne koncentráció, egymásra figyelés, tanulás, fejlődés, de öröm, ünneplés és kikapcsolódás is. Egy jó Forever üzlet épp ilyen: a megfelelő arányban tartalmazza mindazt, amire az életenergia áramoltatásához szükségünk van. Műsorvezetőink, **Siklósné dr. Révész Edit és Siklós Zoltán soaring managerek** köszöntőjükben úgy fogalmaznak: a sikeres munka elismerésének és beteljesülésének napja ez. Hozzáteszik: bármennyit tanuljunk is az előadóktól, az igazi fejlődés mindig mások segítségével alapul, és egy egészségesebb, teljesebb élethez vezet. Megemlítik büszkeségeinket – mindig jó meghallgatni – a 16 központtal bíró régiót, az európai első és a világon a harmadik helyet. Majd felkonferálják azt a vezetőt, aki mindenkinél többet tud az ide vezető útról. Tizennégy éve, február 7-én, egy havas reggelen Moszkvában találkoztam **Rex Maughannel** – kezdi beszédét **dr. Milesz Sándor ország igazgató,** – kezdet fogtam vele, és attól a pillanattól kezdve elköteleztem magam e cég és e küldetés mellett. Itt is maradok, míg élek, mert így működik a világ. Kezdet adsz valakinek, és ez megváltoztatja az életedet, majd évtizedeken keresztül meg is határozza azt. Az első kézfogást sok millió másik követte, míg felépült a Forever Magyarország, és elérte mai méreteit.



BUDAPEST, 2010. 02. 12.

Success Day

LASSAN KEZDJÜK MEGSZOKNI ÚJ OTTHONUNKAT, A HOSSZÚ SORT SEM BÁNJUK, KINT ESZMÉT CSERÉLÜNK A KOLLÉGÁKKAL, BENT PEDIG ANNÁL TÁGASABB! MÁR TUDJUK, HOL ADNAK JÓ KÁVÉT, ÉS MERRE VAN A VIRÁGOS. A NAGY DOLGOK PERSZE A SZÍNPADON TÖRTÉNTÉK EZÜTTAL IS: EZ ÉVI MÁSODIK SIKER NAPUNKON.

Köszönhető ez a racionalitásnak, de a szívnek is. Erre utalnak dr. Milesz Sándor Valentin-napi szavai: a szeretet fontos, a szerelem fontos. Én nonstop szerelmes vagyok, így nonstop dolgozom. Ha töltést kapunk, egyszerű ez! És akinek az érzelmek nem adnának kellő töltést, az tölthet egy kortyot az új FAB-ból, a jelenleg elérhető egyik legegészségesebb energiáitból – amely végre Magyarországra érkezik. Sándornak azonban más tervei is vannak: – Mindenki életében eljön a pillanat, amikor elkezd azon gondolkodni, hogyan tovább. Ha a kézfogás szellemében élsz, és a környezeted is arra hangolod, akkor hatalmas vállalkozást tudsz elindítani. Az én életemben a legfontosabb az volt, hogy lojális legyek. Ha ragaszkodtok ahhoz, amit elhatároztatok, és van egy támogató szerelmetek, akkor nincs, ami megállítsa ezt az országot – mosolyog az ország igazgató, majd hozzáteszi: lélekben, szívben és tudásban már most a legjobbak vagyunk a világon, ám a vízióm,





hogy a legnagyobbak leszünk! Öt év múlva 40 ezren gyűlünk össze a Puskás Stadionban, ott találkozunk, hajrá, Magyarország! – búcsúzik dr. Milesz Sándor.

A Budai Babszem Gyermek-táncegyüttes decsi és bagi táncokat ad elő a színpadon, jó nézni ügyességüket, lelkesedésüket – átvesszük a ritmust, és frissen várjuk **dr. Samu Terézia soaring manager** orvos tanácsadót, aki a „gondolkodás gyógynövényéről”, a ginkgo bilobáról beszél. A növénynek ez a faja 200 millió éve él a földön, a páfrányfenyők törzsébe tartozik, a Távols-Keleten őshonos. Túlélte jégkorszakot és atomtámadást, nem hat rá a nagyvárosok szennyezettsége, egy igazi túlélő növény. A tradicionális kínai orvoslásban a kezdetektől használják, sokoldalúságára csak példákat hozhatunk: gyógyítanak vele asztmát, légúti betegségeket, keringési zavarokat, de a tbc-kezelésben is bevetik. Azért nevezik a gondolkodás gyógynövényének, mert jótékony keringésjavító hatása a központi idegrendszerben is jelentkezik. Hatóanyagai – melyek közül sok sehol másutt nem található meg – agyserkentők, javítják a memóriát és a szénhidrát-felvételt, normalizálják a vérnyomást, és koleszterincsökkentő, sőt antioxidáns hatással bírnak, mellékhatásuk ugyanakkor minimális. Dr. Samu Terézia a legfontosabb tanáccsal zárja előadását: Ültess ginkgót! Ő már megtette. A soaring manager vezetésével meghallgathatunk további orvostapasztatásokat is a növénykéről: „Egyszerűen kinyílik az agyam!”, „sokkal frissebbnek érzem magam”, „már pár nap után érezhető a javulás!” – hangoznak a lelkes mondatok. Majd azok következnek, akik lelkesedésből szintén ötösrre vizsgáztak az elmúlt időszakban: újdonsült supervisoroknak és assistant managereknek tapsolhatunk. Ebben egy igazán dinamikus személyiség is segítségünkre van: **Szabó Péter senior manager**, akit eddig sportemberként tisztelhattunk, ezúttal szpíker szerepet vállal, ám nem csupán tapsoltat, koreográfia szerint még meg is tornáztat minket.





Egy managernek már bőven van annyi tudása, hogy „taníthassa a Forevert”. Előadásának címéhez igazodva ezt teszi most **Magyar Gyözőné**, aki összefoglalja, milyen úton jutott el a máig. Mint meséli, sok-sok kétséggel küzdött, amiken **dr. Németh Endre** segítségével lett úrrá. A gyakorlatban szép lassan megértette: nem baj, hogy nem orvos, hogy nem tanár, és nem igaz, hogy nem tud eladni. – A termék eladja önmagát. Magadat add el, és a reményt, a többi megy magától! – hirdeti ma már, és meséli boldogan, ho-gyan követte egymást munka, nyaralások, jutalmak. – Ez olyan vállalkozás, ahol akkor is megy a munka, ha te nem vagy jelen. Nem számít, honnan jöttél, csak az, hogy hová tartasz! Újabb látványos rábaközi és szatmári táncok után egy igazi közönségkedvenc, **Leveleki Zsolt soaring manager** hoz csupa jó hírt. Elsőként leszögezi: vége a gazdasági válságnak. Neki ezt még látatlanban is elhinnénk, ám Zsolt nem beszél a levegőbe, tőzsdei grafikonokkal igazolja az állítást. – Fellendülés következik, és amekkora a hálózatod, akkora marékka fogsz venni ennek a gyümölcséből – fogalmaz. És hogy kinek mekkora is a hálózata? Zsolt szerint jó esetben nagyobb, de legalábbis ütőképesebb, mint a válság előtt, hiszen mint mondja, „az első vihar után lesz igazi a legénység”. Megszoktuk már, hogy a Forever mindig előtte jár a piacnak, ezt teszi nemcsak a valós, de a virtuális világban is. Zsolt bemutatja, hogyan tudjuk az internetet és rajta egy kiváló felületet, a MyFlpBizt hasznosítani. A netszolgáltatás lehetőségei bámulatosak: e-mail rendszer, videoküldés, naptár, struktúralista, frontok pontforgalma, szintugrások, évfordulók, saját honlap... az intelligens rendszer egyszerűen mindent tud a hálózatunkról. – Zseniális, nem? – kérdi Zsolt, és egyértelmű: ez igen jó eszköz ahhoz, hogy a meglévő üzletünket felpörgessük. Legalább annyira, mint akik most hallják a nevüket: a Hódítók Klubjának tagjait, az új managereket, eagle managereket és az autóösztönző program új minősültjeit köszönhetjük. Virágosz, ováció, hosszú ünneplés – megérdemelten.





– Mire alapozod a döntéseidet? – kérdezi **Váradi Éva manager** szokásos felvillanyozó stílusában. És hogy mindenki tisztában legyen veled, mennyire nem lehet csak érzelmi alapú egy kötődés, tényeket sorakoztat fel. Elmondja, hányféle racionális érv szól mellett, hogy valaki ezt a céget válassza. Forgalom, stabilitás, cégvezetés, piaci részesedés... megannyi meggyőző érv. És ami a fő: van egy termék alapunk, ami hódít magában is. Mert bevezetett termékkör, mert ár-érték arányban erős, mert nem tud telítődni vele a piac. Ami igaz hálózati szinten is, hiszen „a világ legjobb vezetői itt vannak, és ha igazán nagyok, itt is maradnak” – tesz tanúságot Váradi Éva, de még nincs vége az előnyök sorának. – Itt vezethetsz másokat, karriert futhatsz be, elismernek, anyagi függetlenséget kaphatsz, kiváló az orvos tanácsadói háttér. Van-e más lehetőség, hogy akár két éven belül ennyi pénzt keress?

Amíg a hallgatóság a válaszait keresi, elhangzik a jó tanács is: „Legyen egy céled. Te tudod, mi a legjobb cél, egy fontos: legyen.”

Ezután nem is kétséges, amit **Halmi István zafir manager** előadásának címe állít: Versenyben vagyunk. – A verseny a fontos, de mindenki, aki részt vesz benne, az győz – mondja István –, úgyhogy maradj versenyben, legyél itt! Hogy miért? Az imént már rengeteg érvert hallottunk, a zafir manager most egy igazán látványossal toldja meg a sort. Valós idejű árutesztet végez a színpadon, különféle márkájú aloé italok hatékonyságát vizsgálja. Amit látunk, alig hisszük: míg az összes többi termék nem idéz elő látható változást a reakcióanyagban, addig a Forever aloé gélje azonnal reagál: hatására áttetsző tisztaságúvá változik a szennyező anyaggal kevert víz. – Ez bizonyítja: ez az ital birtokában is van annak, amit állítanak róla. A termék versenyképessége tehát nem kérdéses. Halmi István hozzáteszi: versenyben vagyunk a termékpiacon és a marketing piacon is – majd olyasmit említ, amit nem lehet kihagyni, ha a Forever erősségeiről van szó: az emberi tényezőt. **Rex Maughan** és **Gregg Maughan** példája kerül elő, és vele emlékek sora. – Ő a mi vezetőnk, egy nagyon klassz ember, a főnök, akit nem tudunk magunk elé engedni az ajtóban, mert mindig ő a legelőzékenyebb. Így is lehet: hatalommal nem visszaélni, hanem értünk élni.

De tudjuk azt is, hogy az elismerés, ami itt nemcsak természetes, de látványos is, másutt egyáltalán nem magától értetődő. – Itt erre is megtanítják az embereket – mondja a zafir manager, aki szerint örömteli az, hogy a hozzáállásunk befolyásolja az eredményeket: minden a magatartástól függ. Ha a tartás mellé odatesszük a munkát is, annak eredménye lesz. – Ebben a vállalkozásban megteheted, hogy versenyzel, hajtasz, és egy idő után



kipihened a fáradsalmakat. Ez egy olyan verseny, ahol megállhatsz, mégsem esel ki. De felelősségünk, hogy ott álljunk a következő generáció mellett – mondja Halmi István. Önmagunkra és követőinkre áldozunk hát az időnkből. De hogy mennyire értékesek is ezek a percek? Az assistant managerok és a supervisorok minősülése előtt egy rendkívül hatásos klipet nézhetünk végig erről. A végére megértjük: nemcsak egymással, az idővel is versenyben vagyunk. Ha nem megfelelően használjuk fel, a veszteség a miénk. Be kell hát fektetnünk minden adódó lehetőségbe, hogy a legtöbbet hozzuk ki az időből – itt és most.

EAGLE TEAM-KÉPZÉSEK – MAGYARORSZÁG

DÁTUM	MEGNEVEZÉS	HELYSZÍN
március 25–27.	2 napos szeminárium	Balaton
április 10.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
május 27–29.	2 napos szeminárium	Eger
június 5.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
július 3.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
július 29–31.	2 napos szeminárium	Eger
augusztus 7.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
szeptember 4.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
október 2.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
október 21–23.	2 napos szeminárium	Balaton
november 6.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
december 4.	Start képzés	Bara Hotel, Budapest
minden kedden	Nyílt	Budapest, Lurdy Ház
minden szerdán	Nyílt	Budapest, Nefelejcs utca
minden csütörtökön	Nyílt	Budapest, Szondi u. 1. terem



Múlt havi számunk Conquistador Club 2010 csoportképéről technikai okokból hiányzott Temesváriné Ferenczi Ágnes és Temesvári Andor. Minősülésükhöz ezúton gratulálunk!

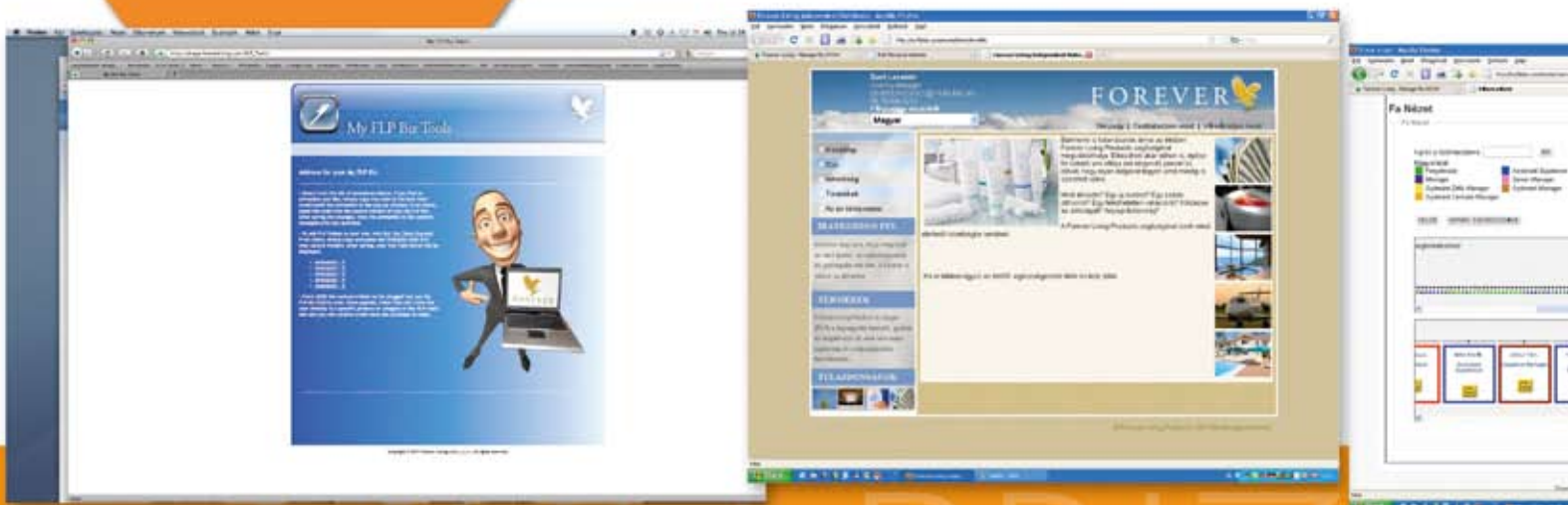
MYFLPBIZ MYFLPBIZ



A MyFLPBiz egy CSÚCSKATEGÓRIÁS ONLINE ESZKÖZ arra tervezve, hogy mindennel ellásson Téged, amire szükség lehet vállalkozásod irányításában és fejlesztésében.

MyFLPBiz

KORLÁTLAN LEHETŐSÉGEK A NETEN



MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

MYFLPBIZ

A MyFLPBiz a következőket tartalmazza:

- címlista
- naptár
- kiterjedt listázási lehetőségek
- e-mail
- e-Kártyák
- videoüzenetek
- személyre szabott weboldal
- integrált e-kereskedelmi és online csatlakozási lehetőséggel

A Super Rallyn izgatottan jelentettünk be néhány jelentős fejlesztést:

- Online álomkönyv – egy hely, ahol álmaidból és céljaidból képes kollázst alkothatsz. Statisztikák mutatták ki, hogy ha leírjuk terveinket, nagyobb valószínűséggel valósítjuk meg azokat.
- Nagymértékben fejlesztettük a listázási funkciókat – ideértve a lineárisan megtekinthető riportokat, melyek most még több üzletépítéshez szükséges információt tesznek elérhetővé. Személyre szabott körleveleket küldhetsz például listáidat felhasználva. Arra számítunk, hogy mindenkinek tetszeni fog ez az új tulajdonság.
- Rendelkezésünkre áll a Kapcsolat-előzmények menüpont, amely szintén egy új funkció. Lehetővé teszi, hogy megtekintsd korábbi közös tevékenységeidet egy-egy kapcsolattal. Ez hasznos lehet például akkor, ha figyelemmel akarod kísérni egy korábban elküldött e-Kártya vagy e-mail sorsát.

Tapasztalhattátok, hogy korábban csak egy weboldalakat vagy URL-etek lehetett, amit kapcsolataitok meglátogathattak. Most azonban örömmel jelentjük be, hogy akár már négy címeket is lehet. Elképzelhető, hogy üzletünk különböző területeihez különböző oldalakat szeretnétek létrehozni. Választhattok például

egy oldalt az egészséges életmódnak, vagy egyet, ami a termékekre, a testsúlycsökkentésre vagy a Forever által felkínált, nagyszerű lehetőségre fókuszál.

Azok számára, akik közösségi oldalakon is jelen vannak, lehetőség van személyes linkeket is oldalukhoz adni, például Facebook- vagy Twitter-elérhetőséget.

Azok számára pedig, akik egy kicsit jártasabbak a számítástechnika világában, és szeretnének adott sablonjainkon túl kalandozni, létrehoztunk egy valódi „építsd fel saját weboldalad” opciót. Úgy gondoljuk, hogy sokatok szeretni fogja ezt a funkciót.

Ezáltal jobban tudjátok irányítani a következőket:

- megjelenés
- elrendezés
- ábrázolás
- funkcionalitás
- lehetőség, hogy különböző webes alkalmazásokat adjatok az oldalaitokhoz

Saját weboldaladat lényegében az alapoktól felépítheted. Ahogyan azt már többen is felfedezték, a MyFLPBiz valóban növelni tudja vállalkozásodat mindenhol a Földön. A program jelenleg 14 nyelvet támogat, és azon dolgozunk, hogy még többet támogasson.

Ha a MyFLPBiz által kínált összes előnyt ki szeretnéd próbálni, egy 60 napos ingyenes próbaverziót ajánlunk. A regisztrációhoz lépj be a disztribútori oldaladra, válaszd a MyFLPBizt a baloldali navigációs ablakban, és kövesd a képernyőn megjelenő utasításokat!



BELGRÁD, 2011. 01. 29.

Success Day

**JÓKÍVÁNSÁGOKKAL, ÜDVÖZLÉssel
KEZDTÜK AZ ÚJ ESZTENDŐT, ABBAN A
REMÉNYBEN, HOGY AZ A TAVALYINÁL
IS JOBB, SIKERESEBB ÉS EGÉSZSÉGGEL
TELIBB LESZ.**

Idei első találkozónk házigazdái
Siniša és Vesna Kuzmanović
soaring managerek voltak.

Kezdetektől vérükben van a hálózati marketing, de sorsuk is arra ösztönözte őket, hogy csatlakozzanak az FLP-hez. És ahogy az lenni szokott, megnyílt jó pár ajtó, felépítették sikeres FLP-karrierjüket elégedett munkatársak csapatával, nagyszámú szerbiai és szomszédos országbeli baráttal gazdagodva. Ezúton köszönjük meg Kuzmanovićéknak a találkozó értő vezetését, és minden jót kívánunk nekik további munkájukban.

Újdonságok, jelenlét az interneten, a legmodernebb kommunikációs területeken, üzletpolitikánk előnyei - néhány kiragadott részlet **Branislav Rajić**, a **Forever szerbiai területi igazgatójának** köszöntőjéből.





Mind azt bizonyítják, hogy e pillanatban az FLP az egyik legjobb üzleti lehetőség országunkban. Cégünk továbbra is folytatja a több mint három évtizede megszületett, hatalmas álmok építését, vagyis lehetőséget ad a csatlakozásra mindenkinek, aki javítani akar életminőségén; mi pedig önzetlenül segítünk nekik ebben.

A 2010. év forgalmazói **Veronika és Stevan Lomjanski gyémánt managerek** lettek, így ők képviselik idén országunkat az Ausztriában megrendezendő World Rallyn, ami egyidejűleg Európai Rally is lesz. Köszönjük nekik, hogy minden alkalommal méltóképp képviselik cégünket, népünket és országunkat.

Az Európai Rally ösztönzőprogram sok munkatársunkat készítette arra, hogy elfogadja a kihívást, kvalifikálja magát a rallyre, ily módon biztosítva belépőjét Európa legsikeresebb forgalmazóinak találkozájára. Büszkék vagyunk arra, hogy több mint száz kvalifikált munkatársunk fogja képviselni régióinkat és országunkat Bécsben, és legalább még egyszer annyi munkatárs és barát is ott lesz, buzdítani a kvalifikáltakat.

A Forever Living minden évben gazdagítja termékcsaládját a legkiválóbb minőségű termékekkel, melyek többéves kutatómunka eredményei. Csak minőségi munkával léphetünk előre, a három évtizednyi siker pedig azt mutatja, minőségből sosem volt hiány. Köszönjük **Siniša Blašković managerek** az új termékek bemutatóját és a hozzájuk fűzött magyarázatot, ami által könnyebb lesz az újdonságokat használni.

Régióink egyik legnagyobb problémája a fogantatás gyakori elmaradása mindazoknál, akik gyermeket szeretnének. Modern életvitelünk, a rossz étrend, a víz- és levegőszennyezés és általában egész környezetünk állapota hozzájárult e probléma gyakoribbá válásához.





Mindezt az FLP nagy barátja, **dr. Boro Vujasin** előadásából tudhattuk meg, ő az az ember, aki legutóbbi néhány évét a modern kor e jelensége elleni harcnak szentelte, és megmutatta, miképp kell felkészülni egy új élet fogantatására.

Forgalmazott termékeink kiváló minőségéről az FLP disztribútorai tettek tanúbizonyságot előadva személyes tapasztalataikat a termékek alkalmazásáról. Hozzájuk csatlakoztak azok az orvosok is, akik kapcsolódási pontokat találtak saját praxisuk és az FLP kivételes készítményei között. Meggyőző, őszinte beszámolókat hallottunk olyan emberektől, akiknek az élete szebbé vált, miután használni kezdték a legmodernebb technológia szerint előállított készítményeket, melyekhez bárki hozzájuthat. Köszönjük **dr. Biserka Lazarevićnak** a program e részének bevezetőjét, továbbá tanácsait, amiket megosztott munkatársainkkal.

Nagy siker, amikor egy szinttel feljebb lépünk az FLP marketingtervének ranglétráján. Gratulálunk új supervisorainknak, reméljük, a következő hónapokban újabb előrelépésükről is beszélhetünk. Az FLP varázslata csak azokkal történik meg, akik hisznek benne, aztán „feltűrik ingujjukat”, és belevetik magukat a munkába. Egy sikeres munkatársi hálózat építését csakis egy olyan vállalat hagyományai, minőségi szintje, szavahihetősége támogathatja, mint amilyen a Forever Living Products.

A siker itt van, ezzel együtt az új élet receptje is – üzeni **Marija Mihajlović senior manager**. A találkozó egyik legünnepélyesebb pillanata volt az új soaring managerek, **Milena és Milenko Petrović** minősülése. Ha megfogadták volna a környezetükben élők szkeptikus megjegyzéseit, biztosan nem értek volna el addig a szintig, amit munkával, tiszteSSéggel, szorgalommal, kitartással most elértek. Alkalmunk volt látni a Szakszervezetek Házának színpadán a szűkebb Petrović családot, illetve munkatársaikat, akiket a tágabb családjuknak tekintenek. Gratulálunk a Petrović házaspárnak új minősülésükhöz, és kívánjuk, hogy kövessék továbbra is álmaikat! További jutalomként színpadra léptek FLP-s barátaink, a Legende együttes tagjai, együtt énekeltünk, táncoltunk velük.

2011 vezéregyéniségei a President's Club új tagjai lesznek: **Veronika és Stevan Lomjanski, Marija és Boško Buruš, Dragana és Miloš Janović, Mirjana Mičić és Vilmoš Harmoš, dr. Marija Ratković és dr. Aleksandar Petrović**, továbbá **Mirjana Petrović Đuknić**.

Amikor nyugdíjba megyünk, talán magunkba fordulunk, arra gondolunk, többé nem vagyunk hasznosak a társadalomnak. Nos, **Marija Nakić senior manager** eddig nem érezte ilyennek



a nyugdíjaskort, sőt nem is tekinti magát nyugdíjasnak. A termékek segítik abban, hogy úgy dolgozzon, mint amikor ereje teljében volt, utazzon, és tapasztalatait megossza másokkal. A Forever a legjobb üzleti lehetőség, még nyugdíjasok számára is. Használják ki azt a potenciált, amivel egész munkában töltött idejük során rendelkeztek, és pótolják be azt, amiről azt gondolják, aktív idejük alatt elmulasztották!

Ezután a színpadon köszönthettük a Hódítók Klubjának új tagjait, azon munkatársainkat, akik az elmúlt év hasonló időszakához képest jelentősen növelték forgalmukat. Valamennyiüknek gratulálunk, és sok sikert kívánunk további munkájukhoz. Az autóvásárlási ösztönző program új minősültjei **Marija és Boško Buruš** lettek.

Itt az idő, ébredj, vedd kezvedbe életed gyeplőjét! Tedd fel a kérdést: honnan indultam valamikor, és hol tartok ma a munkának, tervezésnek, a szellemi fejlődésnek és továbbképzéseknek köszönhetően? Személyes változás és az üzletmenet javulása együtt járnak! Közvetlen jövedelem, munkatársi hálózatok építése, mások segítése; csak néhány példa, amit **Ostojic Boro soaring manager** kiragadott a Forever hálózati marketingjének előnyeiből.

Az első és legfontosabb ugrás a marketingtervben az assistant supervisor szint elérése, amikor minden minősültnek átadjuk a népszerű „sas”-t. Sok munkatársunk kapott ezúttal is lehetőséget, hogy belépjen az üzletépítés világába a vállalatunk nyújtotta modellen keresztül.

Következő találkozónkra 2011. március 19-én kerül sor a Szakszervezetek Házában.

Branislav Rajić
Az FLP szerbiai területi igazgatója



FAB PARTY



Megérkezett a FAB!
Március 18-án este
8 órától kapható!

HELYSZÍNEK

Magyarország:

Budapest - Budapest Ragtime Band,
Kállay-Saunders András, Tóth Vera,
Csocsesz; **Debrecen** - Orion Dance Band;

Szeged - Tóth Gabi,
DJ MolnárB, DJ Boki, Rádió Plusz 100,2
élő közvetítés; **Székesfehérvár** -

Lajsz András, DJ Zsiráf

Bosznia & Hercegovina:

Szarajevó: - DJ Rimaad

Horvátország: Zágráb - Xopos,
Szerbia: Belgrád - Igor Starović, Divlji
Kesten; **Szlovénia:** Lendva - Tanja
Žagar, Jaka Sraufciger, DJ Dady



A FAB érkezését mindenütt
fantasztikus party köszönti
meglepetés vendégekkel,
retrodizskóval, habpartyval!

VÁSÁRLÁSI FELTÉTELEK

A partykon FAB és Sirona
Ásványvíz vásárolható.

A FAB kartononként
kapható, egy karton
12 dobozt tartalmaz.
Koktél formájában is
megkóstolható!

A termékek pontértékesek,
ezért a vásárlást igazoló
nyugtákat gyűjtsétek!

A jóváírás lehetőségéről
irodáinkban
érdeklődjetek!

A természet FAB ősereje

Keress a facebook-on a "Forever FAB Party" eseményt!

A program változtatásának jogát fenntartjuk!



VADONATÚJ FLP TV

Mint azt már bizonyára tapasztaltátok, változott a tévéműsor szerkezete: modernebb, nézhetőbb formát kapott. Hamarosan látható és használható lesz az új weboldal, ahol már mindenki maga döntheti el, mit szeretne nézni az aktuális műsorból. Jelenleg az oldal tesztelése folyik annak érdekében, hogy kiszűrjük az esetleges problémákat, kompatibilitásból adódó kapcsolódási gondokat. Arra törekszünk, hogy mindenki egyformán használni tudja ezt a lehetőséget. A továbbiakban is várjuk észrevételeiteket, ötleteiteket, hogy mit és milyen formában szeretnétek látni az FLP TV-n!

További jó tévézést kíván az FLP TV összes munkatársa!

*Berkes Sándor
FLP TV*



A TERMÉSZET ÉRINTÉSE – SIRONA

RIJEKA IGAZI BORONGÓS, KÖDÖS TÉLI NAPPAL FOGADOTT. DE AZ IDEI ELSŐ SIKER NAPNAK OTTHONT ADÓ HORVÁT KULTÚRA HÁZÁBAN ENNEK ELLENÉRE FELHŐTLEN, VIDÁM HANGULAT URALKODOTT. A SZÍNPADOT VIRÁG-KOMPOZÍCIÓK DÍSZÍTETTÉK, OTT SORAKOZTAK AZ AJÁNDÉKOK, VÁRVA JÖVENDŐ GAZDÁIKAT.

Success Day

RIJEKA, 2011. 02. 12.



A nap háziasszonya **Jasminka Petrović** rijekai manager volt, foglalkozására nézve orvosi radiológiai mérnök. Több mint húsz éve dolgozik a rijekai kórházban, négy hónap alatt érte el a manageri szintet. Két gyermek édesanyja, egyben igen fiatalos kinézetű nagymama. Köszöntötte a jelenlévőket, majd színpadra szólította a horvát iroda vezetőjét, **dr. Molnár Lászlót**, ossza meg munkatársainkkal, mi minden történt az FLP-ben születésnapj találozónk óta.



Nos, sok újdonság van, amiket munkatársaink egészen biztosan kedvelni fognak. Egyik ilyen a termékek internetes rendelésének lehetősége. A www.foreverliving.com honlap immár horvát nyelven is hozzáférhető, és az FLP Horvátország saját oldalt nyitott a Facebookon. Modernizáltuk munkánkat, az információk egyetlen klikkeléssel hozzáférhetők. dr. Molnár László bemutatta az új termékeket is, amelyek rövidesen megjelennek a horvát piacon.





Szeretjük-e önmagunkat? Ez volt a címe prim. **dr. Jadranko Jelić** belgyógyász előadásának. Szavai elgondolkodtatnak. Mennyire vagyunk őszinték, ha magunkról beszélünk? Milyen kifogásokat keresünk sikertelenségeinkre, megromlott egészségünkre, pénztelenségünkre? Dr. Jelić megérteti velünk: ha nem változtatunk, nem helyezzük magunkat az első helyre, semmit sem fogunk elérni, örökké az átlagosság mókuskerekében maradunk. Önmagunkat szeretni nem bűn, nem megvetendő dolog. Önmagunkat szeretve megvalósíthatjuk azokat a dolgokat, amelyekre vágyunk, segíthetünk magunkon és szeretteinken – gazdagságban élhetünk. És erre vagyunk valamennyien... mert szeretjük önmagunkat.

Manda Korenić pulai senior manager egy kozmetikai szalon tulajdonosa, melyben a mi termékeinket használják. Szakmájára nézve diplomás nővér, és a kezdetek óta tagja az FLP-nek. Alaposan ismeri az FLP-termékeket, tanácsaival, tudásával hozzájárul a felhasználók tapasztalatszerzéséhez. Ma a színpadon ott sorakoznak legsikeresebb munkatársai, akik évek óta használják termékeinket.

Sanja Balen – rijekai assistant manager, közgazdász – arról mesél, amihez a legjobban ért, vagyis a számokról, amik az FLP-s munkát kísérik. Az FLP marketingterve egyszerű és érthető, olyan feltételeket kínál, melyek közt dolgozni – no meg keresni lehet, ám maradhatunk egyszerű vásárlók is. Rajtunk múlik. Miért jó üzlet az FLP? A számok, amiket felsorol, garantálják a biztos sikert. Csak követni kell a szabályokat, hallgatni a szponzorokra, saját tudásunkat pedig továbbadni. A marketingterv biztonságot ad. Rajtatok múlik, hogy elolvassátok, útmutatása szerint dolgozzatok, és a siker biztosan nem marad el – mondja az előadó.

Šajeta, a népszerű énekes felvidított minket: a mulatós zenészek görbe tükrével mutatta a horvátországi hétköznapokat, majd együtt énekeltük vele népszerű slágereit.





Nedjeljko Banić manager elmesélte saját sikertörténetét. Története valamennyiünket meghatott. Sok éven át volt az FLP tagja, ám mivel volt munkája, csak vásárlóként. Minden így is maradt volna, ha munkahelye csődbe nem megy. Nedjeljko padlón volt, pénz nélkül, veszélybe került egzisztenciával. Ekkor elhatározásra jutott. Megfogadja szponzorai, Sonja és Zlatko tanácsait, dolgozni fog az FLP-ben. És – sikerült. Néhány hónap kemény munka után végre elérte azt, amit egyetlen munkahelyén sem sikerült hosszú évek alatt. Nedjeljko ma sikeres FLP-s saját FLP-vonallal. Már megvan az első managere, és biztos, hogy nem áll meg itt. Élvezi ezt a munkát, az eredmények pedig arra ösztönzik, hogy mind tovább menjen, érjen el minél többet.

Minden Siker Nap legszebb pillanata a legsikeresebbek befektetett munkájának jutalmazása. Régióink nagyszámú supervisorral és assistant managerrel büszkélkedhet. A színpad megtelik vidám, mosolygó, boldog arcokkal. Puszi, ajándék, fényképezkedés, végül a derű átragad a közönségre is. A Top 10 a jó értelemben vett konkurencia hadszínterévé vált.

Ivanka Vidiček zágrábi manager kivételes személyiség, elvarázsol egyszerűségével, melegségével. Népszerű az FLP Zágráb munkatársai körében. Önzetlenül segít mindenkit, tekintet nélkül arra, mely vonalhoz, szinthez tartozik. Sok éven át a horvát telefontársaságnál dolgozott, és férje, **Velimir** támogatásával türelmesen építette saját vonalát. Voltak csúcspontok és mélypontok, betegség miatti szünetek, de Ivanka mindig konokul visszatért. Immár nyugdíjasként, teljes erőbedobással az FLP-nek szenteli az idejét. Merni: szerinte ez az előrehaladás ára. Tiszta szívből kívánunk neki sok sikert.



Maja Stilin rijekai senior manager és férje, **Tihomir** a legsikeresebb horvátországi FLP-páros. Maja a President's Club tagjai, ezúttal a csapatmunkáról beszélt. – Ez a vezérelv kell hogy vezessen az üzletben. Közösek a céljaink, s hogy megvalósíthassuk őket, csapatban kell dolgoznunk, ám egy csoportnyi ember nem véletlenül válik csapattá. Építeni kell és fenntartani. Itt az idő, hogy elkezdjétek építeni saját győztes FLP-csapatotokat! – e buzdítással zárta előadását Maja.

Köszönetet mondok az előadóknak, munkatársainknak, egyúttal meghívok mindenkit következő, május 14-i találkozónkra Opatijába, a „Četiri opatijska cvijeta” Hotel nagyertermébe, ahol házigazdánk Nedjeljko Banić lesz.

dr. Molnár László
területi igazgató, FLP Horvátország



KLAJ ÁGNES

PRÓBÁLGATOM A HATÁRAIMAT



Ritka önálló személyiség vagy, ugyanakkor érezni rajtad, hogy megvan a hátszágod. Amikor februárban soaringként ünnepeltek a Siker Napon, férjed, Rostás László magától értetődően ott állt melletted a színpadon.

Nem csoda, hiszen szinte feladta az életét értem, mindent, de ez mégsem szembetűnő ma már. Két független ember vagyunk maximális bizalommal, külön-külön, de együtt is egészet alkotva. Őt nem is lehet korlátok közé szorítani, úgyhogy minket nem látnak együtt sülvé-főve, ő mindig jól érzi magát épp valahol, igazi „partyface”.



Bár a te neveden fut az üzlet, azért mindketten hozzáteszitek a magatokét. Kinek mi a rezortja?

Amit ő jól csinál, az a vevőgondozás. Mindenkiel kedves, mindenkit körberöpköd, elvárásolja az embereket. Ugyanakkor ezért nehéz neki hálózatot építeni: nem az a kolerikus vezetőtípus, aki betartatja a szabályokat. Lassan hoz be embert, de megvan hozzá a türelme, hogy bent tartsa a meglévőket.

Téged sem könnyű elképzelni szigorú menedzserként...

Nem is tudom. Talán valamikor kemény vagyok, próbálok kordában tartani az eseményeket. Ahogyan egy anya, aki elvárja a teljesítményt, néha viszont túlzásba is viszi a gondoskodást. Mindenesetre próbálok következetesen vezetni a munkatársakat azzal, hogy példát mutatok. Így nem mondhatják, hogy ezt vagy azt nem lehet megcsinálni, hiszen előtte én már megfuttam ugyanazt a távot időn belül.

Bármilyen távot bármilyen időn belül?

Bármit meg lehet csinálni, amit az agyaddal el tudsz hinni. Az üzlet nagyon jól kitalált: hagyja, hogy megugord a szintet, még hozzá mindig nagyobb. Amikor sokáig 25 ponton állodogáltam, sehogy sem tudtam elképzelni a továbblépést. Végül egyforintosokat fogtam, felragasztottam a falra, kiraktam belőlük a pontokat, hogy valós tömege legyen annak, amit nem tudok elképzelni.



És amikor láttam, hogy létezik, és elhittem, hogy elérhető, akkor automatikusan el is értem. Rájöttem, hogy ugyanaz a Klaj Ági tud csinálni 300 pontot is, aki korábban csak 25-öt tudott. Szóval nem biztos, hogy van üveglafon.

Elfogadsz segítséget másoktól?

Másképp nem is menne. A vezetőim a példaképeim. **Budai Tamás, Fekete Zsolt, Hajcsik Tünde, Vágási Aranka és Berkics Miklós.** Minden lépésüket figyelem, meg akarom tudni, mi az, ami az ő személyes erősségük, és ezekből próbálok összerakni azt, ami belőlem hiányzik.

Neked mi az erősséged?

Szerintem én még el sem kezdtem ezt a dolgot kapizsgálni. Egyszerűnek tűnik az elején, de ahogy az ember egyre beljebb kerül, látja azokat a kisebb egységeket, amelyekben külön-külön is profinak kell lenni. Mindig más oldaladat kell erősíteni, és hogy épp melyiket, az állandóan változik. Két síkon zajlik a fejlődés: szakmai készségekben és személyiségben. Egyformán kell a két tornyot építeni ahhoz, hogy pontértéked is legyen, de erős csoportod is.

Alapvető személyiségjegyekben is lehet még változni?

Bármikor lehet változni, ez nem életkor, hanem nyitottság kérdése. Olyan gyorsan tudsz fejlődni, amennyire megengeded magadnak. A változás képessége önmagadnak tett gesztus.

Te miben változtál nehezen?

A megbocsátás volt az egyik ilyen feladat. Muszáj volt megtanulnom ahhoz, hogy tovább tudjak lépni. Nincs ma már ember, akire haragudnék, bármit tett is ellenem, és ezt itt tanultam meg. Előtte cipeltem magammal a sérelmeimet, amivel persze csak magamat büntettem. Olyan ez, mint a tűz: ha megégettem a kezem, többször nem teszem bele, de ettől még nem haragszom a tűzre. Hét év alatt egy hálózatban sok minden megtörténik. Merthogy maga a rendszer hibátlan, de az emberek nem azok.

**SOKAN KÜLÖNLEGES
KÉPESSÉGEKET
TULAJDONÍTANAK NEKI,
Ő AZT MONDJA, MINDEZ
CSUPÁN FIZIKA: AZ ENERGIA
MEGFELELŐ HASZNÁLATA.
ABBAN PEDIG BŐVELKEDIK.
NEM TARTJA MEG MAGÁNAK,
OSZTJA, ÚJRATERMELI, ÉS
MEGSOKSZOROZZA. KLAJ ÁGNES
A FOREVER MAGYARORSZÁG
LEGFRISSEBB SOARING
MANAGERE.**





Úgyhogy ennek a munkának három nehézsége van: neked kell csinálni, sokszor, és emberekkel.

Amilyen pszichológiai érzéked van, biztossan élvezed...

Persze. Mert játéknak veszem, afféle húzd meg-ereszd meg játéknak azt, ahogyan valakit behozok az üzletbe, vagyis áthozok az én világomba. Tudom, hogy aki ellenáll az elején, csak azért teszi, mert nem ismeri, az elején én is így voltam vele, mindenki így van vele. De sosem gyözködök senkit, csakis játszom velük. Ez stratégia: én inkább agyban építek hálózatot, mintsem gyakorlatban. A játék lényege: rá kell jönnöm arra, mi az, ami hiányzik az illető életéből – akár éveket képes vagyok gondolkodni rajta. Ha jól ráérzek, akkor az az ember velem lesz. Ehhez eleinte elég, ha elfogad engem, ha jól érzi magát velem. Fontossá kell tenni magam a számára. Míg nem építettem hálózatot, jóformán fogalmam sem volt az emberekről. Most, ha leülök valakivel, öt perc után tudom, hogy kivel van dolgom.

Akkor eleinte nem is a termékről szólnak a találkozóknak.

Soha nem arról szólnak, akinek arról szólnak, az nem jól csinálja. Én vagyok a termék, én vagyok a reklámblokk. Ha ez vonzó, akkor kell. Ezért van az, hogy valakinek négyen-öten szólnak, és nemet mond, majd egy újabb ember kérésére csatlakozik.

Nem okoz gondot, ha esetleg függőviszony alakul ki? Ha valaki túlságosan támaszkodik rád?

Hát igen, elvileg hasznos lenne elkülöníteni a baráti és a munkatársi viszonyt, de nálam mindig összemosódik. Nagyon őszinte vagyok a csoportommal, nem tudom megtartani a három lépés távolságot, de a felépí-

tés ettől függetlenül működik, mert a tisztelet, az megvan. De ez oda-vissza működő, segítő kapcsolat, hiszen én is tudok sérülni dolgokban, és olyankor van, hogy belőlük nyerem az energiát. Csak azokkal nem tudok mit kezdeni, akik szerepet játszanak, nem bírom a formalításokat, ezért nem lennék jó alkalmazott. Voltam valamikor, és amikor tíz év múlva ellátogattam egykori munkahelyemre, minden változatlan volt. Megkérdezték, mennyit keresek, megmondtam, csodálkoztak. Nekik ennek csak a töredéke jut, és tudtam, ha nem lépek, én is még mindig ott tartanék. Nemcsak anyagiilag, hanem szabadságfokban. Hogy ma azt csinálom, amit akarok, azokkal és úgy, ahogyan akarok.

Mit tartasz legnagyobb sikerrednek?

Hogy azok közé az emberek közé tartozom, akiket mérvadónak tartanak. Vagyis bekerültem abba a szűk körbe, amelyet eddig csak kívülről néztem.

A soaring szint magas lépcsőnek tűnt?

Régen igen. De érdekes, hogy csak meg kellett teremteni gondolatban. Volt egy aranylapos pezsgő a hűtőnkben. Fél évig mondogattam, hogy ha soaringok leszünk, felbontom. Amikor bement az utolsó pontunk januárban, nem bírtuk tovább, felbontottuk, megittuk és másnap jött a hír, hogy soaringok lettünk. Mondtuk, tudjuk, de csak egy hónap múlva. Mondták, hogy nem, már most. Eggyel elszámoltuk a managereket...

Mik voltak még fontos lépcsőfokok?

Az első profittal nagyon jó érzés volt, hogy meg tudtam csinálni. Minden profit nagy elismerés, mikor az ember megcsinálja, de az első mérföldkő volt. Nagy érzés volt a President's Club is. De nekem ugyanígy

sokat számított, amikor manager lettem, ez mind olyan lépcsőfokot jelentett, ami addig hihetetlen magas plafonnak tűnt.

A sorfal meg hihetetlen hosszú volt az ünnepléskor...

Jaj, előre mondtam a csapatomnak, hogy semmilyen sorfalat nem akarok. Ezek szerint nem fogadtak szót... meg is lepődtem rajta.

De utólag nem bánod?

Nem, dehogy, csodálatos volt azt érezni, hogy elismerésképp ilyesmit kap az ember. Nagyszerű volt érezni a csapatom összetartását, szeretetét. Közben többen odasúgták a sorfalból, hogy lassítsak, ne siessek, élvezem ki. Rádöbentem, hogy igazuk van, ezeket az ajándékokat el kell venni, mert ebből töltkezik az ember.

A csapatodra is hatott?

A csapatomat imádom, nagyon sokat jelent nekem. A nevezetes Siker Nap után elkezdtek keményen dolgozni, és lassan majd jönnek is az eredmények. Szerintem most az egész FLP meg fog mozdulni ezektől az eseményektől. A gyémánt-minősülés, Leveleki Zsolt soaringja, Miki várható eredménye... ez mind-mind inspirálja az embereket: elhiszik, hogy ez mind számukra is létező lehetőség. Azoknak legalábbis, akik hajlandók dolgozni magukon.

Te hány éve teszed?

Hét éve indultam, de az első két évben nem történt sok minden, az a tanulás ideje volt. Sok hibát elkövettem, de ebből nem azt szűrtem le, hogy akkor ez nem működik, hanem hogy én nem értek hozzá. Olyan emberekre szántam időt, akik nem érdemelték meg, csak a figyelmemet akarták. Aztán stratégiát váltottam, inkább

azt mondtam mindenkinek: ne értsd félre, nélküled is megcsinálok, de mi lenne, ha veled csinálnám meg? És ez működött.

Miért volt szükséged a Foreverre? Milyen „előző életből” jössz?

Az újrakezdés mintapéldája lehetnék. Korábban 13 évig voltam férjnél, és nagyon kényelmesen, jól éltünk. Én alapvetően marketinges vagyok, de tévéztem, és több vállalkozásunk is volt. Volt szaunánk, sportkocsink, háromszintes házunk. Aztán beütött a krach. Egyéves volt a kislányom, amikor a férjem bejelentette, hogy szabad akar lenni. Minden, amit építettünk, összeomlott, és háborúskodásba fulladt az életünk. Mindent elvesztettünk. Alბérletből kezdtem újra, Gyöngyösről Egerbe költöztem, és egy hét alatt megtanultam a műkörmös-szakmát. Hennával festettem, testkontúrkezeléseket tartottam, de tudtam, hogy ez nem az én helyem. Két év múlva találtak meg a hálózatépítéssel. Kezdetben nagyon ellenálló voltam, de a szponzorom, **Juhász Csaba** személyisége meggyőzött. Látszott rajta, hogy tudja, mi az, hogy pénz, mi az, hogy vállalkozás, és van élettapasztalata. Azt mondtam, ha ezt az embert érdekli, akkor engem is. Ezért vagyok így én is a jelöltjeimmel: ha engem elfogadnak, akkor a hálózatot is elfogadják tőlem. Ehhez persze magamat is újra kellett építeni. Akkor még nem tudtam,

hogy a kiengedett energia igazolja magát. Mindig elmondtam, mi fog történni, és mindig az történt. Negatív dolgok... rá kellett jönnöm, hogy ezt jóra is használhatom, de nagyon oda kell figyelni a gondolataimra, mert borzasztó erős energiám van.

Kik azok, akik téged erősítenek? Kik állnak legközelebb hozzád?

Férjem, anyukám és a gyerekeim. Ádám fiam 18 és fél éves, nagyon tehetséges, következetes, kitartó. Három nyelven beszél, aikidózik, hegyimaraton-biciklista. Eldöntötte, hogy elit katona lesz, Brüsszelbe akar menni... remélem, rájön majd, hogy milyen a katonaság, és akkor hazajön hálózatot építeni. De hagynom kell, hogy megtapasztalja, amit akar. Ágikám tízéves, tüneményes kis táncosnő, vele is szerencsés vagyok. Mindig azt mondtam, ha stabil vagyok, a gyerekeim is azok lesznek. Nagy segítség Anyukám, amikor éppen hajrázunk, ő viszi a hátán a családot. Ezért nem engedtem meg magamnak soha, hogy összeomoljak.

Férjedet hogyan ismerted meg?

Eljött egy nyílt infómra, az elsőre, amikor megnyitottam az irodát, még csak 8-as szinten voltam. Aztán háromhavonta előkerült, itta a gélt, és egyszer csak vett egy dobozt. Jött, hogy egyeztessük a céljait. Kinyitotta a füzetét, és tele volt írva a nevemmel... no,

akkor mondtam neki, hogy jó, menjél haza, és majd ha belső motivált leszel, gyere vissza. Azért a 8-as szintet megcsinálta, tudta, hogy addig úgyse állok szóba vele.

Egerben éltek... talán kevesebb is a versenytárs ott, mint a fővárosban.

Mindenütt kevés, mert kevés az, aki profi, aki komolyan veszi magát. Idénymunkás, rövidtávfutó sok van, de ha én maratonista vagyok, akkor engem látnak többet futni, mint őket.

Megvan már a következő évek terve?

Persze. Azonnal, ahogy az előzőt kipipálom, fél órát sem lehet csúszni. Ha nem adsz időben feladatot a tudatalattidnak, majd generál neked... Most kezdtem el az új szélesítéseket. Idénre nagy dolgokat tűztem ki, de még nem akarom mondani.

Erősnek érzed magad?

Nagyon. Mindig próbálgatom a határait, hogy mi a következő átlépni való, és úgy érzem, nincsenek korlátok. A hálózatépítés sokkal többről szól, mint üzletről – ezt kevesen értik. Ez a szép benne: valakit átvezetni a másik oldalra. De amíg nem érik meg rá, nem fogja érteni. Nekem is hiába beszélnek a gyémántról, én még nem értek azon a nyelven. De mivel ott vannak a példák előttem, tudom, hogy meg lehet csinálni.

ROSTÁS LÁSZLÓ

„NÉGY ÉVE FOLYAMATOSAN SZABADSÁGON VAGYOK”

Kezdetben csak Ági személyisége miatt csatlakoztam az FLP-hez. Az FLP-s életem előtt 10 évig katonatiszt voltam, majd a közigazgatásban dolgoztam. Addig amíg Ági annyit keresett, mint én, még rendben is volt a dolog... amikor már kétszer, majd háromszor-négyszer annyit, az már kezdett zavarni, és akkor azt mondtam, na jó, akkor nézzük meg közelebbről.

Mindenképpen változtatni akartam, mert abban az időben a közigazgatás azon része, ahol dolgoztam, nagyon rossz irányba tartott, a Forever-üzlet pedig nagyon szépen fejlődött hónapról hónapra. Viszont nem akartam az ő üzletét, úgy gondoltam, majd én csinálom egy nagyobbat külön. Egy hét alatt megcsináltam a 25 pontos szintet, azután – mivel én még a közigazgatás részét képeztem – kényelmesebb, gazdaságosabb volt, ha Ági üzletét segítem. Mikor először megcsináltuk az 1000 pontot, saját költségen elmentünk a Los Angeles-i rallyra, és ez a döntés indította el az igazi üzleti fejlődést. A következő évben már 1500 pontostként vettünk részt az amerikai rallyn, és ha már a cég elvitt minket Las Vegasba, akkor meg is esküdtünk. Az FLP családi vállalkozásként indult, és ezt a családi eszmét a mai napig megtartotta. Ezért sokkal, de sokkal könnyebb ezt ketten csinálni. Ági nagyon profin, az emberekre odafigyelve építi az üzletet – szoktam is mondani, hogy mi itt barátokat keresünk –, én viszont nem tudnék olyan energiával építkezni, mint ő. Többnyire Ági tartja az előadásokat, én pedig pénzügyekkel és a vevőgondozással foglalkozom, így ő kizárólagosan a hálózatépítésre tud figyelni.

Én azt csinálom, ami a legjobban tetszik ebben: ismerkedem, barátkozom, és ha ez megvan, akkor bemutatom az illetőt egy igazi profinak, vagyis Áginak. Innen már nem szoktak tudni menekülni... A hadsereghez képest hatalmas szabadságot jelent ez a jövés-menés, nagyon élvezem. Az a klassz benne, hogy ha találkozik két ember, nem rohannak tovább, hanem rászánják az időt egymásra. Úgy érzem, hogy négy éve folyamatosan szabadságon vagyok. Ha itt, most vége lenne az egésznek, és csak az utazásokra gondolok, már az megérte. Dallas, Phoenix, Grand Canyon, Malaga, London, Poreč, Ljubljana, Szarajevó – szépen kinyílt a világ. És közben teljesen átalakult a közvetlen környezetünk is, lehet érezni, kik voltak az igazi barátok, és kik azok, akik csak érdekből voltak velünk.

Az emberek a nyugalmat, biztonságot, kiegyensúlyozottságot keresik, ez a társadalom pedig képtelen ezt megadni, sőt mindent megtesz az ellenkezőjéért. A pénz, a jogdíj meg tudja adni, és ezek után jön a boldogság, az önmegvalósítás. Az ember önbecsülésének jót tesz, ha megteheti azokat a dolgokat, amiket szeretne, ha nincs anyagi korlát...

„Több mint hatvan éven keresztül tanulmányoztam az élő rendszereket, és ez meggyőzött arról, hogy testünk sokkal tökéletesebb, mint amit a betegségek végtelen listája sugall. (...) A szervezet fogyatékoságai sokkal kevésbé a velünk született hibákból, mint inkább a szervezetünkkel szemben elkövetett visszaéléseinkből erednek.”

(Szent-Györgyi Albert)

A C-vitamin

FELFEDEZÉSE

A C-vitamin hiányakor kialakuló betegség, a skorbut az egyik legrégebben ismert hiánybetegség, már a XVI. század elején leírták. Nagy pusztításokat okozott háborúk és éhínségek idején, illetve a hajósnépeknél. Egyesek felismerték, hogy a gyümölcsöt is tartalmazó étrend a hosszú hajóutakon segít a skorbut megelőzésében. Csak 1912-ben, tengerimalacokon végzett kísérletek során sikerült igazolni, hogy a skorbut valóban hiánybetegség. 1928-ban Szent-Györgyi Albert a paprikából vonta ki és azonosította a citromlében található C-vitaint, más néven aszkorbinsavat (antiskorbutsav). 1937-ben Walter Haworth kémiai Nobel-díjat kapott az aszkorbinsav szerkezetének meghatározásáért (megosztva Paul Karrerrel, aki a vitaminokat kutatta), és ugyanebben az évben az orvosi Nobel-díjat Szent-Györgyi Albert kapta, aki a C-vitamin biológiai hatásait tanulmányozta.

Mivel az emberi szervezet már több millió évvel ezelőtt elveszítette azon képességét, hogy e nélkülözhetetlen tápanyagot elő tudja állítani, saját magunknak kell bevinnünk táplálkozás útján.

TULAJDONSÁGAI

Az aszkorbinsav a hexuronsav laktonja. Vízben jól oldódó, erősen redukáló vegyület. Képlete: $C_6H_8O_6$. Teljesen eloxidált formájában elveszti vitaminhatását. Az aszkorbinsav a sejtek biokémiai folyamataiban, mint hidrogéndonor (antioxidáns) vesz részt, ez adja meg elsődleg biológiai jelentőségét. A C-vitaint tartalmazó zöldségféléket (lásd a keretes felsorolást) lehetőleg nyersen, salátának elkészítve vagy pároltan célszerű fogyasztani. A hosszú áztatás, főzés, párolás, fagyasztás, kiolvasztás vagy a főzővíz kiöntése jelentős aszkorbinsav-veszteséget okoz, de kerülni kell az általános fémedények (ezüst, réz, alumínium, vas) használatát és az ételek ismételt felmelegítését is. A környezeti stresszhatások, a dohányzás, egyes gyógyszerek (például orális fogamzásgátlók, tetraciklinek, aspirin, szteroidok) szedése, lázas állapot, műtéti beavatkozások növelik a szükséges adag mértékét. A C-vitamin felszívódásában segítenek a bioflavonoidok, a kalcium és a magnézium, ezért a leghatásosabbak a természetes alapanyagokból készült C-vitamin-termékek. A C-vitamin és a vas segítik egymás felszívódását és hasznosulását a szervezetben.

A C-VITAMIN TERMÉSZETES FORRÁSAI

paprika, citrusfélék, répa, petrezselyem, káposzta, karfiol, brokkoli, snidling, karalábé, narancsvető, citromvető, mustármag, cékla, papaya, spenót, eper, vízitorma, paradicsom, burgonya, fejes saláta, kelbimbó, friss gyümölcsök (elsősorban áfonya, som, szeder, ribizli, hecsedli vagyis a csipkebogyó, narancs, citrom, grépfrút).



A természet kincsei III.

A nagyüzemi termeléssel, és az ehhez csatlakozó nemesítéssel a táplálék tápértéke jelentősen megváltozott. 1900 óta az ételmünkben található flavonoidok mennyisége 75%-kal, a C-vitaminé 50-60%-kal, az omega-3 zsírsavaké 50%-kal, a karotinoidoké 40%-kal, a foszfolipideké pedig 50%-kal csökkent. 1960-tól napjainkig a szelén 50%-kal, a prebiotikus rost 50%-kal és a szterolok mennyisége 66%-kal csökkent. Lássuk, mennyi a vitamintartalom a 30 évvel ezelőttihez képest a következő élelmiszerekben: borsó: 47%, tej: 5%, káposzta: 5%, sárgarépa: 60%, bab: 39%, spenót: 42%, alma: 20%, banán: 8%, eper: 33%. A C-vitamin-bevitel optimális napi mennyisége: 500-2000 mg, a minimálisan javasolt napi mennyiség pedig szigorúan 60 mg. Ez a különösen alacsony dózis arra elég, hogy megelőzzük a skorbutot, ami manapság csak kifejezett éhezés esetén fordulhat elő, például anorexia nervosában, de kevés az egészség és a jó közérzet biztosítására. Ezt az alacsony dózist a II. világháború idején vezették be, hogy megelőzzék a katonák komoly hiánybetegségét. Azóta már tanulmányok százai mutatták be, hogy ha ezen a 60 mg-on felül jut hozzá a szervezet a vitaminhoz, úgy nagyon sok betegség tünete megelőzhető, kezelhető és csökkenthető.

ÉLETTANI HATÁSAI

Antioxidáns hatásának köszönhetően semlegesíti a káros szabad gyököket, így szerepe van a sejtek öregedésének vagy rákos elfajulásának megelőzésében. A vitamin fontos szerepet játszik immunrendszerünk működésében, fő hatását az immunrendszeri működés fokozásán keresztül fejt ki. Növeli a fehérvérsejtek számát, fokozza működésüket. Vírus- és baktériumellenes hatása is bizonyított. A C-vitamin ellenállóvá teszi szervezetünket a fertőzésekkel szemben (különösen nátha és influenza esetén). A tanulmányok egyetértenek abban, hogy ha akkor szedünk C-vitamint, amikor az első tünetek jelentkeznek, körülbelül 30 százalékkal lerövidíthetjük a betegség időtartamát, illetve enyhíthetjük a tüneteket. Egy amerikai orvos (Wynder) 1000 diákjánál megvizsgálta, hogy 1000 mg napi C-vitamin-bevitel 31%-kal csökkenti a nátha gyógyulási idejét.

Az aszkorbinsav funkciói közé tartozik: a simaizom szabályozási funkciója és a nitrogén-oxid megóvása, így fontos szerepet játszik a véregek nyitásban és elernyedésében. Amerikai állami hivatalok és a Thufits Egyetem kutatói azt találták, hogy a metabolikus szindróma (elhízás, magas vérnyomás, magas vércukorszint és kóros vérsírösszetétel) kialakulásával szemben védelmet nyújt a szervezet magas C- és E-vitamin-tartalma. 1987-ben a III. C-vitamin-konferencián elhangzott előadás több vizsgálatot idézett, amelyek bizonyítják, hogy a szervezet C-vitamin-szintje és a szív- és érrendszeri halálozás közt fordított arányosság van. Az északi országokban például, ahol a friss zöldség és gyümölcs kevésbé érhető el, mintegy két és félszer gyakoribb az infarktusos halálozás, mint a déli országokban. Egy 2003-as vizsgálat szerint 2 g C-vitamin jobb értágító hatású éroperációra váró dohányzó és nem dohányzó betegek közt, mint az e célra használt diltiazem.

Egy 2004-es vizsgálatban azt találták, hogy napi 1 g C-vitamin-bevitel szignifikánsan csökkenti a vérnyomást fiatal embereknél. A dr. Gladys Block által vezetett kutatócsoport a kaliforniai Berkeley egyetemen úgy találta, hogy a vérben deciliterenként 1 mg-mal több C-vitamin hozzávetőlegesen 4,1 Hgmm-rel csökkenti a vérnyomás mind szisztolés, mind diasztolés értékét. Egy 1999-es tanulmány azt bizonyította, hogy napi 500 mg C-vitamin hosszú távú fogyasztása a már kialakult szív- és érrendszeri károsodásokat visszafordítja. Egy 2002-es vizsgálat megmutatta, hogy a vér magas C-vitamin-tartalma védi az érfalak izomzatát, vagyis megőrzi az erek rugalmasságát. Fájdalomcsillapító hatású bizonyos gyulladós betegségeknel, például az ízületi gyulladás esetében. Megelőzi a zúzódások kialakulását, gyógyítja a horzsolásokat, illetve erősen és egészségesen tartja az izmokat a csontokhoz rögzítő ínszalagokat és inakat, az ízületeket, valamint az ínyt. Jelentős szerepet játszik a növekedésben, a fogak és csontok fejlődésében, de védelmet nyújt a szürke hályog ellen is. Segít a vörösvérsejteknek a hemoglobin

nature

bioszintézisében és a vas felszívódásában. Bizonyított, hogy a nagyobb mennyiségű C-vitamin-bevitel gátolja a hisztamin felszabadulását, és nagy mennyiségben megakadályozhatja az allergének (például virágpór, állati szőr) kiváltotta gyulladáskeltő anyagok hatását a szervezetben. Több vizsgálat szerint segít megelőzni és gyógyítani az asztma tüneteit is.

A C-vitamin-fogyasztás komoly hatással van a különféle ráktípusok megelőzésében, illetve a tumornövekedés lassításában (lásd keretes írásunkat az erről szóló vizsgálatokról). 1990 és 2000 között mintegy nyolcvan vizsgálat erősítette meg, hogy a C-vitamin jelentős hatással van tumoros megbetegedésekben. A C-vitamin rákellenes hatása többek közt az úgynevezett szabad gyökök megkötésében, a rákkeltő anyagok semlegesítésében, az immunsejtek aktivitásának fokozásában rejlik. A vérben cirkáló fehérvérsejtekben százszor több C-vitamin van, mint egyéb szövetekben. Ez azt bizonyítja, hogy kellő számú jelenlétükhöz és aktivitásukhoz nagy mennyiségű C-vitaminra van szükségünk.

A tévhitel ellentétben a C-vitamin fogyasztása nem okoz vesekövet. Több kutatás is bemutatott sok olyan egészséges felnőtt embert, akinél a C-vitamin bevitelét 10 000 mg-ra emelték a vesekő kialakulásának legcsekélyebb jele nélkül. Egy felmérés során – amelyet a Journal of Urology végzett – hat éven át vizsgáltak 45 251 férfit, akiknek még soha nem volt vesekövük. Az évek során 751 főben fejlődött ki vesekő. Ám azok között, akik 1500 mg vagy még több C-vitamint fogyasztottak naponta, 22 százalékkal kevesebb volt a megbetegedések száma, mint azok esetében, akik 250 mg alatti dózisban szedték a vitamint. Ez a kutatás azt bizonyította, hogy a C-vitamin csökkentette a vesekő kialakulásának kockázatát. Egy másik tanulmányban

85 557 nő esetén nem találtak összefüggést. 1992-ben közzétették egy 11 000 főt tíz éven át követő vizsgálat eredményét. Eszerint a sok C-vitamint fogyasztó férfiak közt a rákos halálozás 22%-kal, a szív- és érrendszeri halálozás 42%-kal volt alacsonyabb. Nőknél a rákos halálozás 14%-kal, a szív- és érrendszeri halálozás 25%-kal csökkent.

RÁKMEGELŐZŐ HATÁSRA VONATKOZÓ KUTATÁSOK VILÁGSZERTE

2004 – 328 leukémiás esetet elemezve igazolták, hogy azok a gyermekek védettebbek a leukémiával szemben, akik rendszeresen fogyasztanak C-vitamin-tartalmú gyümölcsöket.

1987, 1991, 2005 – szignifikáns védőhatást találtak a C-vitamint szedőknél a gyomorrákkal szemben.

1994 – a vastagbélrákkal szemben mutatták ki a C-vitamin védő hatását.

2005 – igazolták, hogy a C-vitamin egerekben erősen gátolja a vastagbél tumor növekedését.

1986 – egy vizsgálatban a nagyobb C-vitamin-bevitel csökkentette a vastagbél és a végbélrák kockázatát.

1987, 1991 – méhnyakrákos nőknél szignifikánsan alacsonyabb C-vitamin-szintet állapítottak meg.

1988 – az emelkedett C-vitamin-szint 60%-kal csökkentette a méhnyakrák kialakulását olyan nőknél, akiknél már kóros elváltozások voltak kimutathatók.

1991 – a C-vitamint védőhatásának találták a tüdőrákkal szemben nem dohányzó emberek körében.

1981–1989 – vizsgálatban 11 580, a vizsgálat indulásakor még rákmentes személyt követtek. Akik nagyobb adag C-vitamint szedtek, védettebbek voltak a hólyag- és a vastagbélrákkal szemben.

1990, Kanadai Nemzeti Rákintézet – a sok C-vitamint fogyasztók körében 31%-kal kevesebb mellrák fordult elő, mint a kevés C-vitamint fogyasztók körében.

IRODALOMJEGYZÉK:

Intake of vitamins B6 and C and the risk of kidney stones in women

Curhan, G. C., Willett, W. C., Speizer, F.E., Stampfer, M. J.

J Am Soc Nephrol, 10:4:840–845, Apr 1999

A prospective study of the intake of vitamins C and B6, and the risk of kidney stones in men.

Curhan G. C., Willett W. C., Rimm E. B., Stampfer M. J.

J Urol., 1996 Jun; 155(6):1847–51.

a b c Amanda Ursef: Vitaminok és ásványi anyagok kézikönyve, Budapest, Mérték Kiadó, 2004, ISBN 963-9519-57-X

Hemilä H, Chalker E, Treacy B, Douglas B. Vitamin C for preventing and treating the common cold. Cochrane Database of Systematic Reviews 2007, Issue 3. Art. No.: CD000980. DOI: 10.1002/14651858.CD000980.pub3. Hozzáférhető: <http://mr.winterscience.wiley.com/cochrane/clsyrev/articles/CD000980/frame.html>

Egészségügyi ABC Medicina Könyvkiadó Budapest, 1974, ISBN 963 240 705 9



Dr. Kozma Brigitta
orvos tanácsadó



EAGLE MANAGER

2011. JANUÁR

MOLNÁR MÓNICA VARGA GÉZA & VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
TOMISLAV BRUMEC & ANDREJA BRUMEC JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
LAPICZ TIBOR & LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA & NENAD PAVLETIĆ
TÓTH JÁNOS VARGA JÓZSEFNÉ
KUN RICHÁRD STEVAN LOMJANSKI & VERONIKA LOMJANSKI
ANDRISKA JÓZSEF VÁRADI ÉVA
ÉLIÁS TIBOR DOBAI LÁSZLÓNÉ & DOBAI LÁSZLÓ
BUDAI TAMÁS & BUDAI-SCHWARCZ ÉVA JUHÁSZ CSABA & BEZZEG ENIKŐ
TANÁCS FERENC & TANÁCS FERENCNÉ DR. ROKONAY ADRIENNE & DR. BÁNHEGYI PÉTER
DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN HEINBACH JÓZSEF & DR. NIKA ERZSÉBET
& DR. SERES ENDRE TÓTH SÁNDOR & VANYA EDINA
VÁGÁSI ARANKA & KOVÁCS ANDRÁS OROSHÁZI DIÁNA
MOLNÁR ANDRÁS RINALDA ISKRA





Sonya tanácsadó rovatunkban hónapról hónapra bőrápolási tanácsokkal, szépségreceptekkel és sminktrükkökkel segítjük a Forever üzletasszonyait és üzletembereit, hogy a legjobbat hozhassák ki magukból.

SONYA® SKIN CARE COLLECTION

SONYA® ALOE NOURISHING SERUM WITH WHITE TEA

Különleges bőrápoló szérumunk biztosítja bőre számára a legfontosabb nedvességpótló anyagokat, valamint tökéletes alapot biztosít a Sonya bőrápolókészlet Balancing krémének felszívódásához.

SONYA® ALOE BALANCING CREAM

Az aloe vera utánozhatatlan hatóanyagai mellett további revitalizáló hatású kivonatokat, nedvességpótló anyagokat tartalmaz. A bőrápoló szérum alkalmazása mellett bőre lágy, selymes és egészségesen hidratált lesz.

SONYA® ALOE PURIFYING CLEANSER

Bőrtisztító krémünk használatával nap mint nap megtapasztalhatja, bőre milyen csodálatosan lágy, friss és tiszta lesz. A legeredményesebb hatás érdekében alkalmazza az Aloe Refreshing Tonerrel, valamint a Sonya bőrápoló készlet többi tagjával.

SONYA® ALOE REFRESHING TONER WITH WHITE TEA

A készletben található bőrmegújító tonik a nélkülözhetetlen nedvességtartalmat biztosítja optimális mennyiségben és minőségben, hogy bőre tökéletesen hidratált lehessen. Alkoholmentes formulánkat alkalmazza az Aloe Purifying Cleanserrel együtt.

SONYA® ALOE DEEP-CLEANSING EXFOLIATOR

Mélytisztító hatású hámlasztó bőrradírunk aloe verát és természetes jojobagömböcskéket tartalmaz, alkalmazásával bőre tökéletesen tiszta, mégis selymesen lágy lesz. Kímélő összetétele által – akár hetente alkalmazva – képes beállítani bőre vízháztartásának egyensúlyát, miközben rendkívüli hatékonyságának köszönhetően átélheti a ragyogóan tiszta bőr élményét.

SONYA® ALOE DEEP MOISTURIZING CREAM

A selyemfenyőkéreg-kivonat semlegesíti a szabad gyököket, így módon védi bőrünk egészségét, és biztosítja a szervezet leggyakoribb proteinjének, a kollagénnak a szinten tartását. A szabad gyökök visszaszorítása az öregedés elleni leghatékonyabb fegyverünk. Hagyja, hogy a Sonya® Aloe Deep Moisturizing Cream mélyhidratáló krém hatóanyagai beszívódhassanak bőre mélyebb rétegeibe, ezzel megőrizheti és helyreállíthatja bőre fiatalos fényét és rugalmasságát!

Sonya[®]

TANÁCSADÓ

Mi, nők sok időt és energiát áldozunk szépségünk megőrzésére. Keressük azt a terméket, termékcsaládot, amely napról napra tisztít, segít táplálni bőrünket, megvéd a környezeti ártalmaktól, ráncatlanít, feszesít, hidratál és jó keringést biztosít. Múlt havi számunkban arról írtunk, hogy mit tehetünk mindezen célok elérése érdekében elsősorban. Most a külső ápolásra helyezük a hangsúlyt.

A szépségipar eláraszt bennünket ajánlataival, a folyton megújuló összetevőjű arckrémek, tonikok láttán szinte lehetetlen eligazodni. Vannak termékek, melyek csillogó megjelenésükkel csábítanak, a gyártók dollármilliókat költenek reklámra, termékeik hatását 20-30 tesztalany bevonásával végzett kétes értékű „tudományos” vizsgálatokkal igyekeznek alátámasztani. Bizonyára az e sorokat olvasó hölgyek többsége is kipróbált már élete során számtalan „csodakencét”, amelyek nem, vagy csak kismértékben váltották be a hozzájuk fűzött reményeket. Azok, akik ismerik a Sonya Skin Care kollekciónyújtotta ápoló és fiatalos megjelenésű arcbőr érzetét, nem keresgélnek tovább!

A Sonya Skin Care kollekciónyújtó egyedülálló bőrápoló termékcsalád, mely természetes összetevői révén tisztítja, ápolja, táplálja és hidratálja bőrünket életkortól és bőrtípustól függetlenül. Legyen ön is az élmény részese – kényeztesse bőrét és érzékeit Sonya Skin Care termékeinkkel!





VÁRADI ÉVA

Éva a gimnázium elvégzését követően került Kazincbarcikáról a fővárosba. A Pázmány Péter Katolikus Egyetem jogász hallgatójaként fogott az üzletbe 2007-ben. 13 hónap alatt lett manager. 27 éves, egyedülálló. Szponzora Simon Janó.

„PÉLDA AKAROK LENNI”

Mikor kerültél kapcsolatba az üzlettel?

Három és fél éve egy nap az én kedves barátnőm ezt mondta: „Évi, gyere át hozzám, tudom, hogy pénzt akarsz keresni, lesz itt egy jó pasi is.” Csodálkoztam is, hogy akkor én minek kellek oda... Rajtam kívül két résztvevő volt még ott, egyikük sem indult el az üzletben, én pedig a marketingterv ismertetése felénél felálltam és kimentem.

Hogyhogy?

Meghallottam, hogy ebből havi ötszázezer forintot lehet keresni, ez nekem elég is volt. Persze csak ötvenet hittem el. Nem voltak kérdéseim, kifogásaim, ott azonnal döntöttem. Villámsebessen elkezdtem összekunyerálni a pénzt a touchra.

Mik voltak a kezdeti lépések?

Nehezen indultam, mert semmit nem úgy csináltam, ahogy a szponzorom mondta. Négy hónapja voltam az üzletben, megvolt a havi aktivitásom, de nem tudtam, hogyan lépjek

előre. Ekkor elegendő volt, azt mondtam, most odaállok a szponzorom, Simon Janó elé, és innentől szó szerint azt csinálom, amit ő tanácsol. Szkeptikus voltam, úgy gondoltam, hogy ezzel a módszerrel villámgyorsan ki fog derülni, ha nem működik az üzlet. Ehhez képest másfél hónap múlva már supervisor voltam.

Mi a legfőbb motivációd?

Pénzt akartam keresni, de nagyon. A családom vidéken él, édesapám orvosként egyedül tartotta el a családot, anyukám feladata a család összefogása volt. Késői gyerek vagyok, és láttam, ahogy apukámnak az veszi el az életerejét, hogy a Pesten élő gyerekének előteremtse a szükséges dolgokat. Belecsúsztam abba a hibába, hogy managerként is legalább egy-másfél évig a pénz volt a fontos. Egy nap ültem a kocsimban – egy MX5-ös Mazda, ebből a vállalkozásból vettem –, és kérdezgettem magamtól: mi van velem, miért nem tudok előrelépni? Akkor értettem meg, hogy a pénz már nem motivál.

Hanem?

Egyszer hallottam Gidófalvit beszélni valakiről, úgy fogalmazott, hogy az a személy a „lehető legtöbb elismeréssel van jelen” a rendezvényen. Én úgy döntöttem, hogy be akarom söpörni a lehető legtöbb elismerést, amit ez a cég nyújtani tud. De nem az önbecsülés miatt, hanem mert látom, hogy az emberek milyen boldogan tudnak követni egy olyan embert, aki tart valamerre. Most fogalmaztam meg magamnak, igen, példa akarok lenni!

Mit mondanál a hozzád hasonlóan fiataloknak, akik sokszor céltalanok, nincs, vagy csak rosszul fizető munkájuk van?

Attól függ, kinek mit. Azt gondolom, ha ma valaki megengedheti magának, hogy ne legyen célja, az lusta ahhoz is, hogy találjon. Ha pedig lusta, az az én olvasatomban egy önző ember, akihez csupán egyetlen kérdésem lenne: mégis hogy gondolja, meddig lehet még élőködni azokon, akik eltartják?

Mit gondolsz a szkeptikusokról?

Azt szoktam tőlük kérdezni, hogy eddig mennyit hozott a konyhára, hogy szkeptikus voltál. Add össze, és ha elég, akkor a legjobbakat kívánom.

Ha most szembejönne veled a négy évvel ezelőtti éned, miben látna téged másnak?

Addig még csak nem is kellett tanulnom a türelmet, most pedig folyamatos tréningben vagyok. Forrófejűként azért még most is jellemzően „magammal vívok”. Amiben feltétlenül változtam, az a felső vonalam felé megnyilvánuló tisztelet és alázat. Akkoriban nem éltem senki segítségével, azt gondoltam, magányos farkasként, egyedül is menni fog. Ma már nem kívánok az lenni, segítséggel könnyebb!

Emberi kapcsolataid hogyan változtak meg?

Az FLP előtt nem boldogított a közeg, amikor beléptem valahová. Ma vannak körülöttem jó emberek, az üzlettársaim: örömet lelem a mindennapokban.



2011. május 20-án

II. EGÉSZSÉGNAP BUDAPESTEN

- ingyenes szűrővizsgálatok
- egészségmegőrző célú ismeretterjesztő előadások
- szórakoztató programok kicsiknek és nagyoknak

SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT!



KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK



MAGYARORSZÁGI KÉPVISELETEK KÖZLEMÉNYEI

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet havi bónuszszámlásuk utolsó lapján találják) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el:

- napi ponteredményeik
- internetes áruházunk
- havi bónuszszámlásuk

A honlapon egyéb marketinganyagokat, információkat is találnak, többek között:

- havonta megjelenő folyóiratunkat
- eseménynaptárt
- ösztönzőprogramjaink leírását
- letölthető formanyomtatványokat
- oktatási anyagokat, katalógusokat
- Nemzetközi Üzletpolitikánkat,

Internetes YouTube csatornánkat a <http://www.youtube.com/user/AloePod> címen érhetik el.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése mind elektronikus, mind pedig hagyományos kereskedelmi csatornákon szabálytalan! Kérjük, tanulmányozza Nemzetközi Üzletpolitikánk erre vonatkozó 14.2.5 és 14.9.1 pontját. Ugyanitt tájékozódhat a tevékenységével kapcsolatos reklámozási (14.14) és saját honlap készítésére vonatkozó (14.9.2) szabályokról is.

FORGALMI ADATOK lekérdezésére a következő lehetőségeket biztosítjuk Önöknek:

- interneten – a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részében
- a Forever Telefon szoftver segítségével
- a MyFlpBiz internetes szolgáltatással
- ügyfélszolgálatunktól, akiket magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régióink többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon hívhatnak.

FORGALMAZÓI SZERZŐDÉSEK (forgalmazói jelentkezés, átruházott forgalmazói jelentkezés és azok módosítása, kiegészítése, visszavonása) javítása nem megengedett. Kérjük, ha a kitöltéskor hibát vétenek, ne javítsák semmilyen módon, hanem töltsenek ki egy új nyomtatványt. A szerződést a szerződő félnek (a forgalmazónak) saját kezűleg kell aláírnia. Javított vagy más által aláírt szerződést nem fogadhatunk el.

ESEMÉNYNAPTÁR

Budapest, Success Day: 2011. 04. 02., 2011. 05. 21., 2011. 06. 18., 2011. 07. 23., 2011. 09. 17., 2011. 10. 22., 2011. 11. 12., 2011. 12. 17.

II. Egészségnap, Budapest: 2011. 05. 20.

Managertalálkozó, Szirák: 2011. 05. 22.

TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják, de meg is rendelhetik azokat:

- Telefonon a +36-70-436-4290-es és +36-70-436-4291-es mobil vagy a +36-1-297-5538-as és +36-1-297-5539-es vezetékes telefonszámon hétköznap, 8–20 óráig, valamint a hétköznap, 12–16 óráig díjmentesen hívható +36-80-204-983-as zöld számon.
- Internetes áruházunkban, amely elérhető a www.foreverliving.com honlapról vagy közvetlenül a www.flpshop.hu címen is.

A telefonon vagy interneten megrendelt termékeket futárszolgálattal 2 napon belül – időpont-egyeztetéssel – házhoz szállítjuk. Az 1 cc vagy afelüli értékű vásárlás szállítási költségét társaságunk átvállalja Öntől.

2010. november 1-jétől megszűnt az SMS-en keresztül történő pontlekérdezés. Megértésüket köszönjük! A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

ORVOS SZAKÉRTŐINK:

Dr. Kassai Gabriella 70/414-2335; Dr. Kozma Brigitta 70/424-6699; Dr. Mezösi László 70/779-1943; Dr. Németh Endre 70/389-1746; Siklósné dr. Révész Edit 70/703-0888

FÜGGETLEN ORVOS SZAKÉRTŐ:

Dr. Bakanek György 70/414-2913
Hívhatók munkaidőben.

SONYA Oktatási Központ

Időpont-egyeztetés:

Bagi-Mészáros Ildikó +36 70 436 4209

Hasznosi Krisztina +36 70 436 4207

Horváth Róbert +36 70 436 4206

Hrnicsjár Ildikó +36 70 436 4210

Kozma Veronika +36 70 436 4208

Ajándékutalványok

Bérler-árkedvezmény: 10 alkalmasból 10%
5 alkalmasból 5%

KÉPVISELETEINK – Forever Living Products

• Oktatási Központ: 1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285

fax: +36-1-312-8455

Nyitva tartás: H–P: 10.00–21.00

• Budapesti Központi Igazgatóság:
1183 Budapest, Nefejeics u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpsecu.hu

Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289

Raktár nyitva tartása:

H: 9–20, K–Cs: 8–20, P: 8–19 óráig

Ország igazgató: dr. Milesz Sándor

Az ország igazgató általános helyettese:

Vida Mónika

Tel: +36-1-269-5370/159-es mellék

mobil: +36-70-436-4278

Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella

Tel.: +36-1-269-5370/171-es mellék

mobil: +36-70-436-4220

Controlling igazgató: Suplicz Zsolt

Tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék

mobil: +36-70-436 4194

Nemzetközi, elszámolási és számítástechnikai

igazgató: Ladák Erzsébet

Tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék

mobil: +36-70-436-4230

Kereskedelmi igazgató: Huszti Bernadett

Tel.: +36-1-269-5370/194 mellék

mobil: +36-70-436-4212

Központi Igazgatóság (Titkárság):

Tel: +36-1-269-5370 Fax: +36-1-297-1996

Gerő Zsuzsa +36-1-269-5370/158-as mellék,

mobil: +36-70-436-4272

Petróczy Zsuzsanna 106-os mellék,

mobil: +36-70-436-4276

• Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen,

Erzsébet u. 48. tel.: +36-52-349-657, +36-70-436-4295

Fax: +36-52-349-187

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Pósa Kálmán

• Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged,

Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505,

+36-70-436-4294, Fax: +36-62-425-342

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Radóczki Tibor

• Székesfehérvári Területi Igazgatóság:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22-333-167, +36-70-436-4286,

+36-22-500-020, Fax: +36-22-503-913

Nyitva tartás: H–P: 10–18 óráig, számlázás 10–17.30-ig

Területi igazgató: Kiss Tibor

Forever Resorts

• Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.

tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285

Honlap: www.kastelyszirak.info

• Sasfészek Étterem tel: +36-1-291-5474

Honlap: www.sasfeszeketterem.info

A Forever Resorts magyarországi

intézményeinek igazgatója: Király Katalin



DÉLKELET-EURÓPAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



SZERBIA

Belgrádi iroda: 11010 Beograd, Kumodraška 162.
tel.: +381 11 397 0127, Fax: +381 11 397 0126,
e-mail: office@flp.co.rs

Nyitva tartás: hétfő kedd és csütörtök: 12.00–19.30,
szerda és péntek 09.00–16.30

Minden hónap utolsó szombatján és a Siker Nap alatt 9.00–12.30

Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 1/3, Tel: +381 (0) 18 514 131;
Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs

Nyitva tartás: kedd, hétfő és csütörtök 11.00–19.00
Szerda és péntek: 9.00–17.00

Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30

Horgosi iroda: A Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs,

Nyitva tartás: hétfőtől péntekig 8.00–16.00. Minden hónap utolsó
szombatján: 9.00–12.30. Telecenter: +381 (0) 11 309 6382

Sonya szépségszalon: 063/394 171

Területi igazgató: Branislav Rajić

Orvos szakértők: Dr. Biserka Lazarević és dr. Predrag Lazarević:
+381 23 543 318

Beograd, Success Day: 2011. 03. 19., 2011. 05. 28., 2011. 06. 25.,
2011. 09. 24., 2011. 11. 26.

Képzések: 2011. 03. 13. Novi Sad (Nemzetközi business szeminárium)
2011. 06. 3–5. Zlatibor (managertalálkozó)



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.
tel. +382 20 245 412, tel./fax: +382 20 245 402

Nyitva tartás hétfőn: 12.00–20.00, a többi munkanapon: 9.00–17.00.
Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Nyitva tartás:
9.00–14.00

Területi igazgató: Aleksandar Dakić

Orvos szakértő: Dr. Laban Nevenka: +382 69 327 127



SZLOVÉNIA

Lubljanai iroda: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640

termékrendelés: mobil: +386 40 559 631, tel: +386 1 563 7501

Nyitva tartás: Hétfő 12.00–20.00

Kedd, szerda, csütörtök, péntek 9.00–17.00

Lendvai iroda: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

tel.: +386 2 575 12 70, fax: +386 2 575 12 71

Nyitva tartás: hétfő–péntek 9.00–17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Területi igazgató: Andrej Kepe

Orvos szakértő: Dr. Miran Arbeiter: +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 2011. 05. 28., 2011. 11. 19.

Képzések: Start képzés (Kepe Andrej): Borovec 3, 1236 Trzin



HORVÁTORSZÁG

Zágrábi iroda: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.
tel: +385 1 3909 770; Fax: +385 1 3909 771

Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 09.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Rijekai iroda: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A
tel: +385 51 372 361, +mobil: +385 91 455 1905

Nyitva tartás: hétfő és csütörtök: 12.00–20.00,
kedd, szerda és péntek 09.00–17.00

Területi igazgató: Dr. Molnár László

Orvos szakértő: Dr. Ljuba Rauški Naglič
mobil: +385 91 51 76 510

Opatija, Success Day: 2011. 05. 14., 2011. 10. 15.

Képzések: Zagreb, Trakoscanska 16., hétfő, szerda 18–19 h
Rijeka, Strossmayerova 3 A, hétfő, csütörtök 18–19 h



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535

Területi igazgató: Borbáth Attila

Irodavezető: Xhelo Kiçaj, tel./fax: +355 694066 811
Tirana, Success Day: 2011. 03. 20., 2011. 11. 20.

Start képzés FLP központ, Tirana

2011. 03. 19–20–21. 11.00–13.00 és 17.00–20.00 h
2011. 04. 23–24–25. 11.00–13.00 és 17.00–20.00 h



BOSZNIA-HERCEGOVINA

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

Szarajevói iroda: 71000 Sarajevo, 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

Irodavezető: Enra Hadžović

Bijeljina, Success Day: 2011. 12. 02.

Sarajevo, Success Day: 2011. 06. 11.



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911





MANAGER SZINTET ÉRTEK EL:

Kun Richárd

(szponzor: Molnár Mónika)

„Fontos, hogy az ember mindig tudja az életben, hogy jó irányban halad. Ehhez a legfontosabb, hogy magadat jól ismerd. Ha hiszel valamiben, ne engedd, hogy a pillanatok eltérítsenek. A világon a legfontosabb dolog a szeretet.”



Molnár András

(szponzor: Tóth János)

„Négy hónap alatt álomból valóság lett. Mikor nem hittem, nem sikerült. Mikor hittem, sikerült.”

Nagy György & Pezenhoffer Ágnes

(szponzor: Budai Tamás & Budai-Schwarcz Éva)

„Kilenc év ellenállás után szeptemberben eldöntöttük, hogy belevágunk, és most itt tartunk. Nem csak a mi érdemünk, nagyon dinamikus a csapatunk, így érhattük el ezt a szintet. Most már kezdetünk dolgozni!”



Szeredi Tamásné

(szponzor: Klaj Ágnes)

„Nemrég kerültünk a csapatba, nagyon jól érezzük magunkat, és sok segítséget kapunk. Klaj Ági fogja a kezünket, és segít, hogy még sikerebbek legyünk.”

Varga János

(szponzor: Szántó Mihályné & Szántó Mihály)

Jól irányzott kíváncsiság párosult egy jó társasággal, és a nehéz kezdet után a sok munka meghozta gyümölcsét. Kívánok nektek is sikereket és annyi örömet, mint amennyi engem ért most.”



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

K O S Z O V Ó , S Z E R B I A , M O N T E N E G R Ó , S Z L O V É N I A



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Bajkóné Varga Júlia
Baranyi Anikó
Halmágyi Péter
Hegedűs László



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Ács Emőke & dr. Fekete-Szabó Tamás
Bakos Andrea
Cspai Anikó



A SZEMÉLYGÉPKOCSI- VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐ PROGRAMJÁNAK NYERTESEI

1. SZINT

Balázs Nikolett
Bánhidny András
Biró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Kása István & Kása Istvánné
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepi Ildikó
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić

Dr. Boros Árpád & dr. Borosné
Vásárhelyi Eszter
Gál Gábor
Golteš Vesna
Guzmits Mária
Iskra Elida & Bogdanović Zoran
Kántor Márta
Kun Árpád
Máté Judit
Mata Anna Ágnes
Mustafić Ajla
Nadj Valerija & Nadj Ferenc
Nadj Edit & Nadj Jozef
Palova Ildiko & Pal Atilla
Pavinčić-Kovačević Ingrid

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészárosné Hrabovszky Márta
Mohácsi Viktória
Molnár Judit
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbencze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovic Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seres Endre & dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Szöllösi Cecília
Tanács Érika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné & Térmegi László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

Pejin Damir & Bulović Milica
Pokrajac Mirjana & Pokrajac Borislav
Popović Zorica & Popović Dragša
Prenc Silvana & Prenc Mladen
Pósán László Zoltán
Schreindorfer Sándor
Šurković Amira
Susanj Rados & Susanj Irena
Ujvári Eszter & Koutlianis George
Varga Jánosné
Varga Zoltán
Varga Sándor
Vaslavik Marta & Vaslavik Janos
Zaharija Gracijela & Zaharija Robert
Zajáros Szilárd

2. SZINT

Dragana Janović
& Miloš Janović
Révész Tünde
& Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva
& Szép Mihály
Varga Géza
& Vargáné dr. Juronics Ilona

3. SZINT

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarcz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József & Szabó Józsefné
Tóth István & Zsiga Márta
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert



BERKICS MIKLÓS

- Eagle Summit-minősült
- magyar első top disztribútor
- 7500 cc-minősült
- a világ legnagyobb Profit Share csekkének tulajdonosa



A Forever International márciusi számában jelent meg az alábbi cikk, melyet változatlan formában közlünk.

„Hogy miért az FLP? Mert mi ebben a lehetőségben tudunk segíteni önnek! Hogy én miért a Forevert választottam? Mert akkor már 19 éve a piacon volt, és előtte néhányszor már ráfáztam a „most indul, és te lehetsz az első” MLM-cégekkel. A döntésnél fontos volt, hogy itt közel 200 top minőségű terméket kínáltak, márpedig sok termékből nagyobb forgalmat remélhetünk. Lényeges volt az árfekvés is, mert mégiscsak kelet-közép-európai fizetésekéből tervezünk. De számított a cég vezetője, Rex Maughan is, aki azt mondta, hogy az FLP-nél fizetik meg legjobban a hálózatépítőket az egész világon. Ahol nagy a forgalom, ott sokat tudnak keresni a munkatársak. A Forever Living Products a világ harmadik legnagyobb forgalmú MLM-cége. Bárki, aki a jövőben beleteszi ugyanazt a munkát ugyanannyi idő alatt a saját FLP-vállalkozásába, mint én az enyémbe beletettem, ugyanazokat az eredményeket érheti el, mint jómagam. Nem egy vevőkódnak tekint a cég, hanem embernek, és meg is maradtam annak. Mindezek mellett a legnagyserűbb, hogy Rex Maughan azt mondja, a FOREVER a világ legnagyobb lehetősége... és ez nem csak egy ígélet, erre bizonyítékunk is van! Segítünk, hogy elérje a célját! Go Diamond!

Berkics Miklós, a FOREVER része.”

CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SZERBIA



1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
3. VLADIMIR JAKUPAK
NEVENKA JAKUPAK
4. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
5. VERICA STEVANOVIĆ
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
7. DRAGANA ŽURKA
RADIŠA ŽURKA
8. JASNA HRNČJAR
9. SLOBODANKA BULJAN
STANISLAV BULJAN
10. BOBAN ZEČEVIĆ
DUŠANKA ZEČEVIĆ

SZLOVÉNIA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
4. LIDIJA OBID
5. ANA CVIJANOVIĆ
BOŽIDAR CVIJANOVIĆ
6. LOVRO BRUMEC
7. KIM JAZBINŠEK
8. MARIJA KEGL
9. STANISLAVA VINŠEK
10. JOZICA NOVAK

2011. JANUÁR

A TÍZ LEGSIKERESBB
TERMÉKFORGALMAZÓ
A SZEMÉLYES ÉS NON-MANAGERI
PONTOK ALAPJÁN

MAGYARORSZÁG



1. MOLNÁR MÓNIKA
2. LAPICZ TIBOR
LAPICZNÉ LENKÓ ORSOLYA
3. TÓTH JÁNOS
4. KUN RICHÁRD
5. ANDRISKA JÓZSEF
6. BUDAI TAMÁS
BUDAI-SCHWARCZ ÉVA
7. DR. SERESNÉ DR. PIRKHOFFER KATALIN
DR. SERES ENDRE
8. VÁGÁSI ARANKA
KOVÁCS ANDRÁS
9. VARGA JÓZSEFNÉ
10. VÁRADI ÉVA

HORVÁTORSZÁG



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
3. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
4. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
5. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
6. MARIJA MAGDALENA ORINČIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. DR. MOLNÁR LÁSZLÓ
DR. BRANKA MOLNÁR-STANTIĆ
9. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ
10. IVANKA MILJAK-RILL
ROLF RILL

BOSZNIA-HERCEGOVINA



1. ZDRAVKA ILJIĆ
2. ZEČIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
3. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
4. LJILJANA ŠAF
VLADIMIR ŠAF
5. EDIN ŠURKOVIĆ
AMIRA ŠURKOVIĆ
6. DANIJEL MARKOVIĆ
7. AJLA MUSTAFIĆ
8. ŽELJKO GLAVINKA
NEDELJKA GLAVINKA
9. AMIRA ŠURKOVIĆ
10. LJUBICA LUKAĆ



TESZT

Igaz, vagy sem?

Szeretnél többet megtudni mostani helyzetedről? Olvasd el a tesztet, és jegyezd fel minden állítást: igaz, vagy sem rád nézve?

1. Teljesen egészségesek vagyunk, a családom és rokonaim közül senki nem volt beteg az utóbbi öt évben. Gyógyszert nem szed senki közülünk. Gyógyhatású készítményeket, vitaminokat sosem vásárolunk.
2. Teljesen egészségesen táplálkozunk, biogazdálkodásból származó gyümölcsöt, zöldségfélét, húst fogyasztunk, melyek tartósítószeret, permetanyagot, mesterséges adalékanyagokat nem tartalmaznak.
3. Tisztálkodásra és szépítkezésre csak a legdrágább termékeket vásároljuk, eddig még egyik sem okozott allergiát, csak természetes összetevőket tartalmaznak. Ha volt is gondunk valamelyikkel, visszavittük az üzletbe, és visszaadták az árát.
4. Nagyon jól élek, sok zsebpénzt kapok szüleimtől. Sosem kellett dolgoznom, remélem ez még sokáig így is marad.
5. Kitűnő, teljesen biztos, kiszámítható munkahelyem van, megbecsülnek, gyakran kapok jutalmazást, támogatják az előrehaladásom és főnökké válásom. Az évi 3-4 hét szabadság épp elég, a fizetésemből szinte mindenre futja.
6. Pont olyan házam/lakásom és autóm van, melyre mindig is vágytam. Banki hitel sosem érdekelt. Luxusutazásokra szoktam befizetni, akciós ajánlatok nem érdekelnek.
7. Elégedett vagyok a nyugdíjammal, mindent ki tudok fizetni belőle. Rendszeresen járok nyaralni, teletelni, és az unokáimnak is annyit adok, amennyit szeretnék.
8. Sikeres vállalkozásom van. Régen kezdtem, ma is azt csinálom, váltani sosem kellett. Évek óta nincs tartozásom, minden ügyfelem időre fizet, sosem kellett hitelt kérnem a banktól. Teljesen nyugodt vagyok, konkurencia nem fenyeget. Ritkán kell ellenőriznem az alkalmazottaimat, több hónapra is elmehetek nyaralni. Sok időt tudok tölteni a családommal.
9. Elterveztem egy saját vállalkozás indítását. Van hozzá elég tapasztalatom, pénzem, tudásom. Évek múlva is ebből fogok élni: a piac teljesen kiszámítható és tervezhető.
10. Nagy tapasztalatom van MLM-vállalkozásokkal, többet is kipróbáltam. Kettőnek még mindig tagja vagyok, de épp most csatlakoztam egy újabb, induló MLM-hez. Érzem, hogy náluk tényleg sikeres leszek, nagyon remélem, hogy végre valóban az övék a világ legjobb marketingterve.
11. Olyan világcég, mely 33 éve közel 150 országban csak növekszik, egyedülálló minőségű termékeket kínál, sok millió család rizikó és anyagi befektetés nélküli, tervezhető vállalkozását gazdagítja több ezer eurós havi bevételekkel, háromévente ingyen új autóval, ingyenes utazásokkal, profitrészesezési programmal – számomra nem érdekes.

ÉRTÉKELÉS:

Hány állítás volt igaz rád?

- 3-6 Helyes irányba indultál, ha így folytatod, egyre jobb leszel.
- 6-7 Büszke lehetsz magadra, követendő példa vagy.
- 8-11 Meg akarlak ismerni, hogy tanuljak tőled és csodáljalak.
- 0 Azonnal vedd fel a kapcsolatot a Forever céggel!



Radóczki Tibor
soaring manager,
területi igazgató

FOREVER Success Day

2011. ÁPRILIS 2.



KÖSZÖNTŐ
DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ



VARGÁNÉ DR. JURONICS ILONA
ÉS VARGA GÉZA
SOARING MANAGEREK
MŰSORVEZETŐK
PRESIDENT'S CLUB 2010, 2011 TAGOK



HOGYAN LEGYEN
SOK TÖRZSVÁSÁRLÓD?
ÉLIÁS TIBOR
SOARING MANAGER



JÓ BAKTÉRIUM JÓ HELYEN
DR. TÓTH-BARANYI ZSUZSANNA
SENIOR MANAGER



ELINDÍTÁS
BUDAI TAMÁS
SOARING MANAGER
PRESIDENT'S CLUB 2010, 2011 TAG

HÓDÍTÓK KLUBJA,
MANAGEREK MINŐSÍTÉSE,
RENDSZÁMTÁBLÁK ÁTADÁSA,
VEZETŐ MANAGEREK
MINŐSÍTÉSE



LENDÜLETES HÁLÓZATÉPÍTÉS
A FOREVERREL
SÁNDORNÉ KÁDÁR EDIT ÉS SÁNDOR ZSOLT
MANAGEREK



MI ÖSSZETARTOZUNK!
TANÁCS FERENCNÉ ÉS TANÁCS FERENC
SENIOR MANAGEREK
WORLD RALLY I. HELYEZETTEK

ASSISTANT SUPERVISOROK
MINŐSÍTÉSE

A RENDEZVÉNY ALATT EGÉSZ NAPOS VÁSÁRRAL VÁRJUK KEDVES FORGALMAZÓINKAT
A FOREVER PONTÉRTÉKES ÉS PONTÉRTÉK NÉLKÜLI TERMÉKEINEK TELJES VÁLASZTÉKÁVAL!

SZERETETTEL VÁRUNK MINDENKIT 10.00 ÓRAI KEZDÉSSSEL A SYMA CSARNOKBAN 1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.
A GYEREKEKNEK 3-8 ÉVES KORIG TÉRÍTÉSMENTESEN, SZAKKÉPZETT FELÜGYELET MELLETT JÁTSZÓHÁZAT BIZTOSÍTUNK A RENDEZVÉNY ALATT!
KELLEMEZŐ IDŐTÖLTÉST ÉS JÓ SZÓRAKOZÁST KÍVÁNUNK MINDENKINEK! A PROGRAM VÁLTOZTATÁSÁNAK JOGÁT FENNTARTJUK!

Sziráki Orvos Kongresszus

2011. FEBRUÁR 16–17.

A TÉL TALÁN UTOLSÓ ERŐFITOGTATÁSAKÉNT FEHÉR ÚTON ÉRKEZTÜNK SZIRÁKRA, A KASTÉLYSZÁLLÓBA SZERDA DÉLELŐTT. A MÉLTÁN HÍRES SZIRÁKI VENDÉGLÁTÁS JÓVOLTÁBÓL FINOM ÉS BŐSÉGES EBÉD UTÁN KEZDTÜK MEG A KONFERENCIÁT.



Dr. Mílesz Sándor ország igazgató megnyitójában a találkozólégfontosabb céljának azt nevezte, hogy mi, orvosok együtt gondolkodjunk, és egységes álláspontot képviseljünk. Elsőként dr. Bakanek György független orvos szakértőnk beszélt az étrend-kiegészítők mindennapi orvosi gyakorlatban betöltött szerepéről. Javasolta, hogy készítsünk személyre szabott egészségtervet egységes szempontok – állapotfelmérés (labor, ultrahang), a táplálkozás mennyiségi, minőségi kérdései, rendszeres mozgás – szerint. Mindezek után tegyünk javaslatot az ajánlható étrend-kiegészítőkre. A tőle megszokott szórakoztató stílusban kitért arra is, melyek azok a termékek, amelyekre kortól, nemtől függetlenül mindenkinek szüksége van.

Siklósné dr. Révész Edit következett, aki a „miből és mennyit együnk” gondolkört járta be egyrészt saját mindennapjainkra, másrészt a másoknak tett javaslatainkra vonatkoztatva. A legújabb kutatási eredményeket is magába foglaló alapos prezentációban volt részünk, amelyből többek között azt a tanulságot is levonhattuk, hogy egy esetleges kudarc oka csak az lehet, ha fogyasztóink túl keveset fogyasztanak a termékeinkből és/vagy túl rövid ideig használják azokat.

Dr. Németh Endre beszámolt az elmúlt két év orvos szakértői tapasztalatai alapján leggyakrabban felvetődő termékhasználói kérdésekről, és humorral fűszerezve adott segítséget azok kezeléséhez.

A nap utolsó előadója dr. Taraczközi István, a Magyar Természetgyógyász Szövetség elnöke volt. Ő nemcsak beszélt az ősi gyógymódok napjainkban való alkalmazásáról, hanem be is mutatott néhány egyszerű módszert nekünk.

Vacsora után ismét összeültünk, hogy kötetlen beszélgetés közben mindenki felvehesse az öt foglalkoztató kérdéseket. Végül ez lett a nap leghosszabb programblokkja, már éjszaka volt, mikor nyugovóra tértünk.

A második napot dr. Taraczközi István nyitotta a róla elnevezett rajztesztel, amit rögtön el is végeztetett velünk. A kiértékelésben megtanított bennünket néhány azonnal használható „trükkre”.

Majd áttértünk az állati kérdésekre – dr. Mezősi László segítségével. Ahogy ezt tőle már megszoktuk, sok praktikus tanáccsal lettünk gazdagabbak.

Végül dr. Kassai Gabriella kapott szót, aki az orvosok között elsőként írta alá az FLP regisztrációs lapját, s így szakemberként szerzett tapasztalatokat termékeinkkel. A forever orvosok rendkívüli felelősségéről beszélt, arról, hogy milyen szerepünk van nekünk abban, hogy munkánk nyomán egészségesebb generációk nőjenek fel.

A záróebéd alatt tovább folytattuk a lázas eszmecsérét, majd megalapodtunk abban, hogy zseniális ötlet volt a konferencia megrendezése, hiszen rendkívül hasznos, tartalmas volt mind szakmai, mind emberi értelemben a találkozó.

Dr. Samu Terézia
a kongresszus moderátora



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) 292-1598
Főszerkesztő: dr. Mílesz Sándor **Szerkesztők:** Gerő Zsuzsanna, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor
Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. **Projektkoordinátor:** Timár Szilvia **Olvasószerkesztő:** Kempf Zita **Korrektor:** Király Ildikó
Tervezőszerkesztő: Raden Hannawati **Fotók:** dr. Mílesz Sándor, Aknay Csaba, Bácsi Róbert László, Petar Fabijan **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimir, Anić Antić Žarko (horvát), Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)
Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban. A cikkek tartalmaért a szerzők vállalják a felelősséget. Minden jog fenntartva!

www.foreverliving.com







A Forever 2010-es története számokban

- A Forever **3** új országban nyitott irodát
- A MyFLPBiz feliratkozóinak száma **100%**-kal nőtt
- 720 000** új aloépalántát ültettek el a Forever Aloe ültetvényeken
- A Forever Resorts lánc **3** új birtokkal bővült
- Az Aloe Vera of America **30 320 000** liter aloét gyártott
- Facebook-oldalunkhoz **40 000**-en csatlakoztak
- Az FLP **4** új termékkel bővítette termékpalalettáját
- A Profit Share összege közel **16 000 000 \$** volt
- 7000** db szűnyoghálót adományoztunk a Forever Givingen keresztül
- A Forever Nutraceutical **504 368 000** tablettát gyártott

3%-kal nőtt a forgalom világszinten



***Akár egyetlenegy ember is képes nagyszerű dolgokat véghez vinni.
Csatlakozz hozzánk!***





ALOE BERRY NECTAR

CRANBERRY-APPLE FLAVORED ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.)

FOREVER

FOREVER ALOE BITS N' PEACHES

PEACH FLAVORED ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.)

FOREVER

ALOE VERA GEL

33.8 FL. OZ. (1 QT., 1.8 FL. OZ.) | Liter

FOREVER

FOREVER FREEDOM

ORANGE FLAVORED ALOE VERA JUICE

The goodness of Aloe in a unique formula

33.8 FL. OZ. | Liter