

XVI. ÉVFOLYAM 11. SZÁM / 2012. NOVEMBER

FOREVER



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



**DRINK
MORE
ALOE!**



A KUDARC NEM ELLENSÉG

Mindannyian megtapasztaljuk a vereséget, és mindannyian sikerre vágyunk. Miért van az, hogy néhányan feladják, amint kihívásokkal kerülnek szembe, néhányan pedig kitartanak és győztesek lesznek? Miért van az, hogy néhány ember, akinek megmutatod a FOREVER lehetőségét, megáll az assistant supervisor szinten, néhány pedig eagle manager lesz, illetve Chairman's Bonus-hoz jut?

A napokban olvastam egy cikket, amely rávilágít erre a kérdésre. A cikk egy új könyvről szól, Paul Tough tollából, a címe: How Children Succeed: Grit, Curiosity, and the Hidden Power of Character (Mitől sikeresek a gyermekek: jellem, kíváncsiság és a személyiség rejtett ereje). A könyv azt mutatja be, hogy ahhoz, hogy a gyermekek sikeres és erős felnőttekké váljanak, meg kell tapasztalniuk a kudarcot is. Az írás mellett érvel, hogy a buktatók megtanítják a gyermekeket azokra a képességekre, amelyek elengedhetetlenek a siker eléréséhez. Például optimizmus, kitartás, rugalmasság, jellem.

Azt gondolom, sokszor túlságosan is óvjuk gyermekeinket a kudarcoktól. Hasonlóan igaz ez új forgalmazó munkatársainkra, azokra, akiket féltünk a bukástól, és ezért túl sokat teszünk meg helyettük. Miközben a cikket olvastam, a saját életemre gondoltam. Mintha csak tegnap történt volna (pedig harmincnégy éve volt), hogy létrehoztuk és a későbbiekben sikerre vittük a FOREVER-t nagyszerű csapattal, amelynek tagjai közül ma is sokan mellettem állnak. A hosszú út során megéltünk kudarcokat. A lényeg, hogy tanultunk hibáinkból, amelyekkel szembe kellett néznünk, és mégis képesek voltunk talpra állni. A kudarc csak erősebbé tett minket.

A nagyszerű kosárlabda-játékos, Michael Jordan mondta egyszer: Csaknem 9.000 dobást hagytam ki pályafutásom során. Csaknem 300 játékot vesztettem el. 26 alkalommal bíztak bennem, hogy egy utolsó dobással megnyerem a mérkőzést, de nem sikerült. Hibáztam és hibáztam... többször is életemben, de ez az, ami végül sikerhez vezetett.

A saját utazásod is biztosan tartalmaz néhány elhibázott lépést és vesztes játékot. A több száz emberből, akiknek bemutatod a FOREVER üzletét, meglehetősen soktól visszautasítást kapsz azonnal, néhánytól később érkezik negatív válasz, és valószínűleg lesznek olyanok is, akik nagy sikert hoznak számodra. Soha ne feledd, hogy sikered elérésének kulcsa az, hogy mindig a céljaidra fókuszálsz. Íme, három módszer, amelyekkel megteheted.

Először is vedd számításba, hogy lesznek tévedéseid. Gyakran nem az akadály az, ami a kudarcot okozza, hanem a tökéletességre való törekvés. Ha elfogadod, hogy az élet mindig is tele lesz kihívásokkal, amelyeket vagy legyőzöl, vagy nem, sokkal inkább képes leszel arra, hogy megőrizd a nyugalmad és talpra állj. Ha csalódottnak, legyőzöttnek érzed magad, és dühös leszel, az semmit sem változtat a helyzeten, ezért javaslom, ilyen helyzetben mindig maradj megfontolt!

Másodszorban alkalmazd a „15 megoldásos játékot”! Amikor szembejön veled egy akadály, vedd elő egy darab papírt, és készíts listát arról, hogyan győzheted le! Lehet például, hogy a siker elérésének akadályát a negatív kijelentéseid teremtik, ezért találd ki 15 megoldást annak érdekében, hogy a belső kommunikációd pozitív irányba terelje!

És végezetül: tanulj meg tudatosan gondolkodni, átvizsgálni dolgokat, és újra fókuszálni! Amikor nehéz helyzetbe kerülsz, a legkönnyebb negatívan reagálni. Legközelebb, ha ilyen szituációban találsz magad, állj meg egy pillanatra, és próbáld más megközelítésben látni a helyzetet! Próbáld meg nyugodt maradni, miközben átgondolod, mi történt és miért. Legyél nyitott az új ötletekre, talán kapsz néhány pozitív tippet a külvilágtól, vagy csak egyszerűen vizsgálj meg a lehetőségeid, hogyan léphetsz tovább! Amikor készen állsz, fókuszáld az új útra, amelyet kijelöltél magadnak!

Mint ahogy végigéled a szép napokat, tudnod kell, hogy a rosszakat sem tudod elkerülni. Soha ne feledd, hogy a legjobb kosárlabda-játékos is sok játszmát elvesztett azért, hogy a végén ő legyen a legjobb. Állíts fel elérhető célokat magad és csapatod számára, elemezd a sikereidet, kudarcaidat, fogadd meg azok tanácsait, akikben bízol, és soha ne feledd, hogy mi az, amit el akarsz érni! A kudarc nem probléma - ha feladod, az a probléma. Feladni soha nem szabad, az átmeneti sikertelenség pedig csak lehetőség a tanulásra, és a magasabbra jutásra. Cselekedj így, és a siker is megtalálja!

REX MAUGHAN

AZ IGAZGATÓSÁG ELNÖKE, VEZÉRIGAZGATÓ



A SZPONZOR

Minden foreveres életében meghatározó az a pillanat, amikor találkozik a mentorával, aki végigsegíti őt pályáján az indulástól kezdve: ő a szponzor. Ez általában meghatározó élmény, aki igazi foreveres életet él, annak ez a pillanat döntő fontosságú, és örökre megmarad az emlékezetében. Ez a pillanat számomra több mint tizenöt évvel ezelőtt jött el, mikor Moszkvában először találkoztam **Rex Maughannal**, a Forever vállalatcsoport tulajdonosával és vezérigazgatójával. Határozottan, lenyűgözően beszélt a vállalatról, a lehetőségekről és természetesen az aloe vera növényről. Ő, a szponzor megváltoztatta egész életemet, pozitívan befolyásolta a jövőmet, nemcsak az enyémet, hanem egész családomét, környezetemét. Minden nap köszöntetet mondok neki. Fontos, hogy te is mondj köszönetet, tudd megköszönni ezt a lehetőséget, amit valaki, a „nagy Ő” bemutatott számodra.

A szponzorodról csak csupa nagybetűvel, és csak nagyon jó dolgot mondhatsz. Egyrészt azért, mert bízott benned, másrészt azért, mert a világ legnagyobb üzletét és legcsodálatosabb termékeit hozta el számodra. Hogy hogyan élsz ezzel a lehetőséggel, és mit tudsz kihozni ebből az üzletből, az csak rajtad múlik. Az alapkonceptió tökéletes, és azt se felejtse el, hogy ez a másolódás üzlete. Tökéletesen fel kell építened a szponzorod, mert te is szponzor vagy, téged is akkor fognak felépíteni. Igazán nagy üzleted akkor lesz, ha tökéletes harmóniában tudsz dolgozni a szponzoroddal. Nézd meg most az üzletedet, és nézd meg majd akkor, ha hibátlan lesz a kapcsolat! Fejleszd önmagad, tedd tökéletessé a kapcsolatot, és az üzleted is tökéletessé válik.



Rengeteget tanulok Rex Maughantól. Üzletvitelben, problémakezelésben, pozitív gondolkodásban, elhivatottságban, kitartásban, magabiztosságban és alázatban. Édesapámként tekintek rá, és a gyermekeimet is arra tanítom, nevelem, hogy ők is a jó értelemben vett amerikai gazdag nagypapát tiszteljük benne. A legtöbbet a szponzoromtól tanultam életemben, pedig van egyetemi diplomám, doktori címem, két szakmérnöki vizsgám, ám igazából Rex nyitotta ki számomra az ÉLET KAPUJÁT. Megtanultam szabadon élni, gondolkodni, cselekedni és másokat erre tanítani. Köszönöm a Jóistennek, hogy ilyen lehetőséget adott a számomra, és kívánom szponzoromnak, hogy hosszú, csodálatos életet éljen családjával, gyermekeivel, unokáival és velünk, foreveresekkel. Boldog születésnapot, Rex Maughan!

Hajrá Forever!

DR. MILESZ SÁNDOR
ORSZÁG IGAZGATÓ

Holiday Rally

POREČ



Hét évvel ezelőtt született egy álom: kellene egy találkozó, ami felpörgeti a régiót, lendületet ad a legtehetségesebb üzletépítőknek, találkozási lehetőséget nyújt, és ami egyedülálló a világon. Az álom megvalósult, úgy hívják: Holiday Rally. Hetedszerre találkoznak itt Magyarország és a délszláv régió forgalmazói supervisor szinttől a gyémántig.

Akár supervisoroként, akár managerként vagy fölsőbb forgalmazói szint képviselőjeként, magyarként, horvátként, szerbként, szlovénként, bosnyákként vagy albánként jön el valaki Porecsre, keményen megdolgozott ezért az utazásért, amely jutalom, üdülés és tanulási lehetőség egyszerre: a Forever Magyarország és a délszláv régió ajándéka a leginkább reményteljes munkatársaknak. Amikor csütörtökön, hosszú utazás után leszállunk a buszról, már senkinek sem a mögötte álló nehézségek járnak a fejében, csakis az előttünk álló hosszúhátvége. Két nap, egy kimerítő alapozó képzés a horvát tengerparton, ahol mindent megtudhatunk erről az üzletről, ami egy jó induláshoz szükséges.

ÜZENET A CSÚCSRÓL – 0. NAP

Nem vesztegetjük az időt: már az érkezés napján, vacsora után elkezdődik a tanulás az exkluzív gyémánt képzéssel. E kiemelt program a managereknek szól: közvetlen betekintést nyújt a gyémánt szintű vezetők világába – munkamódszereikbe, életformájukba és gondolkodásmódjukba – személyes hangú, kötetlen előadásokkal.

Berkics Miklós, Veronika Lomjanski és Gidófalvi Attila ad komoly inspirációt a jövő gyémántjainak. Másnap pedig a supervisorokkal kiegészült közönség számára is megnyílik a Forever magyar régiójának legszínvonalasabb vezetőképző szemináriuma, ahol régióink legjobb hálózatépítőitől tanulhatunk.

„FOREVER” VAGY-E? – 1. NAP

Hagyomány már, hogy a jól bevált műsorvezető-páros, **Jadranka Kraljic-Pavletić** senior és **Lapicz Tibor** soaring manager vezényli le a programot. Külön köszöntik minden résztvevő ország képviselőit, és néhány szóban ismertetik, mi minden vár ránk a két nap alatt. Majd **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató nyitja meg a rendezvényt. Az az ember, aki tizenöt éve irányítja a régiót, a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének alelnöke, életműdíjas természetgyógyász, hat gyermek apja és mindemellett zafir manager. Az ő vezetésével a Forever Magyarország és a délszláv régió Európa egyik meghatározó forgalmú régiójává nőtte ki magát.

„Izgultam” – vallja be, majd megkérdi: „Izgulsz-e te is?” Vagyis ugyanolyan fontosak-e minden résztvevőnek ezek a pillanatok? Akinek igen, az „forever-ember”. „Én forever vagyok, te forever vagy-e?” – kérdi dr. Miliesz Sándor, majd a hangos igenlésre elismeri: „Ez igazi csapat! Ez az egység tudja újra nagyvá tenni az országot és a régiót.” Idén az eddigi legtöbb résztvevővel zajlik a Holiday Rally. „Ez az álom valóra vált, tegyél azért, hogy a tied is valóra váljon!” – mondja dr. Miliesz Sándor, majd megköszöni a President’s Club-tagok valamint az előadók munkáját. A színpad elé hívja azokat, akik 2-es szinten minősültek a programra, majd átadja a legfrissebb Gyémánt-Zafir minősülést igazoló kitzűzöt **Halmi Istvánnak és Halminé Mikola Ritának**. „Utat építünk, a legerősebb, legkeményebb utat – folytatja –, hogy hogyan teszed egymás mellé a kockákat, rajtad múlik. Ha „forever” vagy, a kockák egyre stabilabbak, a kövek egyre fényesebbek lesznek. Ha jól csinálod, építkezhetsz zafirból, gyémántból és az utad egyre biztosabb lesz!”

GYÓGYNÖVÉNYEK A TELJESSÉGÉRT

A Forever üzlet alapja a kiváló minőségű termékpalletta, annak is a zászlóshajója, az aloe vera termékcsoport. Első előadóként a gyógynövény egészségmegőrző hatásait ismerteti **Siklósné dr. Révész Edit**, az FLP magyarországi Orvos Szakmai Bizottságának elnöke, soaring manager, aki 1999-ben találkozott az FLP lehetőségével. A termékek hozták be, és tartják a mai napig is az üzletben. Aloe vera: ez a név mindig egyet jelentett az egészséggel és szépséggel akár Nagy Sándor, akár Nefertiti vagy Kleopátra idejében. A növény jótékony hatásainak sora végtelen, a 240 féle összetevőjének köszönhetően, kezdve az A-, B-, C-, E-vitaminoktól a húszféle ásványi anyagon át aminosavakig és enzimekig: „a szervezet azt veszi ki magának belőle, amire szüksége van” – mondja dr. Révész Edit.

1997 novemberétől tagja a Forever hálózatnak az a sebész, aki eleinte szkeptikus volt, de mióta a hálózatépítés mellett döntött, feleségével az egyik legsikeresebb orvos-házaspárt alkotják a régióban: mára Zafir manegerként és a President’s Club-tagjaként. **Dr. Seres Endre** szakmai előadásában ezúttal azokról a „sokat tudó” alapanyagokról beszél, amelyek mind fontos szerephez jutnak a Forever termékekben. A ginkgót a mindent túlélő növénynek is nevezik, hiszen a dinoszauruszok korából származik. Hatóanyagai flavonoidok és terpenoidok, melyek képesek növelni az agyi kapacitást, serkentik a sejtek oxigénellátását, keringésjavítók, hatásosak szívritmuszavarok



esetén. Érstabilizáló, veseműködést serkentő és sebgyógyító hatással bírnak, de jótékonyan hatnak az anyagcserére és a koleszterinszintre is. Mindez nagyon fontos egy olyan korban, amikor minden második ember szív- és érrendszeri betegségben veszti életét. A reishi gomba májregeneráló, véralvadásgátló és keringésvajító hatású. A schisandra hatásos lehet kimerültség, depresszió, fáradtság esetén, de szintén javítja általános állapotunkat a kínai keserűfű. „Olyan eszközök vannak a kezünkben, amelyekkel élnetek kell!” – tanácsolja dr. Seres Endre.

„Egészséges életmód az FLP-ben” – hangzik **dr. Samu Terézia** soaring manager, kilencszeres President's Club-tag, a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadója előadásának címe. A doktornő ismerteti a vitaminok fajtáit, hatásmechanizmusukat. Ám nemcsak az fontos, milyen vitamint fogyasztunk, de az is, hogy természetes vagy mesterséges formában visszük-e be a szervezetbe. Az pedig tévhit, hogy a „túl sok” vitamin káros lehet. Hallunk olyan rendkívül gyakori egészségügyi problémákról, mint a szívelégtelenség, az érszűkület, a magas vérnyomás vagy a krónikus fáradtság, de ezek ellenszereit is megismerhetjük: a mozgást és az energetizáló anyagokat (aloe vera, gaurana), amelyekkel növelhető a teljesítmény és a teherbírás és az egész szervezetet jobb állapotba hozzák. Szezonális probléma az influenza, amely ellen probiotikumok kúraszerű szedése ajánlott. Ebben segítenek olyan anyagok, mint a lactoferrin, a fructooligoszacharid vagy a maitake, shiitaki gomba (utóbbi koleszterin- és vérnyomáscsökkentő is).

„Támogasd az immunrendszered, te irányítsd az életed, célozz magasabbra, tervezd meg a teendőid!” – szól a tanács.

Huszonöt éve praktizál gyermekorvosként és tizenhárom éve csatlakozott az FLP-hez **Vargáné dr. Juronics Ilona** soaring manager, President's Club-tag. **Dr. Németh Endre** szülész-nőgyógyász, természetgyógyász és tisztiorvos, szintén soaring manager, a Forever Magyarország hivatalos orvos tanácsadója. Ketten koordinálják a „Terméktapasztalatok” programrészt: orvosok és egyben forgalmazók mesélnek a Forever termékekről.

4 PONT, IDŐ, HITELESSÉG

Klaj Ágnes soaring manager teszi fel a kérdést: Miért teljesítse egy kezdő a négy pontját? Nos, azért, mert a lojalitásnak pontérték-növelő hatása van: ez a másolódás hatalma. Ágnes csak tudja: 2003-ban regisztrált a Forever nagy családjához, 2005-ben manager lett, egy év múlva senior manager. Mint mondja, az első négy pont

a „számíthatz rám” szimbóluma. És innen elég követni a szponzort, megtanulni tőle például azt, hogy „családi” nélkül nincs hálózat, és hogy miért fontos a visszakeresés, a lezárás, a jó elindítás.

Mindez könnyű minőségi termékekkel, nem csak az étrend-kiegészítők, de a kozmetikumok és a személyi higiénia piacán is. A hagyományos kozmetikumok sok kemikáliát tartalmazhatnak, de már létezik az alternatíva mellékhatások, káros anyagok nélkül.

Így lehet milliárdos forgalmat bonyolítani és növekedni még „gazdasági válság” idején is. „Mennyit takaríthatz meg? – számol velünk Ágnes - Négy pontnál például havonta 65 ezres nyereségről beszélünk, hatnál már csaknem százezer forintosról: ez elég komoly érv! „Gyakorold a szakmádat, ne állj le, és akkor ez az üzlet menni fog!”

Még egy főállás sem lehet akadály, Ágnes csapatának fejlődése mutatja, hogy folyamatosan el lehet érni a négy pontot így is.



- 7** Holiday Rally
- 2** nap
- 1500** résztvevő
- 25** előadás
- 22** tanulással töltött óra
- 3** gyémánt-,
- 2** gyémánt-zafír,
- 5** zafír,
- 8** soaring,
- 3** senior,
- 4** manager előadó
- 1 millió** forint adomány

A következő előadó is tudna mesélni erről: **Nagy Ádám** senior manager, President's Club-tag vörös diplomás villamosmérnökként napi tizenkét óra munka mellett kezdte az üzletépítést. A világ egyik legnagyobb multinacionális cégének felsővezetője volt, három nyelven beszél. Hét éve mégis csak a Forever üzlet építésével foglalkozik. Számára a fő motiváció az örökölhető jövedelem volt, és ma már azt is tudja, milyen buktatók választhatnak el minket attól, hogy el is nyerjük. „Ne hagyd, hogy a sürgős feladatok elnyomják a fontosakat!” – mondja. „A munka mellett kell energia olyasmikre is, mint a család, a nyelvtanulás, a sport, a személyiségfejlesztés – és persze az FLP üzletépítés, hiszen változást csak ezzel tudsz elérni.” Hogy mit jelent ez a gyakorlatban, azt Ádám szemléletesen mutatja be: a kivetítőn láthatjuk egy hét ideális időelosztását, a különféle tevékenységeket piktogramok jelzik. Az üzletépítői rutin már kialakította a sikerhez minimálisan szükséges sarkaszámokat is: bizonyos bemutató és hívásmennyiség elengedhetetlen a kulcsemberré váláshoz. „Tedd meg azt ma, amit más nem tesz meg, és holnap megteheted, amit más nem tehet meg” – hangzik Ádám jelmondata. Amíg lesz Forever a világon, addig őt megtaláljuk benne – ígéri **Tóth Sándor** soaring manager, aki tizenöt éve van a cégnél, tízszeres President's Club tag. Ezúttal leszámol a multi-level marketinget övező tévhitekkel. "Könnyű azoknak, akik a kezdetekkor indultak?" Ők valójában sokkal többet dolgoztak, hiszen nem állt még mögöttük egy támogató rendszer raktárakkal, oktatóanyagokkal. „Külföldről működtetik, ezért bizonytalan?” Külföldről működtetik, tehát máshol már bizonyított, és a központ globális szinten is garantálja a marketing terv betartását. „Kevés termékkel könnyebb?” Minél több a termék, annál több az eszköz, annál több a lehetőség az előrejutáshoz. „Pénzt és barátot lehet veszteni vele?,” A pénz csak több lesz, a barátok helyett jönnek újak, a becsületed viszont megmarad! „A vezetők személyisége hitelesíti ezt az üzletet, az egyedülálló marketingterv, a telefonos szoftver és flotta, az utazási ösztönzők, az oktatási rendszer és a Chairman's Bonus csak mind további érvek azon állítás mellett, hogy itt a legjobb csapatban vagy!”

PÉLDAMUTATÓK

Tavaly csatlakozott a Forever családjához, két hónap alatt jutott el a manager szintig **Mázás József**, és egy év múltán ma senior managerként lép a Holiday Rally színpadára a többszörös Hódító. „Mindegy, honnan indulsz, csak lássák rajtad, hogy szenvedéllyel képviseled ezt az üzletet!” – mondja. „Én egyszerű kőműves voltam, majd vállalkozó, aztán jött a Forever. Tudtam, hogy ez a jövőm, mert itt sokkal több embernek tudok segíteni, mint a szakmámban.” Mázás József szerint az sem baj, ha valaki nem ért a munka összes részéhez: „mindenki arról beszéljen, ami az ő világa, nekem ez a marketing. Nap mint nap próbálom úgy alakítani az időm, hogy kulcsembert legyek. Betartottam ennek a kritériumait, ezért sikerült két hónap alatt eljutnom a manager szintig. Rengeteget tanultam a vezetőktől, közéjük akarok tartozni, mert az ilyen embereké a jövő. Nincs más dolgom, mint megtalálni azokat, akikkel egy nyelven beszélünk, és segíteni nekik, hogy el merjék hinni magukról, hogy ők is képesek erre. Én gyorsan elhittem, és most nagy babérokra török. December 31-ig elérem a soaring szintet!”





ÉRTESÜLJ ELSŐ KÉZBŐL AKCIÓINKRÓL, ÚJDONSÁGAINKRÓL, KÉPZÉSEINKRŐL! CSATLAKOZZ A FACEBOOKON IS KÖZÖSSÉGÜNKHÖZ!

Forever Living Products (Hungary) Ltd.

<http://www.facebook.com/pages/Forever-Living-Products-Hungary-Ltd/173385696049205>



Mint ahogy már annyiszor, az FLP ezen a rally-n is igyekszik segíteni az elesetteken. A szünetben Dr. Milesz Sándor hatalmas adományozási akciót hirdet a székelyföldi természeti katasztrófa áldozatainak megsegítésére. A nézők kalapokba gyűjtik a felajánlott összegeket. A rendezvény végére csaknem egymillió forint gyűlik össze!

MÁSOLÓDÁS – CSALÁDON BELÜL

Halmi István gyémánt-zafír manager üzletet és családot épít egyszerre. Azt mondja, mindkét területen fontos a tervezés, hiszen a gyereknevelést, a házasságot is tanulni kell. Megérteni, mit jelent a jóban-rosszban, holtomiglan-holtodiglan kifejezés, és példát mutatni. István tizenhárom éve ismerkedett meg az FLP-vel, és idén érte el a Gyémánt-Zafír minősülést, a Forever Magyarország President's Club tagja. Gyermekeként két terve volt, hogy milliomos legyen, és hogy fiát a saját képére nevelje. Mára mindkettő sikerült, hiszen az üzleti siker mellett

Halmi Bence a valaha volt legfiatalabb managerek egyike. „Sponzorunknak is volt egy terve velünk, és a nemek ellenére hajlandó volt végrehajtani – mondja István -, de természetű nálunk az egészséges életmód is: a gyerekeket kiskoruktól erre neveltük. Ahogy nekem az apám mondta: tanulj, hogy több légy, mint én, úgy szeretném ezt a gondolatot én is tovább vinni.” Halmi István a színpadra szólítja Bence fiát, aki néhány szóval igazolja, hogy mindannyian jó úton járnak: „Imádom, hogy ezt csinálhatom, büszke vagyok a szüleimre és arra, hogy az én minősüléssel léphettek a Gyémánt-Zafír szintre. Leszek legalább olyan jó, mint te, édesapám!”

Vágási Aranka Gyémánt-Zafír manager, egykori élsportoló már 28 évesen három diplomával bír, 1997 óta van jelen az FLP-ben olyan lendülettel, hogy az példa lehet mindannyiunk számára. Többgenerációs családi vállalkozást épített fel párjával, hiszen Aranka édesanyja és fiuk is az FLP-ben dolgozik.

Azt üzeni a tribünön ülőknek: „Az első sor vár titeket! Hihetetlen jó supervisor csapattal dolgozni, mert rengeteg erőt kapok tőlük, mint máshonnan sosem. És mivel én már 50 százalékban akarom a sikeredet, ha te csak egyet teszel hozzá, már nyerők vagyunk” – mondja Aranka. „A supervisortól a manager szint csak egy ugrás, emlékezetből tedd meg újra, aztán reprodukáld magad! Én már nagyon sokszor lettem manager, ahányszor egy vezetőm minősült.”

Vágási Aranka színpadra szólítja munkatársát, **Erika Davist**, akivel kiemelkedően jól tud együtt dolgozni, Erika pedig megerősíti: jó csapatba került. Ők a másolódás jó példáját adják, de



valamikor Aranka is így indult: „Annyiszor hallottam, meg lehet csinálni, hogy elkezdtem hasonulni” – mondja, majd hozzáteszi: „régén a törlesztőrészelemeimet számoltam, most a pontokat”. „Go előre mindenkinek, minősüljtek jövőre is a Holiday Rally-re!” – zárja Aranka az előadását.

ALFÁTÓL AZ ÓMEGÁIG

Az FLP magyarországi történelme 1997 tavaszán kezdődött. Jött egy ember, volt egy álma és másfél év alatt meghonosította a forradalmi szemléletű üzletépítést itthon. „Az FLP az életem” – vallja ma is **Szabó József** Zafir manager, aki maga sem gondolta volna, hogy a világ egyik legnagyobb forgalmú hálózatát alapozza meg. „Egy debreceni fagyfaltozós voltam, egyszerűen csak szabad ember akartam lenni. Ez itt valósult meg először, és te is tudd, hogy itt mindent meg fogsz kapni. Ha megtanulod megtartani azt a becsületet, amivel az érettségi körül indultál, sikeres üzletember leszel, még ha esetleg nem is te leszel a legjobb. Azt kívánom neked, hogy légy a legjobb – képességeid szerint. Este próbálg úgy lefeküdni, hogy a lelkedben rend van. Tudd, hogy ösztönből jutottál a supervisorri szintre, ez az ösztön fel fog segíteni a managerire. Ne törődj bele, hogy a futószalag mellett állsz, szabadságharcos vagy, szeresd magad! Kaptál az élettől egy eszközt, vigyázz, nincs belőle még egy! Őrizd meg, amit itt megszerezteél, vidd magaddal és ragaszkodj hozzá minden pillanatban, még ha lesznek is ellendrukkereid. Ahhoz, hogy megváltoztasd az életed, ez a legfontosabb döntés. Most minden nekünk dolgozik, a következő tizenhét évben is legyünk hát együtt! Köszönöm, hogy bíztok ebben az üzletben!”

„Ne azt kérdezd, mit tehet érted a cég, hanem, hogy te mit tehetsz a cégért” – ajánlja a supervisoroknak **Gidófalvi**

Attila, a világ leggyorsabban minősült gyémánt managere. 2008-ban robbant be a Forever világába: a cég harminckét éves történetében szinte minden üzleti rekordot megdöntött párjával, **Gidófalvi Katali**.

A Forever-világ első számú hálózatépítője. „Ígérjétek meg, hogy a következő találkozóra managerek lesztek!” – kéri a közönséget. „A jó hír az, hogy lehetséges: a supervisoraim 70 százaléka manager lett” – biztat mindenkit a gyémánt manager. „Ha minden nap megteszed az üzletedért, amit meg kell tenned, ne aggódj azon, ha esetleg később jön az eredmény. Azt javaslom: ezzel fekédj, ezzel kelj! A kulcsemberséghez elég egy álom: tudom, ki vagyok, tudom, hova megyek. Nem kell bonyolítani: legyél jó ember, tedd, amit tenned kell, és ez fog másolódni. Használd, szeresd a termékeket,

tanuld meg, hogyan kell ismertetni, de mindig tudd, hogy ebben az üzletben nem a szisztéma vagy a termék működik, hanem te. Az embereknek látni kell, hogy ebben hiszel – kétségek nélkül. És ha szkeptikusak, annak csak négy oka lehet: nem hiszik el, hogy működik, nem értik, lusták vagy félnek: ezek kifogások. Találd meg azt, akire érdemes odafigyelni, legyen egy listád, és ragaszkodj a számaidhoz. Bár nem lesz könnyű, van esély emberként élni, és rövid időn belül egy-két millió forintot keresni.

A mi üzletünk harminc éve működik, mert akarjuk, hogy működjön. A supervisorok a legjobb helyzetben vannak.

Hát soha ne add fel, az álmok mindig teljesülnek!

Beszámolóinkat a porecsi Holiday Rally-ről következő számunkban folytatjuk a második nap eseményeivel.

**SZÍVESEN MEGNÉZNÉD AZ ÖSSZES PORECSI FOTÓT?
LÁTOGASD MEG A WWW.FOREVERPHOTO.EU OLDALT!
A BELÉPÉSHEZ SZÜKSÉGES JELSZÓT FACEBOOK
OLDALUNKRÓL IS MEGTUDHATOD.**



ELSŐ ŐSZI, BELGRÁDI SIKER NAPUNK INKÁBB
NYÁRINAK ILLETT VOLNA BE. MELEG IDŐ,
MUNKATÁRSAINK LELKES ARCA, POZITÍV ENERGIA...
EZ A FOREVER!

Success Day

BELGRÁD, 2012. SZEPTEMBER 23.



Találkozónk házigazdái **Irena és Goran Dragojević** Zafír managerek voltak. A fiatal házaspár immár több éve hatalmas munkatársi hálózattal büszkélkedhet, ők mindent igazi csapatként tesznek.

A jelenlévőkhöz elsőként **Branislav Rajić**, a Forever Living Products szerbiai területi igazgatója szólt. Röviden bemutatva a cég főbb ismérveit és termépalettánkat, a felsorolás végére hagyva a legjobbat: marketing tervünket. Ezen kívül számos újdonságról beszélt, melyek nem csupán az FLP üzletben tudnak segíteni, hanem mindennapi életünkben és munkánkban is.

Termékeink minősége számos módon megmutatkozik, felhasználhatóságuk sokoldalú. A fogápolás egy olyan terület, ahol a Forever verhetetlen! Ezúton mondunk köszönetet **dr. Olivera Miškić** senior managernek kitűnő előadásáért, rengeteg jótanácsáért.

A vásárlók mindennapos tapasztalatairól, csakúgy, mint az orvosokéről szóló beszámolók találkozóink egyik legfontosabb részét képezik. A termékek használatáról





szóló érzelemgazdag történetek, és a köszönetnyilvánítások óriási jelentőséggel bírnak. A program e blokkjának gazdája **dr. Dušica Tumbas** szabadkai senior manager volt, aki saját kommentárjaival egészítette ki elégedett vásárlóink beszámolóit. Reméljük, a jelenlévők e programrészlet követően újabb tapasztalattal gazdagodtak, receptet kaptak az egészségesebb életvitelhez.

Új supervisorokat, assistant managereket és managereket avattunk a színpadon, de köszöntöttük a Holiday Rally 2012. második minősülési időszakának győzteseit is. Valamennyiüknek sok sikert kívánunk további munkájukhoz!

Foreverrel a csúcsra! Ezt akár szó szerint is érthetjük, mivel első kézből hallhattuk **Vlade Gačić** fiatal hegymászó beszámolóját: milyen is a Foreverrel a hegyekben. A fiatal ember társaival megmászta a Pamír 7134 méteres csúcsát, a termékek pedig hozzájárultak ahhoz, hogy az expedíció fitten és könnyen vegye a megpróbáltatásokat, és ami a legfontosabb, elérje a kitűzött célt.

Számos nemzedék ismeri a „**Slatki greh**” zenekar slágereit, talán nincs is olyan szerbiai település, ahol ne zenéltek volna, szórakoztatva a közönséget. Így történt most is: a kiváló zenekar megszépítette ezt a délutánt. A Szakszervezetek Háza színpada pillanatok alatt táncparketté változott.





Egyetlen cég sem mutatja be olyan színvonalasan a termékeit, mint a Forever. Az FLP legjobb terméke a marketing terv, melynek lehetőségei végtelenek. Következetes alkalmazása teszi lehetővé, hogy az alkalmazottaknak segítsünk önfoglalkoztatókká, az önfoglalkoztatóknak üzletemberekké, az üzletembereknek pedig befektetőkké válni – így szól **Boriša Tomić** manager üzenete.

Sosem volt híján motivációnak – vagyis az üzemanyagnak – bármivel is foglalkozott. Sokáig kereste a cég hátrányait, végül be kellett látnia: hiába. Ekkor kezdődött **Vitomir Nešić** manager és felesége, **Suzana Radić** hihetetlen FLP-s karrierje. A foreveres munkát küldetésként élik meg, pozitív energiák gyűjtőpontjaként, olyasvalamiként, ami lehetővé teszi, hogy mély nyomot hagyjanak másokban. Álmodok nélkül halottak vagyunk – üzeni Vitomir Nešić manager.





Ezután a színpadon egymást váltották a 60+cc minősültek, a Hódítók Klubjának tagjai, illetve a népszerű autós ösztönző nyertesei. Valamennyiüknek tiszta szívből gratulálunk!

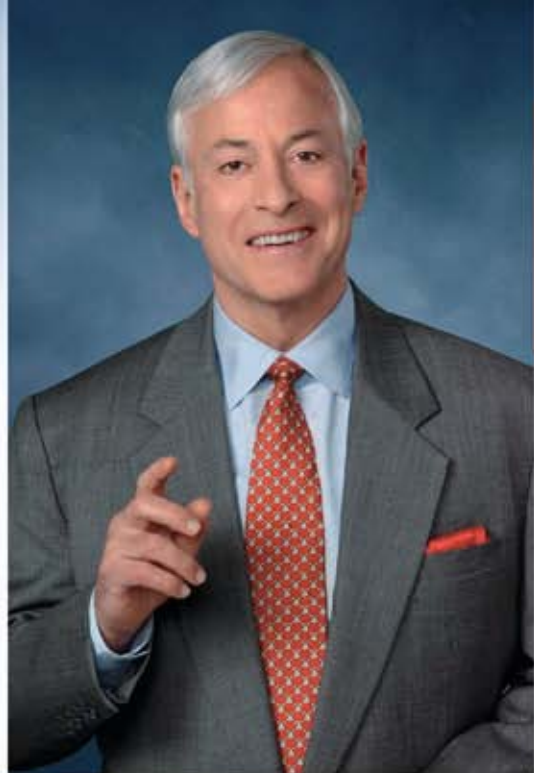
Branislav Rajić, az FLP szerbiai területi igazgatója átadta a saskitűzőket az újdonsült assistant supervisoroknak, sok sikert kívánva nekik az első, legfontosabb fokozat teljesítése alkalmából.

Az életünk a FOREVER! **Nevenka és Vladimir Jakupak** senior managerek többéves hálózatépítői múltjukról meséltek. Eddigi utazásaikon készült fotóik mindennél beszédesebbek. Munkájuk fényes bizonyítéka a marketing terv nagyszerűségének, csapatuk a pozitív energia erejének, a hosszú távú célok kitűzésének és elérésének.

Következő találkozásonkra december 2-án kerül sor, amikor megünnepeljük az FLP Szerbia fennállásának 11. évfordulóját is.

Branislav Rajić
a Forever Living Products Szerbia
területi igazgatója





2013. február 16-17. két nevezetes nap lesz az FLP történetében: a Forever Diamond Képzés előadója lesz BRIAN TRACY világszinten elismert író, sztártréner és konzulens, aki kimondottan erre az alkalomra készíti programját. A világhírű szerző exkluzív interjút adott a Forever Magazinnak.

"SOHA NEM TARTOK KÉT EGYFORMA ELŐADÁST"

1998-ban, 2000-ben és 2009-ben már járt Magyarországon, tehát ez lesz a negyedik alkalom, hogy ellátogat hozzánk. Milyenek látja a magyar hálózatépítőket?

Magyarország volt az első ország a Szovjetunió felbomlását követően, amely véghezvitte a vállalkozói forradalmat. A magyar az egyik legkeményebben dolgozó és ambíciós nemzet Európában. A magyarokkal való együttműködés, munka illetve előadások kapcsán azt tapasztaltam, hogy a nép tagjai nagyon jól szervezettek, céltudatosak, képesek arra, hogy sokáig és keményen dolgozzanak: hosszú órákat, napokat, heteket, sőt éveket fektetnek be annak érdekében, hogy sikeresek legyenek.

Kapott valamilyen visszajelzést a látogatásokat követően?

Minden alkalommal, amikor Magyarországon tartottam előadást, profi tolmáccsal dolgoztam. A magyar rendkívül figyelemre méltó, nehéz nyelv, és a magyarok közül viszonylag kevesen beszélnek angolul. Talán ez az oka annak, hogy közvetlenül nagyon kevés visszajelzést kaptam a szemináriumokról, miután visszatértem Kaliforniába. Ám a következő magyarországi látogatásomkor beszéltem a képzésen résztvevő forgalmazókkal, akik arról tájékoztattak, hogy fantasztikus eredményeket értek el. Egy hölgy például – aki háztartásbeliként dolgozott és kezdő forgalmazó volt – a képzést követően tízezer munkatársat épített be alsóvonalába mindössze hat hét alatt. Azt mondta, az, amit a szemináriumon tanult, megváltoztatta a gondolkodásmódját, és elindította saját útján a siker felé.

Kiemelt előadóként mik az elvárásai a szemináriummal kapcsolatban?

Az elmúlt harminckét évben több mint ötezer képzést tartottam, összesen hatvanegy országban. Mindössze arra vágyom, hogy megoszthassam a hallgatósággal a leghasznosabb, legfontosabb dolgokat, amelyeket valaha megtanultam annak érdekében, hogy segítsem az embereket lehetőségeik és bevételeik maximalizálásában. Soha nem tartok két egyforma előadást. Minden egyes alkalom – még akkor is, ha a képzést ugyanazzal a címmel rendelkezik – különbözik a korábbiaktól, ugyanis tele van új ötletekkel, információkkal.

Az FLP munkatársai jól ismerik az ön könyveit, melyeket munkájuk során is használnak. A közeljövőben számíthatnak-e új műre?

Minden évben minimum négy új könyvet adok ki, ezeket negyvenkét nyelvre fordítatjuk le, beleértve természetesen a magyart is. Idén például a következő nagy sikerű könyveket publikáltuk: The power of self-confidence, Earn What You're Really Worth, Full Engagement, és Kiss That Frog, amelyek többek között arról szólnak, hogyan fordítsuk a negatív gondolatainkat pozitív irányba az élet minden területén.

Mi a véleménye a jelenlegi gazdasági helyzetről?

Az egyik legnehezebb gazdasági válságot éljük meg napjainkban. Sajnos nem tudjuk befolyásolni a makrogazdasági helyzetet sem az országhatárokon belül, sem azokon kívül. Kizárólag a saját, személyes gazdaságunkra tudunk hatást gyakorolni, azt viszont igenis tudjuk alakítani nap mint nap. Még az ilyen zűrzavaros gazdasági helyzetben is temérdek lehetőség áll előttünk arra, hogy vállalkozásunkat felépítsük – különösen a Forever Living Products-szal – és sikeres üzletet hozunk létre azáltal, hogy másoknak is segítünk, és az ő életüket is sikeressé tesszük.



Van-e valamilyen jó tanácsa arra, hogyan kerekedjünk felül a nehézségeken?

A legjobb megoldás, ha napról napra megszervezed az életedet. Állítsd fel céljaidat minden nap, gondosan tervezd meg programjaidat, és koncentrálj a számodra legfontosabb eseményekre. Végezz el annyi tevékenységet, amennyit csak tudsz annak érdekében, hogy felépítsd az üzleted és előrébb juss. A lényeg, hogy tudd: nem mindent, csak bizonyos dolgokat kontrollálhatsz, de ha a saját teendőidet a kezeden tartod, hatással vagy az egész életedre, jövődre. Tartsd szem előtt, hogy mindig is nehéz idők jártak felénk, és örök versenyhelyzetben vagyunk. Soha nem könnyű sikeresnek lenni, de a lehetőség adott!

A Forever Living Products rendkívül ismert és elismert vállalkozás az egész világon, nagyszerű lehetőséget és termékeket kínál. Azzal, hogy vállalod a felelősséget, keményen dolgozol és fókuszálsz az elsődleges feladataidra minden egyes nap, csodálatos életet építhetsz magadnak és családodnak. Mindig, mindenkinek azt javaslom, hogy életre szóló fejlődésre törekedjen, olvasson, hallgasson hanganyagokat és vegyen részt annyi szemináriumon, amennyin csak képes.

Mivel gazdagodhatnak azok, akik részt vesznek a 2013 februárjában megrendezésre kerülő Berkics Miklós Forever Diamond Képzésen?

Ezen a gigantikus, erős és egyben gyakorlatias előadáson a forgalmazók megtanulják, hogyan gyakoroljanak maximális kontrollt a gondolkodásuk és az életük felett. Elsajátítják, hogyan hozzák ki a legtöbbet önmagukból az üzleti és a magánéletükben egyaránt, használva azokat a technikákat, módszereket, amelyek a TOP előadóktól hangzanak el. A képzés résztvevői megismerik a siker és a kudarc okait minden szituációban. Elsajátítják, hogyan váljanak profivá abban, amit csinálnak. Továbbá azt, hogyan lehetnek minél eredményesebbek. Hogyan hozzanak jó döntéseket, hogyan oldják meg a problémákat minél gyorsabban és hatékonyabban – ami a záloga lehet egy életre szóló fejlődésnek és jólétnek. A hallgatók tehát elsajátítják, hogyan keressenek több pénzt és érjenek el nagyobb sikereket rövidebb idő alatt. Olyan eredményekre gondolok, amelyek eléréséhez másoknak öt-tíz év szükséges. Ezt a szemináriumot, illetve ennek egy változatát már több mint ötszáz ezren meghallgatták világszerte. Azok sorsára, akik jelen voltak, forradalmi hatással volt és hatalmas változást eredményezett.

Köszönjük, hamarosan találkozunk Budapesten!

Berkics Miklós

FOREVER DIAMOND TRAINING

ORSZÁGOS NYÍLT SZEMINÁRIUM

2013. FEBRUÁR 16-17. BUDAPEST, SYMA CSARNOK

ELŐADÓK:

**DR. MILESZ SÁNDOR • AIDAN O'HARE • BRIAN TRACY
GIDÓFALVI ATTILA ÉS GIDÓFALVI KATI • BERKICS MIKLÓS • VERONIKA LOMJANSKI ÉS STEVAN LOMJANSKI**

*A te jegyed
megvan már?*

Jegyek 10.000 Ft/2 nap áron, elővételben vásárolhatók meg az FLP raktáraiban.

Success Day

LJUBLJANA 2012. SZEPTEMBER 29.

Csodálatos őszi napon gyűltünk össze a ljubljanoi Siker Napunkon, amelynek vezérfonala a következő gondolat volt: „A legmagasabbra azok jutnak, akik másoknak is segítenek a magasság legyőzésében.”



A Success Day házigazdái **Vesna Goltes** és **Gregor Orešek** fiatal menedzserek voltak. Jókedvük és mosolygós arcuk volt a nap sikerének záloga.

Az egybegyűlteket **Andrej Kepe** területi igazgató köszöntötte, és örömmel hallgattuk meg az újdonságokról szóló híreit. Hamarosan újabb termékek válnak elérhetővé, az izgalommal várt Forever Kids és a Sonya kollekció új termékei. Csodálatos – mondhatnánk – de hát tudjuk, ez a Forever!

Dr. Karmen Fürst manager előadásának „Az egészséges testben egészséges lélek” címet adta. A vitaminoknak és ásványi anyagoknak rendkívül fontos szerepük van szervezetünk felépítésében.

És mivel az előadások között kell egy kis lazítás, a színpadra a szlovén „Csillag születik” győztese, **Julija Kramar** lépett, aki csodálatos hangjával és szlovén slágerek feldolgozásával gondoskodott a jó hangulatról.

A cukorbetegség korunk egyik leggyakoribb civilizációs betegsége. Tapasztalt munkatársunk, **dr. Hocsi Mária** manager előadásában a megelőzésről és a betegség természetéről beszélt. Magyarországról jött el hozzánk, hogy megossza velünk gazdag tapasztalatait, köszönjük neki!

A színpadon ezután azok következtek, akik hittek a Foreverben, és kitartásukkal elérték első céljukat. Supervisor és assistant manager munkatársainkat köszöntöttük. Tekintetükből azt olvastuk ki, nem utoljára láttuk őket. Gratulálunk minden minősültnek!

Super Rally. Már maga a „szuper” szó is arra utal, hogy felejthetetlen élményre számíthatunk. Hogy ez mennyire igaz, erről szólt **Jozefa Zore** senior manager munkatársunk színes úti beszámolója. Biztos vagyok benne, hogy mindenkinek tetszettek a látottak, ezért jövőre minél többen csatlakozzunk hozzá. Mit szólnátok egy hawaii utazáshoz? Van még elég idő!





Fontos, hogy minden egyéb mellett időt szakítsunk a barátainkra. Sajnos sokszor hajlamosak vagyunk megfeledkezni erről, éppen ezért jó, hogy Julija Kramar figyelmeztetett bennünket erre. A Forever üzlet családi üzlet, a barátaink a családjunk. Építsük együtt az üzletet!

Sokak számára a Success Day legfontosabb pillanata, a managerek, a Hódítók és a 60cc+ pontosok minősülése következett. Szép volt látni a büszkeséget a minősültek arcán, ahogy átvették a várva várt manageri kitűzőt. Sok munkát fektettek a sikerbe, de az útnak még nincs vége. Célunk még tovább jutni, induljunk hát, és hódítsuk meg a Forever-kínálta legmagasabb csúcsokat is!

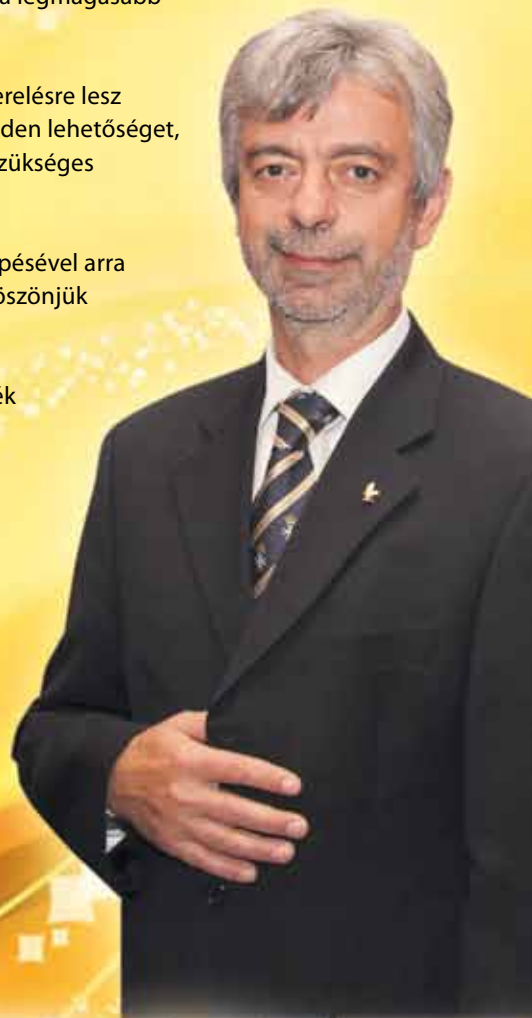
A legmagasabb csúcsok meghódításához természetesen megfelelő felszerelésre lesz szükségünk. **Gorazd Babič** fiatal manager, aki kétségkívül megragad minden lehetőséget, amit Rex kínál nekünk, bemutatta az MLM és a Forever üzlet építéséhez szükséges kellékeket és fogásokat.

Jadranka Kraljić-Pavletić senior manager munkatársunk energikus fellépésével arra emlékeztetett, hogy munkánk vezérelve a jókedv és az őszinte mosoly. Köszönjük Jadránaknak, aki Horvátországból jött el rendezvényünkre.

Ifjú sasok... az FLP forgalmazók jelképét azok vehették át, akik teljesítették a 2 pontot. Ők biztosítják a friss lendületet a csapatban, ők öregbítik a Forever üzlet jó hírét.

A nap vége felé örömmel köszöntöttük a színpadra lépő Zafir managert, **Tomislav Brumecet**, aki időt szakított arra, hogy a kamera objektív szemével bemutassa a Super Rally és a Silver Post Rally találkozót. Feleségével, Andrejával méltán nyerték el az utazást, kemény munkájuk mindnyájunk számára követendő példa lehet. Tomislav Brumec az „Aloha Hawaii” köszöntéssel fejezte be előadását.

Andrej Kepe területi igazgató, valamint Vesna Goltes és Gregor Orešek műsorvezetők végezetül tolmácsolták a résztvevőknek **dr. Miliesz Sándor** ország igazgató jókívánságait, és azzal köszöntek el, hogy mindenkit szeretettel várnak 2012. november 24-én, 11 órakor, a Mons szállodában, a születésnapi Success Day rendezvényen.



4

HOLIDAY RALLY

SZINTLÉPÉS

Erika és Harry Davis három év alatt distributorból senior manageri szintre ért. Ezen időszak alatt mind a négy Holiday Rally-minősítés feltételeinek megfelelték. Erika foglalja össze az eltelt időszak krónikáját.

Az elmúlt években nemcsak a marketing tervben léptetek nagyot előre, hanem a tudatosság útján is.

Amikor először Porecsre jöttünk, akkor ezt csak a szponzorunk (*Vágási Aranka és Kovács András gyémánt-zafír managerek – a szerk.*) miatt tettem, valamint mert a férjem is éppen ráért velem jönni. Akkor az orvosi előadások érdekeltek elsősorban, mivel gyógytornász vagyok.

Az első lépés a tudatosságomban a szakmai rész volt. Nézegettem az embereket, láttam rajtuk, hogy hozzám hasonlóan ők is tudatos, küzdő alkatok, aztán szétnéztem az étteremben, ahol mindenki a csapatával volt, mi pedig csak ketten Harry-vel. A csapatjátékos énem azt súgta, hogy ezt mi is meg tudjuk csinálni. A második tudatossági lépcső a csapat iránti vágy, igény volt. A következő felismerés pedig az, hogy a mai világban van valaki, a szponzorom, aki nekem jót akar, ezzel soha előtte nem találkoztam még a munkám során.

Újabb szintlépés következett.

Assistant managerként a következő rally-re már volt egy kis csapatunk, két supervisorral jöttünk. Én már „itthon” voltam Porecsen, a munkatársaimnak pedig azt mondtam, érezzék magukat jól, viselkedjenek úgy, ahogy az tőlük természetes. Semmi nem kényszer, mindenki azt vegye el ebből, amivel azonosulni tud.

2011 őszén már managerek voltatok.

Igen, ez egy újabb határkö volt. Ekkor már nagy csapattal jöttünk, nagyon boldogok és büszkék voltunk.



Igaz az, hogy a Holiday Rally rendszerét úgy találták ki, hogy évről évre lehessen szintet lépni, mert folyamatos munkára ösztönöz?

Igen, és mindenkinek ajánlhatjuk. Ez egy kihívás, amit teljesíteni kell, aki ezt teljesíti, az komolyan gondolja, akar valamit ettől az üzlettől. Ide eljutni kifizetődő, a legjobb előadók egy helyen, gyönyörű környezet, remek csapat.

Hogy sikerült a senior szintet elérni?

Az assistant manageri szintnek örültünk, a manageri minősülést nagyon akartuk, a senior szintért pedig küzdöttünk. Utóbbihoz már a nyaralásunkat is tudatosan terveztük. Thaiföldön sincsenek nyelvi nehézségeink, úgy utaztunk ki, hogy Harry öt kezdőcsomagot állított össze a jelölteknek, öt embert be is léptettünk, akik közül az egyik manager lett, így lehettünk mi Arankák és Berkics Miklós első „Global Senior Managerei”.

Jövőre soaringként újra minősültök?

Nagyon szeretnénk, vagyis akarjuk! Már látjuk az embereket, akikkel mi is szintet léphetünk. Pénzért dolgozunk persze, de emberközpontú csapat vagyunk. Azt másoljuk a szponzorunkról, hogy az a mi szellemiségünk, hogy minél több embert tegyünk sikeressé.

Hálás vagyok a csapatomnak, különösen Várady Juditnak, Rády Antalnénak és férjének, utóbbiak a kezdetektől velünk vannak, együtt haladunk előre.



HAWAII
GLOBAL RALLY
2013
21-29 APRIL

Kapd el a következő hullámot!

A Hawaii-on megrendezésre kerülő legelső Global Rally minősülési időszakának utolsó negyedébe értünk. Itt az ideje, hogy felpattanj a deszkára, égj lázban és told ki a határaidat a dicsőségért!

www.foreverglobalrally.com


FOREVER



SENIOR MANAGER SZINTET ÉRT EL



Kobza Rita Zita és Kormos Gábor

(szponzor: Varga Andrea)

„Soha nincs késő, hogy azzá válj, aki lehetnél volna.”



MANAGER SZINTET ÉRTEK EL



Cseke András László és Daróczy Orsolya

(szponzor: Kobza Rita Zita és Kormos Gábor)

„Mindenkinek egy percekből áll az élete, nem mindegy, hogy a teidet mivel töltöd.”



Komor Bettina

(szponzor: Cseke András László és Daróczy Orsolya)

„Nem a győzelemre esküdtem, csak arra, hogy igaz legyek.
Nem a sikerre esküdtem, csak arra, hogy érdemes legyek a
lángra, mely bennem ég.” – Abraham Lincoln



ASSISTANT MANAGER SZINTET ÉRTEK EL

Buzási Istvánné
& Buzási István
Dinya Györgyné
Sziklai Tibor



SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Jane Chinonye Ani
Bartakovics Gáborné & Bartakovics Gábor
Boross Sándor & Boross-Tóth Dóra
Bozsó Csaba & Bozsóné Jakus Tünde
Vera Chika Ani
Hegyi Judit Gerda
Marijana Holos & Vlastijan Holos
Horváthné Zsibók Erika & Horváth János
Király Lászlóné
Király Katalin
Knyihár János
Lengyel Gál Emőke & Lengyel Csaba
Mészárosné Szabó Dóra
Némethné Tasi Gabriella
Papp Róbert
Szabó Zsolt & Szabóné Molnár Réka
Tokáné Oreovecz Eszter & Toka Géza
Tóth Csaba
Zorica Zarić

60CG+

MINŐSÜLTEK 2012. SZEPTEMBER

Éliás Tibor
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
Cseke András László & Daróczy Orsolya
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Mázás József
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Rajnai Éva & Grausz András
Senk Hajnalka
Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
Hubacsek Ágota
Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
Komor Bettina
Szolnoki Mónika
Hajcsik Tünde & Láng András
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
Klaj Ágnes
Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán
Tóth Sándor & Vanya Edina
Muladi Annamária



EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN



A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESÉI

1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter
Becz Zoltán
& Kenesei Zsuzsanna Viktória
Bruckner András & Dr. Samu Terézia
Marija Buruš & Boško Buruš
Davis Erika & Davis Henry
Dr. Dósa Nikolett
Éliás Tibor
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila
Gyurik Erzsébet & Sándor József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Rinalda Iskra & Lučano Iskra
Dragana Janović & Miloš Janović
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Sonja Jurović & Zlatko Jurović
Dr. Keresztényi Albert
Kis-Jakab Árpád
& Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kiss Ferenc & Dr. Nagy Ida
Klaj Ágnes
Jadranka Kraljić-Pavletić
& Nenad Pavletić
Kúthi Szilárd

Lapicz Tibor & Lapiczné Lenkó Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Dr. Molnár László
& Dr. Molnár-Stantić Branka
Muladi Annamária
Nagy Andrea
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Vaselije Njegovanović
Dr. Pavkovic Mária
Dr. Marija Ratković
Dr. Rokonay Adrienne
& Dr. Bánhegyi Péter
Sebők Judit
Senk Hajnalka
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin
& Dr. Seres Endre
Sulyok László
& Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Dr. Szénai László
& Dr. Szénainé Kovács Gabriella
Szöllösi Cecília
Tanács Erika
Varga Géza
& Vargáné Dr. Juronics Ilona
Varga Józsefné
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore
Zsidai Renáta

2. SZINT

Haim Józsefné & Haim József
Kása István & Kása Istvánné
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
Orosházi Diána
Siklósné Dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Utasi István & Utasi Anita

3. SZINT

Berkics Miklós
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
& Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Milesz Sándor
Szabó József
Tóth Sándor & Vanya Edina
Vágási Aranka
& Kovács András
Varga Róbert
& Varga-Hortobágyi Tímea

CONQUISTADOR CLUB

2012. SZEPTEMBER HÓNAP LEGSIKERESEBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN



MAGYARORSZÁG

- 1 Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
- 2 Mázás József
- 3 Lapiczné Lenkó Orsolya & Lapicz Tibor
- 4 Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet
- 5 Rajnai Éva & Grausz András
- 6 Meggyesi Imre & Meggyesiné Kántor Tamara
- 7 Hubacsek Ágota
- 8 Kobza Rita Zita & Kormos Gábor
- 9 Klaj Ágnes
- 10 Siklósné Dr. Révész Edit & Siklós Zoltán





**A FOREVERUTAZÁS KLUBBAN
RENGETEG KEDVEZMÉNY VÁR RÁD!**



„Utazás? Nyaralás?
Fördüljtek hozzánk bizalommal!”
Bános Éva, a ForeverUtazás Klub
vezetője



Kedves FLP tag!

Van-e jobb dolog, mint elutazni egy messzi vidékre, és kikapcsolódni? Szerintünk van: kedvező áron megcsípni álmaink utazását! Ha egyetértesz velünk, csatlakozz te is a ForeverUtazás Klubhoz!

Díjmentes regisztrációval és számtalan kedvező ajánlattal várunk.

**Üdvözlettel:
a ForeverUtazás Klub csapata**

A ForeverUtazás Klub zártkörű klubrendszerben működik, és kizárólag FLP-tagok számára elérhető. A klubrendszernek köszönhetően tagjaink számára

- minőségi utazásokat kínálunk kedvezményes áron: regisztrált tagként a Nefelejcs utcai irodánkban, telefonon és honlapunkon mintegy 60 000 belföldi és külföldi ajánlatból válogathatsz.
- személyre szabott kiszolgálást és utazástervezést biztosítunk.

A klubtagok részére minden héten budapesti kiindulású utak széles választékával és kiemelt ajánlatokkal kedveskedünk, amelyeket akár 60% kedvezménnyel foglalhatnak le.

Hogyan válhatsz Te is ForeverUtazás klubtaggá?

Egyszerűen! Mindössze annyit kell tenned, hogy regisztrálsz a **www.foreverutazas.hu** weboldalon. Bevezető akciónk keretében 2012. december 31-ig ingyenes regisztrációval érheted el szolgáltatásainkat!

Reméljük, hamarosan téged is klubtagjaink között köszönhetünk!

FOREVER UTAZÁS

Jó érzés, hogy egy kicsit mi is hozzájárulhattunk ahhoz, hogy ilyen remekül éreztétek magatokat Porecsben. Utazásaitok, nyaralásaitok megszervezésével kapcsolatban továbbra is örömmel állunk rendelkezésetekre.

Üdvözlettel: a ForeverUtazás Klub csapata



A ForeverUtazás Klub Porecsben: idén először együtt veletek!

Az idei Holiday Rally Porecsben a ForeverUtazás Klub csapata számára örökké felejthetetlen marad: közületek nem kevesebben, mint 139-en tiszteltek meg bennünket a bizalmukkal, hogy szállást foglaljunk számukra.

Több éves utazásszervezői tapasztalatunknak és kapcsolatrendszerünknek köszönhetően sikerült remek szálláslehetőségeket találnunk kedvező áron: a legelőbben a Valamar Diamant Residence apartmanjaiban, néhányan pedig a Hotel Laguna Mediteranban laktak a kinn tartózkodás alatt.

Örömmel mondhatjuk, hogy a visszajelzések alapján mindenki meg volt elégedve az általunk nyújtott szolgáltatással.

Íme, néhány a nekünk küldött beszámolókból:

„Köszönjük a velünk való törődést. Éreztük, hogy szívvel-lélekkel azon voltatok, hogy legyen szállásunk a Holiday Rally-re. Nem volt könnyű dolgotok velünk, de bízunk bennetek és éreztük, hogy a tőletek telhető maximálisan megteszitek, és meg is tettétek. Remek szállásunk volt, az apartmanban felejthetetlen élményekben volt részünk. Hálásak vagyunk érte.”

Markó Mária és csapata

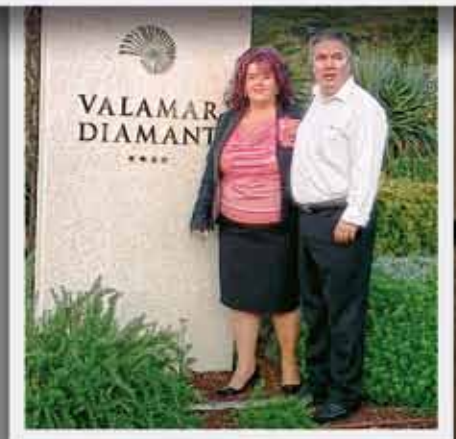
„Drága Évi!

Köszönjük a ForeverUtazás Klubnak a profi és magas szintű elhelyezést! Hat éve utazunk Porecsbe, de eddig ez volt a legmagasabb szintű és legjobb szállás, amit kaptunk.”

Geczóné Hajdú Mariann és Gecző László Zsolt

„A Forever Living Products Kft. kitűnő szervezésében 2012. október 4. és 7. között, programokban dús, emlékezetes napokat töltöttünk Porecsben a Gecző csapat tagjaként. A szállás osztályon felüli bungalói, a csodálatos környezet, a kitűnő időjárás és a tenger szépsége elvarázsolta minket. Feltöltődve tértünk haza Debrecenbe.”

Bodnár Zoltán és Vigvári Anikó





TIHOMIR ÉS MAJA STILIN SENIOR MANAGEREK,
PRESIDENT'S CLUB TAGOK

Szabadok lettünk

Szponzor: dr. Keresztényi Albert

Felsővonal: Krizsó Ágnes, Szabó József, dr. Milesz Sándor és Rex Maughan

SZERÉNYEK, EGYSZERŰ ÉRTÉKEKET VALLANAK, MINDIG MOSOLYOGNAK. PEDIG NEHÉZ HELYZETBEN KEZDTÉK A HÁLÓZATÉPÍTÉST – MÉGIS ELSŐ ÉVBEN SENIOR MANAGEREK LETTEK, ÉS AZÓTA FOLYAMATOSAN AZ ÉLVONALBAN VANNAK. ISMERJÉK MEG HORVÁTORSZÁG ELSŐ SZÁMÚ FORGALMAZÓIT, MAJA ÉS TIHOMIR STILINT!



Tizenhárom évvel ezelőtt Horvátországban nem lehettek épp ideálisak a körülmények a hálózatépítéshez. Hogyan emlékeztek ezekre az időkre?

Maja: Nekünk 1999 márciusa jelenti a kezdetet. Kétgyermekes szülőként mindketten munkanélküliek voltunk, bár mindenféle munkát elvállaltunk, ami adódott. Tihomir eredeti foglalkozása hajóépítő mérnök, én könyvelő voltam egy iskolában. Számatalan vállalkozással is megpróbálkoztunk. Volt asztalosműhelyünk, halárudánk, pénzváltónk, drogériánk, cipőboltunk, de egyik sem hozott igazán. Nem volt saját üzletünk, bérelnünk kellett. Sok befektetés, a végén meg csak az adósság maradt.

Tihomir: Mindig a mínuszok... Aztán egyszer csak történt valami.

A díjbeszedőnk azt mondta, van egy nagyon jó ajánlata. Tőle kaptuk az első információkat az FLP-ről. Később dr. Keresztényi Albert lett a szponzorunk, '99 óta közvetlenül vele dolgozunk.

Rögtön bizalmat szavaztatok a dolognak?

Maja: Nem voltunk teljesen tapasztalatlanok, korábban tagok voltunk egy MLM vállalkozásban. Értettünk ahhoz, hogyan kell bemutatni egy terméket másoknak, de hiányzott mögülünk egy egzakt rendszer.

Tihomir: Ezt először az FLP-nél kaptuk meg, bár nem rögtön. Az első fél évben csak terítettük a termékeket (az üzletépítés csak később jött), de ezt is lelkesen végeztük annak ellenére, hogy kezdetben csak magyar nyelvű anyagaink voltak, még a szerződést is úgy írtuk alá. Mégsem kételkedtünk.

Maja: Engem egy aloe géllal kevert avokádós arcmaszk győzött meg. Látván, hogy ez ilyen jól működik, kíváncsi lettem a többi termékre.

Tihomir: Nagyon akartuk már végre a sikert. Las Vegasat láttuk a szemünk előtt, holott körülöttünk csak a sivatag volt. De ha nem is láttunk át mindent az első lépésekkor, szerettük volna, ha sikerül. Igaz, ebben Maja volt az erősebb.

Maja: Inkább intuíció volt a részemről. Éreztem, hogy az életünket jobbá tesszük.







Tihomir: Akkor még nem nyílt meg a zágrábi központ, két határon kellett áthozni a termékeket hat hónapon keresztül, igen bonyodalmas volt.

Maja: Még nem volt autópálya sem Rijeka és Zágráb között, és ketten kellett, hogy vezessünk ezeken az utakon. A két lányunkat otthon hagytuk ilyenkor, nem volt könnyű. Aztán meglepő volt, hogy milyen gyorsan felállt a rendszer és létrejött a képviselő: ez profizmusról tanúskodott.

Tihomir, téged mi győzött meg végleg?

Tihomir: Az első bónusz. Hatalmas összeg volt mindössze fél év után. Hat hónap alatt értük el, amit más negyven év alatt: szabadok lettünk. Én mindig is azt gondoltam, hogy nem arra születünk, hogy másnak dolgozzunk, az valójában természetellenes állapot. Húsz évig tanulsz, van hol laknod és van családod, de napi szinten dolgoznod kell érte: hát ezt már a rabszolgák is elmondhatták magukról. Az a baj, hogy az emberek megelégszenek egy közepes fizetéssel, és azt hiszik, az a biztonság. Mi nem hiszünk a biztonságban, ebben a fajtában nem.

Vajon mi akadályozza, hogy ezt többen is felismerjék?

Tihomir: Nem akarják a szabadságot, félnek tőle. Nincs igényük arra, hogy végiggondolják, mi az értelme az állandó munkának és annak az életformának. A másik hátráltató tényező az, hogy kevés ember osztja meg a jót másokkal, pedig nincs vele vesztenivalója, pláne, ha olyan erő áll mögötte, mint a Forever.

Hogyan fejlődött az üzletek?

Tihomir: Az első évben, a legnehezebb körülmények között értük el a legtöbbet. Már akkor seniorok lettünk, tanulásunk során dr. Keresztényi Albert, Jadranka Kraljić-Pavletić, Sonja és Zlatko Jurović, Karmela Golubović segítségével valamint dr. Marija Ratković és Veronika Lomjanski előadásai sokat számítottak. Ugyancsak nagy köszönet illeti az FLP Horvátország irodája munkatársait is.

Maja: 2000-ben született a harmadik lányunk, ő igazi „aloe-baby”, mindenhova elkísér minket. Akkor kicsit lassítottunk a tempón, de most eldöntöttük, hogy újra rákapcsolunk. Ma már képes vagyok bárkit megállítani az utcán, és bemutatkozni neki. Korábban ellene voltam az ilyen módszernek, de a termékek segítettek fejleszteni az önbizalmamat.

Tihomir: A kisebb szünetektől függetlenül meg tudtuk tenni,





hogy több lakást vegyünk a bevételeinkből, részesüljünk az autópogramban, Amerikába utazzunk minden évben. Tizenkét éve vagyunk az első számú horvát forgalmazók, folyamatosan tartjuk a szintet. Persze alig várjuk, hogy legyen egy nálunk még jobb.

Maja: Ma már kizárólag az FLP-vel foglalkozunk, de ezt tennénk a pénztől függetlenül is. Szívből kell az embereknek felajánlani a lehetőséget, nem azt számítgatva, hogy mit fogunk ezért kapni. Ez óriási élmény nekünk is. Ehhez az kell, hogy valóban érdekeljen a másik ember, akivel foglalkozol. Ha érzi, hogy így van, akkor kaptál egy jó munkatársat és egy barátot.

Tihomir: Olyan ez nekünk, mint egy zeneszerzőnek, festőnek vagy írónak a munkája, akkor alkotunk, amikor akarunk, és annyit, amennyit akarunk. Egyfajta misszió, ahol nem a vezető személye számít, csak az értékek, amiket képvisel.

Mi az, amire megtanított titeket a hálózatépítés?

Tihomir: Megszabadulni mindentől, ami az időnket foglalja. Figyelni arra, hogy milyen erővel vezetünk valakit. Ha túl nagygal, akkor húzzuk is. Meg kell érezni, melyik az a pillanat,

amikor el kell engedni a másik kezét, hogy maga menjen tovább, különben csak általunk látja a dolgokat, és az nem lesz tartósan hatékony. Hogyan találhatnánk száz új munkatársat, ha kettőt sem tudunk irányítani? Először persze azt kell megtanulni, hogy magunkat hogyan „vezessük”.

Maja: Érezni kell bizonyos alázatot a másik iránt. Tudás, minőség, száz százalékos garancia: ezek az erősségeink.

Mik a közelebbi és távolabbi céljaitok?

Tihomir: Leírtam, mert ha nem írod le pontosan a céljaidat, csak homályos kép marad belőlük. Szeretném, ha két éven belül Zafir managerek lennénk és négy-öt év múlva Gyémántok.

Maja: A nagylányaink most 27 és 26 évesek. Használják a termékeket, és jó lenne, ha sikerülne az üzletbe is bevonni őket. Ám legnehezebb profétának lenni a saját családjában. Pedig az FLP-nél nincs jobb lehetőség a világon.

A munkán kívül mik a kedvenc tevékenységeitek?

Maja: Sétálni a tengerparton, hallgatni a hullámokat és... segíteni az embereknek.



lifestyle

Életmód tanácsok



A paleolit étrend és a civilizációs betegségek 3.



“Meg vagyok győződve, hogyha testünket visszahelyeznénk abba a környezetbe, amely számára ez a test kialakult, éppen olyan tökéletesen működnék, mint a többi élőlény teste. A betegség a szervezetünk és a környezetünk közötti diszharmónia kifejeződése.”

(Szent-Györgyi Albert)

Vizsgáljuk meg, hogy a leggyakoribb civilizációs betegségek – szív- és keringési betegség, cukorbetegség, rák, autoimmun betegség – kialakulása hogyan függ össze a nyugati táplálkozással és életmóddal.

A civilizált országokban egyre nő a túlsúlyos és elhízott emberek aránya, ezzel párhuzamosan a cukorbeteg, keringési rendellenességgel küzdők és daganatosok száma. Az USA-ban a koleszterinelmélet értelmében már az 50-es években számúzték az állati (telített) zsírokat és növényi olajokat (többszörösen telítetlen zsír), és az ezekből hidrogénezéssel részben telített margarinra cserélték. Ezzel együtt nőtt a cukor és a gyorsan felszívódó szénhidrátok fogyasztása (a zsírszegény, szénhidrát-dús diétás ajánlások révén). A szívhalálozások számának az elmélet szerint csökkennie kellett volna, de nem csökkent, sőt. Egyértelműen nőtt a túlsúlyosok aránya is (túlsúlyt ma már a kardiológusok is vezető kockázati tényezőnek tekintik).

Az ember evolúciója során nem szokott hozzá a gyorsan felszívódó szénhidrátokhoz. A mai közegészségügyi ajánlás napi öt-hatszori gabonafogyasztást preferál. A gabona olyan, gyorsan felszívódó szénhidrát (ilyenek még a cukor, burgonya, kukorica, rizs), aminek nagy az úgynevezett glikémiás indexe (GI). Mi történik a szervezetünkben? A nagy GI-vel bíró ételek erős inzulinválasztást provokálnak. A magas inzulinszint éhséget okoz, szénhidrát

evése után hamarabb megéhezünk, újból nagy GI-jű táplálék jut a szervezetünkbe és ezt ismét nagyfokú inzulin kibocsátás követi. Ez gyakran ismétlődve tartósan magas vércukor-értéket és magas inzulinszintet jelent. Ez utóbbi inzulin iránti érzéketlenséget alakít ki a sejtekben, ez az inzulinrezisztencia, ami azt jelenti, hogy a sejtek nem veszik fel a cukrot, hanem a zsírraktározás felé terelik – először zsíri zsír formájában. A zsíri zsír, mint egy hormontermelő szerv működik: gyulladáskeltő anyagokat (Interleukin-6 = IL-6, Tumor Necrosis Factor-alpha TNF-alpha) bocsát ki. Az IL-6 a májban a C reaktív fehérje (CRP) az elválasztást aktiválja (ez okozza az érfal gyulladását, ami elindítja az érszűkületet). A gyulladást tovább fokozzák az inzulinrezisztenciát, ami magas vércukor-szintet és magas inzulinszintet állandósít, és ezzel szervezetszintűvé válik a gyulladás. Így alakul ki a metabolikus szindróma. Jellemzői: magas inzulinszint, inzulinrezisztencia, magas vércukorszint, túlsúly, cukorbetegség, magas vérnyomás, magas triglicerid-szint, csökkenő HDL („jó koleszterin”), szervezetszintű gyulladás. Ez egy komplex anyagcsere zavar, ami a leggyakoribb civilizációs betegségek elindítója. A nyugati világ lakosainak negyede metabolikus szindrómában szenved!

2-ES TÍPUSÚ CUKORBETEGSÉG

A gyakori nagy GI-jű szénhidrát-bevitel váltja ki és tartja fenn



az előbb részletezett folyamatot. Ezért látjuk cukorbetegség kezelése során, hogy a vércukorszín-csökkentőkhöz ajánlott szénhidrát-bevitellel általában tovább fokozzák az elhízást, a zsigeri zsír további gyulladáshoz faktorokat termel, ami megbetegíti az erek belhártyáját és a sérült belhártyára normál, sőt alacsony koleszterinszint mellett is lerakódik a koleszterin. Ezt nevezik plaque-nak, ami szűkíti az ér belső átmérőjét – ez az érszűkület. A cukorbeteg életkilátásait az érszűkület határozza meg. A megoldás az ok kiküszöbölése: a gyorsan felszívódó szénhidrátok teljes kiiktatása: gabona, cukor, burgonya, kukorica, rizs, tej és tejtermékek. A tejben is van cukor, nem is kevés – ezért lehet olyan mutató tejhabot készíteni –, de ami ennél is fontosabb, hogy a tejsav sokkal jobban fokozza az inzulinválasztást, mint az a cukortartalom alapján várható lenne. Egy kifli és joghurt vagy tejes müzli reggelinek komoly terhelést jelent a szénhidrát-anyagcserének! Aki 2-es típusú cukorbetegségben szenved és van még inzulintermelése (az évtizedek óta fennálló ördögi kör, amit fenn részleteztem, még nem merítette ki a hasnyálmirigy inzulintermelő sejtjeit), az a gyorsan felszívódó szénhidrátok teljes kiiktatásával változtathat az életminőségén, ahogy ezt már számtalan tapasztalat igazolta. Az 1-es típusú cukorbetegség kialakulása más (főként autoimmun eredetű), és ott az inzulintermelés csökkent, de a paleolit elvekre nyitott szakember segítségével lehetséges az inzulinigény jelentős csökkentése.

SZÍV- ÉS KERINGÉSI BETEGSÉGEK

A metabolikus szindróma összefügg az érszűkülettel és szívfarkattal (ld. fent). Nagy anyagon végzett vizsgálat azt mutatta, hogy a szívhalál az esetek mintegy felében normál koleszterinszint mellett következett be. Amikor nézték a C reaktív fehérje (CRP) szintjének alakulását, azt találták, hogy a CRP szint-emelkedés és a szívhalál előfordulása összefüggött. A fentiek alapján a nagy GI-jú szénhidrát-fogyasztás, az elhízás, magas vérnyomás, érszűkület, szívhalál kapcsolata egyértelmű. Tudni kell, hogy a hirtelen szívhalál az esetek kb. 65%-ában nem infarktus, hanem a szív elektromos zavara, végzetes szívritmuszavar miatt következik be. A koleszterinmértel kapcsán számították az állati zsírokat (telített), és helyét elfoglalta a többszörösen telítetlen zsír=növényi olaj és az ebből készült margarin (ld. fent). Az olajok egy része tartalmaz omega 3 zsírsavat, de általában túlsúlyban van az omega 6. Mindkét zsírsav esszenciális, nélkülözhetetlen számunkra, de az arányuk nem mindegy. Ideális: omega 3:6 arány 3:1, ehelyett a valóság ma 1:25. Ráadásul az ember számára a növényi omega 3 hasznosulása meg sem közelíti az állati eredetűt. Az omega 3 – keringési szempontból – védi az érbelhártyát, ellazítja az érfalat, csökkenti a kóros vérrög-képződést,

szabályozza a vércukorszintet, gyulladáscsökkentő, véd a ritmuszavartól. Az omega 6 ennek az ellentéte, tehát túlsúlyba kerülése rontja az érbetegséget, veszélyes ritmuszavarok kialakulását segíti elő. A hatást fokozzák az olajok hevítésekor – főzés, sütés – keletkező transziszírok, amik gyulladáshoz faktorként jelentkeznek. Újabb vizsgálatok szerint 4 g transziszír/nap 35%-kal növeli a szívhalál kockázatát (ez kb. 1 adag sült krumpoli).

RÁK

Ismert tény, hogy túlsúlyos emberek rák-kockázata többszöröse a normál súlyúakénak. Mi ennek az oka? A túlsúlyosaknál magas az inzulin- és vércukorszint, inzulinrezisztencia észlelhető, ezért a sejtek a cukrot nem tudják felvenni és a cukrot így a daganatsejtek felé terelik, amik örömmel falják, hiszen alacsonyan differenciált sejtnek csak a cukorból tudnak energiát nyerni. A zsigeri zsír állandóan gyulladáskeltő anyagokat bocsát ki (IL-6, ebből CRP, TNF-alpha ld. fent), ezzel szervezet szintű gyulladást tart fenn. A krónikus gyulladás talaján könnyebben alakul ki a daganat.

A gabonafélék és a gyorsan felszívódó szénhidrátok szerepe így tisztázott. Vajon a tej és tejtermékekkel, melyek széleskörű fogyasztása közegészségügyi ajánlás, mi a helyzet? A tejben van C reaktív fehérje (CRP), tehát már azt sem kell megvárni, hogy a máj aktiválja a termelését. A tej, mivel a bocik gyors növekedését kell szolgálnia, több növekedési faktort is tartalmaz, mint például: inzulinszerű növekedési faktor (IGF). A növekedési faktorok a sejtek osztódását serkentik, a több osztódás a sejtek gyorsabb öregedését is kiváltja, de a gyakoribb osztódás nagyobb hibalehetőséget rejt, vagyis könnyebben alakulnak ki daganatsejtek. Vizsgálat igazolta, hogy tejivó nőknél az emlőrák hétszer gyakoribb. A civilizált világban elterjedt növényi olajoknak van-e szerepük a daganatok kialakulásában? Az omega 3 és 6 arányának megváltozásáról már írtam. Az omega 3 hatása a daganat szempontjából: gátolja a daganat és az áttét növekedését, gyulladáscsökkentő, serkenti az immunrendszer működését. Az omega 6 éppen ellenkező hatást vált ki, tehát a jelentősen eltorzult arány (1:25) a daganat növekedését segíti.

AUTOIMMUN BETEGSÉGEK

Előző cikkemben részleteztem, hogy a gabonafélékben, burgonyában, kukoricában található, az ember számára emészthetetlen fehérjék (glutén, lektin, ding) hogyan károsítják a bélfalat és okoznak „szívárgó bél szindrómát”, amin átjutnak nagyobb fehérjéreszek. Ezek az idegen anyagok ellenanyag-termelést indítanak be, és ha ezek a fehérjéreszek hasonlítanak valamelyik saját szerv fehérjéjéhez, akkor idővel a saját sejtjei ellen fordul az immunrendszer – ez az autoimmun betegség, ami a szervek kóros

Lifestyle



működését okozza. A korai tejfogyasztás is áteresztővé teszi az éretlen bélfalat. Ilyen betegségek például: sokízületi gyulladás (RA), a pajzsmirigy autoimmun betegsége alul- vagy túlműködéssel, bőrfarkas (SLE), 1-es típusú cukorbetegség, sclerosis multiplex. Minél korábban iktatja ki valaki a táplálkozásából az autoimmun folyamatokat kiváltó anyagokat, annál nagyobb esélyt ad a szervezetének a regenerálódásra!

ALLERGIA

A természeti népeknél ez is ismeretlen, pedig a vérükben nagyon magas az IgE szint, ami a nyugati civilizációban az allergia jellemzője. Állatkísérletekben igazolták, hogy ha az egyedek előbb találkoztak a parazitákkal és utána az allergénnel (allergiát kiváltó anyag), akkor nem lettek allergiások, de ha fordítva, akkor igen. Egy gyerekcsoport vizsgálatánál azt találták, hogy a vidéken, kevésbé jó szociális körülmények között élők, korán közösségbe kerülők és a több nagyobb testvérrel rendelkezők között lényegesen kevesebb az allergiás. Ha korai gyermekkorban, természetes módon találkoznak a kórokozókkal, a természetes immunválasz kialakulásának nagyobb az esélye. Ebben óriási szerepe van a jó bélbaktériumoknak – Bifidus baktériumok, Lactobacillusok -, amik védenek bennünket. A nyugati táplálkozással más törzsek is bekerülnek és elszaporodnak (pl: Staphylococcus, Clostridium stb.), ami megváltoztatja az immunrendszer első védelmi vonalát, többek között fogékonyabbá teszi az allergiás reakcióra. A bélflóra helyreállítása feltétlenül szükséges az egészségünk megőrzéséhez. Iktassuk ki azokat az ételeket, amik szerepet játszottak a torzulás kialakulásában – gyorsan felszívódó szénhidrátok, gabonafélék, tej, hüvelyesek – hiszen az utóbbiak direkt károsítják a bélfalat, „szívargó bélszindrómát” okoznak és gyulladást tartanak fenn. Ezzel együtt a minőségi, élő baktériumflórát is pótoljuk!

D-VITAMIN

Nemcsak a csontok egészségéért felelős, hanem véd a daganatok kialakulása ellen, védi a keringési rendszert, elengedhetetlen az ép immunrendszer működéséhez. Részletesen lásd dr. Hócsi Mária cikkét a 2012. júniusi számban. Minden problémára nem tudtam kitérni, csak a leggyakoribb betegségek és a nyugati táplálkozás összefüggéseit akartam megmutatni.

Mit is tanácsolhatnék?

Őrizze meg az ön és családja egészségét, mert erre más nem figyel, ez az ön felelőssége.

HOGYAN?

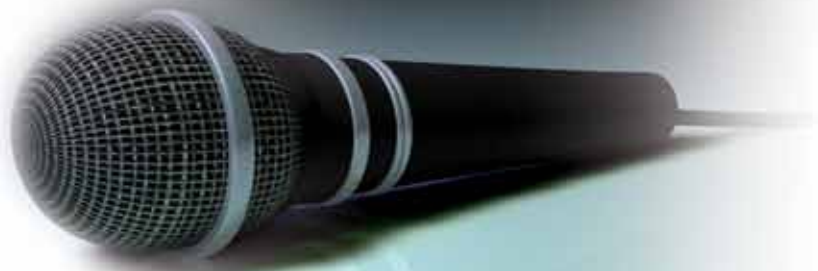
1. Iktassa ki azokat a táplálékokat, amihez nem adaptálódtunk az evolúció során: gabonafélék, tej és tejtermékek, hüvelyesek, gyorsan felszívódó szénhidrátok, mint cukor, burgonya, kukorica, rizs.
2. Állítsa helyre a bélfloáját: megfelelő táplálkozás, jó minőségű probiotikumok (Bifidus baktérium, Lactobacillus) és prebiotikumok (amik segítik a probiotikumok szaporodását, aktivitását) használatával.
3. Állítsa helyre ideális testsúlyát, ehhez szükséges például az ásványi anyagok és ezen belül a króm pótlása is.
4. Mozgás: az életünk szerves része – legalább napi 30 perc olyan sportra van szükség, ami megemeli a pulzust (100-120/perc), mondhatni megizzaszt.
5. Pótolja a vitaminokat, nyomelemeket, mert erre a nagyüzemi mezőgazdaságban előállított zöldségek, gyümölcsök nem képesek!
6. Kezelje a stresszt, no nem nyugtatókkal, hanem sportolással, relaxációval, aktív kikapcsolódással!

Kívánok sok sikert az Önök és családjuk egészségének megőrzéséhez!

- IRODALOM:** 1. Albert, CM; Chae, CU; Grodstein, F; Rose, LM; Rexrode, KM; Ruskin, JN et al: Prospective study of sudden cardiac death among women in the United States. *Circulation*, 2003, 107:2096e-101.
2. Cleave, TL; Campell GD: Diabetes, coronary thrombosis and the saccharine disease. John Wright & Sons Ltd. Bristol, England, 1966.
3. Cordain, LMD: The Paleolit Diet. John Wiley and Sons, New Jersey, 2002. de Lorgeril, M, Salen, P.: Cholesterol lowering and mortality: Time for a new paradigm? *Nutr. Metabol Car Dis*, 2006, 16:387-390.
4. Elliott, RB., Harris, D.P., Hill J.P., Bibby N.J., Wasmuth, H.E.: Type I (insulin- depende) diabetes mellitus and cow milk: casein variant consumption. *Diabetologia*, 1999, 42:292-296.
5. Feskanich, D., Willett, W.C., Stampfer, M.J., Colditz, G.: A.: Milk, dietary calcium, and bone fractures in women: a 12-year prospective study. *AJPH*, 1997.87; 992-997.
6. Laugesen, M., Elliott, RB.: Ischaemic heart disease, Type I diabetes, and cow milk A1 beta-casein. *NZ. Med. J.* 2003. 116. 1-19.
7. Sachdeva, A; Cannon, CP; Deedwania, PC; Labresh, KA; Smith, SC Jr; Dai, D; Hernandez, A; Fonarow, GC: Lipid levels in patients hospitalized with coronary artery disease: an analysis of 136,905 hospitalizations in Get With The Guidelines. *Am Heart J*, 2009. 157:111-117.
8. Szendi G.: Paleolit táplálkozás A nyugati életmód és a civilizációs betegségek. Jaffa, Budapest, 2009.
9. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv. Jaffa, Budapest, 2010.
10. Szendi G.: Paleolit táplálkozás és korunk betegségei. Jaffa, Budapest, 2011.
11. Szendi G.: Paleolit táplálkozás kezdőknek. Jaffa, Budapest, 2011.
12. Szendi G., Mezie E.: Paleolit szakácskönyv II. Jaffa, Budapest, 2011.
13. Tack, I.: Metabolic syndrome in relationship to type 2 diabetes and atherosclerosis. *Diab Res Clin Pract*, 2005. 68: 52-9.
14. Taubes G.: The New Obesity Campaigns Have it All Wrong. *Newsweek* magazin, 2012. 05.
15. Tóth Cs. dr.: Paleolit orvoslás. Számolj le a betegségekkel! Jaffa, Budapest, 2012.
16. Wyne, KL.: The effect of hypoglycaemia and its therapies on the heart. *Heart Failure Clin*. 2006. 2:61-70.



dr. Samu Terézia
sebész – érsebész
szakorvos,
soaring manager



MŰSORVEZETŐ VAGY HÍROLVASÓ SZERETNÉL LENNI?

Nem félsz a kamerától, és még a mosolygás sem esik nehezedre? Tehetségesnek érzed magad, de még nem fedezett fel senki? Eljött a te idő! Jelentkezz a megújuló FOREVER TELEVÍZIO csapatába

HÍROLVASÓNAK vagy MŰSORVEZETŐNEK

Jó beszédképességű, tehetséges nők és férfiak jelentkezését várjuk a szerkesztőségünkbe. Fényképes bemutatkozó leveledet a következő e-mail címre várjuk: flptv@flpseeu.hu

Ne feledd a jelentkezésedre ráírni: „műsorvezető” vagy „hírolvasó”!

Jelentkezési határidő: 2012. november 30.

Luscious Lip Colour from Sonya

ÉRZÉKI SZÁJRÚZSTÜKÖRREL ÉS KAPCSOLHATÓ
VILÁGÍTÁSSAL – LIMITÁLT KIADÁS

Emeld ki ajkaidat a Sonya természetes szájfényével! Ez a fényűző és tápláló csillogás a méltán elismert aloe vera tartalomnak köszönhető. A kollekció hat érzéki árnyalatot tartalmaz. A Luscious Lip Colour a Sonyától választ ad a tökéletes mosolyra!

Ice (362), Parfait (366), Lush (363), Cashmere (364), Allure (365), Passion (367)
A megfelelő színárnyalat kiválasztásában szívesen segítenek a Sonya Szolgáltatási és Oktatási Központ munkatársai.



KÖZLEMÉNYEK

KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk www.foreverliving.com címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet az it@flpseeu.hu címre küldött e-mail-ben kérhetik) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi ponteredményeink, internetes áruház, havi bónuszelszámolás. Egyéb marketinganyagok, információk is találhatóak a honlapon: folyóiratunk, eseménynaptár, ösztönző programjaink leírása, letölthető formanyomtatványok, oktatási anyagok, katalógusok, nemzetközi üzletpolitikánk. Nemzetközi YouTube csatornánkat a www.youtube.com/user/AloePod címen érhetitek el.



MAGYARORSZÁG

Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: flpbudapest@flpseeu.hu
Tel.: +36-1-269-5370, +36-70-436-4288, -4289, +36 1 297 1995
Levelezési cím: 1439 Budapest, Pf.:745.
Ország igazgató: dr. Milesz Sándor: +36 1 297 1995, mobil: +36 70 316 0002
Marketing és kommunikációs igazgató: Huszti Bernadett:
194-es mellék, mobil: +36-70-436-4212;
Harman Dóra: 157-es mellék, mobil: + 36 70 436 4197
Petróczy Zsuzsanna: 131-es mellék, mobil: +36-70-436-4276
Értékesítési és értékesítés fejlesztési igazgató: Ladák Erzsébet:
tel.: +36-1-269-5370/160-as mellék, mobil: +36-70-436-4230;
Nemzetközi Kommunikációs Osztály: Szecsei Aranka: 136 mellék, mobil:
+36 70 436 4229; Csábrádi Ottilia: 135 mellék, mobil: +36 70 436 4227
Marketing és Oktatás Fejlesztési Osztály (FLP TV):
Berkes Sándor, 133 mellék, mobil: +36 70 436 4213

Oktatási Központ:

1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-332-5956, +36-70-436-4285,
+36-1-373-0025, fax: + 36-1-312-8455
Teremfoglalás/információ: Rókás Bálint mobil: + 36 70 436 4280
Nyitva tartás: H-P: 10.00-21.00

SONYA Oktatási Központ:

Időpont-egyeztetés: Kozma Veronika kozmetikus: +36 70 436 4208; Ésik Melinda
fodrász: +36 70 436 4178
Bérlétár-kedvezmény: 10 alkalmasból 10%, 5 alkalmasból 5%
INGYENES KÉPZÉS a Sonya Képzési Központban! A Szondi utcában kedden
10h-kor, a Nefelejcs utcában, a Sonya házikóban csütörtökön 15 h-kor. Jelentkezés
Forever flottatelefonon: Ungár Kata 30-331-1883.

TERMÉKRENDELÉS

Termékeinket képviselőinken személyesen megvásárolhatják vagy megrendelhetik:
-Telefonon a +36-70-436-4290-es és a +36-70-436-4291-es mobil, vagy a
+36-1-297-5538-as és a +36-1-297-5539-es vezetékes telefonszámon, hétfőn
8-20 óráig, keddtől péntekig 10-20 óráig, a +36-70-436-4294-es és a +36-70-
436-4295-ös mobil számon hétfőn 12-20 óráig, a többi nyitvatartási napon:
10-18 óráig valamint hétköznap 12-16 óráig a díjmentesen hívható +36-80-
204-983-as zöld számon.

– Internetes áruház: www.foreverliving.com, vagy www.flpshop.hu.

Ügyfélszolgálat:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,
webshop@flpseeu.hu
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,
+36-1-297-5539, telecenter@flpseeu.hu
Vevőszolgálati vezető: Malik Melinda, mobil: +36-70-436-4240

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

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok
Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

TOVÁBBÉRTÉKESÍTÉS, REKLÁMOZÁS

Termékeink és marketinganyagaink továbbértékesítése tilos internetes felületeken. Üzleten vagy irodán belül bemutatathatók és értékesíthetők a termékek a Nemzetközi Üzletpolitikánk 16.02 (h), (i), (j) és (k) pontja alapján. Forgalmazói tevékenységgel kapcsolatos reklámozási és saját honlap készítésére vonatkozó szabályok a 16.02. (h), illetve a 17.10 pontban találhatóak.

FORGALMI ADATOK

lekérdezésére az alábbi módokon van lehetőség:
– interneten: a www.foreverliving.com honlap forgalmazói részben,
– a Forever Telefon szoftverben,
– a MyFLPBiz internetes szolgáltatással,
– és központjainkban: magyarországi partnereink a +36-1-269-5370 és +36-1-269-5371-es számon, régiókn többi országából pedig a +36-1-332-5541-es számon.

Operatív Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. Tel.: +36-1-269-5370,
+36-70-436-4288, -4289
General manager: Lenkey Péter: mobil: +36-70-436-4292
Asszisztens: Vékás-Kovács Mónika: 192 mellék, mobil +36 70 436 4281
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es
mellék, mobil: +36-70-436-4220
Pénzügyi recepció: Botosné Blahut Katalin: 121-es mellék,
mobil: +36 70 436 4218
Controlling igazgató: Suplicz Zsolt: tel.: +36-1-269-5370/181-es mellék,
mobil: +36-70-436 4194,
Debreceni Területi Igazgatóság: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
Tel.: +36-52-349-657, fax: +36-52-349-187 Nyitva tartás: H: 12-20 óráig,
K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel befejeződik).
Területi igazgató: Pósa Kálmán: mobil: +36-70-436-4265
Szegedi Területi Igazgatóság: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
Tel.: +36-62-425-505, fax: +36-62-425-342 Nyitva tartás:
H: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás zárás előtt 30 perccel
befejeződik). Területi igazgató: Radóczki Tibor
Területi 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: 12-20 óráig, K – P: 10-18 óráig (a számlázás
zárás előtt 30 perccel befejeződik). Területi igazgató: Kiss Tibor

Forever Resorts

Teleki-Degenfeld Kastélyszálló, Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26., tel.: +36-
32-485-300, fax: +36-32-485-285 www.kastelyszirak.hu
Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, www.sasfeszeketterem.hu.
A Forever Resorts magyarországi intézményeinek igazgatója Király Katalin.
Phönix Repülőjegy Iroda
Szondi u.: H-P: 12.00-18.00, Pittmann Gabriella +36 70436 4297

Orvos szakértőink:

Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának
elnöke, dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; dr. Mezősi László: 70/779-1943;
dr. Németh Endre: 70/389-1746; dr. Samu Terézia: 70/627-5678,
Független orvos szakértő: dr. Bakanek György: 70/414-2913
Hívhatók munkaidőben.

ESEMÉNYNAPTÁR: Budapest, Success Day: 2012. november 17.,
december 15.,

Nefelejcs utcai telephelyünk nyitvatartási rendje:

H: 08.00-20.00, K-SZ-CS: 10.00-20.00, P: 10.00-18.00

Telecenter:

H: 08.00-20.00, K-SZ-CS-P: 10.00-20.00

A hónap utolsó hétköznapi munkanapjain minden esetben 08.00-20.00 óráig, a
hónap utolsó olyan szombatjain (melyeket nem követ hétköznapi) pedig 12.00-
20.00 óráig tartunk nyitva.

2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV

SIKER NAPOK: január 19., március 30., május 11., május 12. Egészségnap, július 20., november 16.

2 NAPOS KÉPZÉSEK: február 16-17., június 8-9., október 12-13.

ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK:

április 21-29. Global Rally, május 23-26. Eagle Manager képzés, szeptember 15-22. Go Diamond képzés, október 4-5. Holiday Rally

KÖZLEMÉNYEK



SZERBIA

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

Megrendelések leadása: narucivanje@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
Telecenter: +381 (0) 11 309 6382
Sonya-szépségszalon: 063/394 171

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: hétfő kedd és csütörtök 11.00–19.00
Szerda és péntek: 9.00–17.00, Minden hónap utolsó
szombatján: 9.00–12.30

Horgosi iroda: 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.

Területi igazgató: Branislav Rajić
Orvos szakértők: dr. Biserka Lazarević
és dr. Predrag Lazarević: +381 23 543 318

Beograd, Success Day: 12.02.



MONTENEGRÓ

Podgoricai iroda: 81000 Podgorica,
Serdara Jola Piletića 20.,
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412
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
flppodgorica@t-com.me



SZLOVÉNIA

Lubljanai iroda: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3.
tel.: +386 1 562 3640, fax: +386 1 562 3645
termékrendelés: mobil: +386 40 559 631,
tel: +386 1 563 7501
e-mail rendelések: narocanje@forever.si
e-mail információk: info@forever.si
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: lendva@forever.si

Területi igazgató: Andrej Kepe
Orvos szakértő: dr. Miran Arbeiter: +386 41 420 788

Ljubljana, Success Day: 2012.11.24.

Képzések: nyílt előadások minden szerdán 19.00 h-tól,
Draš Center, Maribor, Pohorska 57.



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 szakértők: dr. Ljuba Rauški Naglič: mobil: +385 91 51 76 510
dr. Draško Tomljanović: mobil: +385 91 41 96 101
kedden 14.00-17.00 és pénteken 14.00-16.00
Képzések: Zagreb, Trakošćanska 16., hétfő, szerda 18.00–19.00
Rijeka, Strossmayerova 3/A, hétfő, csütörtök 18.00–19.00
flp-zagreb@zg.htnet.hr



ALBÁNIA

Tiranai iroda: Tiranë, Reshit Çollaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535
Nyitva tartás: munkanapokon 9.00-13.00 és 16.00-20.00
Területi igazgató: Borbáth Attila
mobil: +355 69 40 66 810, +36 70 436 4293
Irodavezető: Xhelo Kijaçi: mobil: +355 69 40 66 811,
mobil: +36 70 436 4310
Flpalbania@abcom.al



KOSZOVÓ

Pristinai iroda: Pristinë Rr. Uçk br. 94.
tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911
Nyitva tartás minden munkanapon: 10.00-16.00.
Területi igazgató: Borbáth Attila
mobil: + 355 69 40 66 810, + 36 70 436 4293
flpkosova@kujtesa.com



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, Džemala Bijedića 166 A.
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
forever.flpbos@gmail.com,

Success Day: 2012. december 8.



VÁRADY JUDIT MANAGER

Judit Budapesten él, egy nyelviskolát vezet. Évek óta járt már tornázni Davis Erikához, amikor Erika a termékekkel, majd később az üzleti lehetőséggel is felkeltette érdeklődését. Ma szorosan együttműködő munkatársak, példászerű szponzor-szponzorált kapcsolatban dolgoznak.

KINYÍLT A VILÁG

Mesélnél részletesebben az első találkozásodról az üzlettel?

Húsz éve tornázom Erikánál. Volt pár hónap kihagyásom, de egy bokasérülés visszavitt hozzá. Kaptam néhány terméket, azokkal jó tapasztalatokat szereztem, „szedtem-kentem”, de ennél nagyobb jelentőséget nem tulajdonítottam a dolognak. Néha kérdeztem ezt-azt a polcra kitett termékekről, Erika mondta, hogy nagyon szívesen elmondja, sőt, ha összehozok egy találkozót a munkatársaimmal, akkor elhívja oda Vágási Arankát, a szponzorát is. Erre kapásból nem mondtam, úgy éreztem, ez nagyon kellemetlen lenne számomra a kollégáim előtt.

Erika többet nem forszírozta a dolgot, aztán múlt nyáron egy torna alkalmával megemlítette, hogy manager szeretne lenni. Magam sem tudom, hogy emiatt a kijelentés miatt, vagy másért, de igent mondtam egy meghívására; esti termékbemutató volt, a házuk kertjében.

Ott mi történt?

Elmentem, ott ült pár idegen ember, meghallgattam a tájékoztatót, és azonnal kitöltöttem a jelentkezési lapot.

Mitől következett be a fordulat?

Aranka személyisége, Erika lendülete, energiája és hozzáállása az üzlethez, ott találkoztam először Botival (szerk: Kovács Botond manager), az ott hallottak úgy hatottak rám, hogy nem volt kérdés; csatlakoztam.

És akkor elindultál.

Igen, nagyon gyorsan. Összeraktam magamnak két pontnyi csomagot, és még volt négy napom, hogy meglegyen a 4 pontos aktivitásom. Sikerült: vettem magamnak mindenféle terméket, mert ki akartam próbálni azokat – csajos dolgokat, sampon, testápolót. Bementem az iskolába, néhányaknak megmutattam, mibe kezdtem, és hirtelen lett is érdeklődés. Pár nap múlva megterveztük, hogy mi a következő lépés - természetesen a supervisor szint. Nem egész három hét alatt sikerült.

Mi kellett hozzá?

Azt gondolom, szerencsém is volt. Az első ember, akinek elmeséltem, igent mondott, Touch dobozzal belépett. A nyelviskolás munkatársaim közül is voltak csatlakozók. Több szerencsés „igen”-nel indítottam, de aztán jöttek a pofonok nekem is: vagy húsz „nem” követte az egy „igent”. Az ismeretségi körben értek fájó csalódások.

A legtöbb hálózatépítő nem a saját köreiből építkezik. Te hogy léptél ki ebből?

Nehezen, bár Erikáék előre mondták ezt. A következő meghatározó lehetőség váratlanul, egy banki ügyintézés során talált meg. Egy augusztusi forró napon, amíg várnom kellett az aláíró társamra, beszélde elegyedtünk az ügyintézővel. Szóba hoztam a Forevert, mire felcsillant a szeme, hogy ez őt érdekli. Tapasztalatlan kezdőként még belépési nyilatkozat sem volt nálam. Persze még aznap elmentem hozzá, akkor már rendesen felkészülve.

Ez volt az az alkalom, amikor megértettem, hogy nem a barátnőm, barátom, a hozzám közelállók lesznek feltétlenül a partnereim ebben az üzletben.

Mekkorát fordult veled a világ azóta, hogy elfogadtad Erika meghívását tavaly nyáron?

Én egy végtelenül visszahúzódozó, hihetetlenül gátlásos ember voltam. Mindig minden meghívásra nemet mondtam. Este hatkor magamra zártam a lakásom ajtaját, engem már később ne zavarjon senki. Ebből az állapotból rántott ki Erika egy éve: ha este fél tízkor felhív, hogy van-e kedvem átugrani hozzájuk, kapom magam és indulok. Azóta alig vagyok otthon, kinyílt a világ.

Elkezdtem beszélgetni az emberekkel, jönni-menni, ismerkedni. A Forever elmondhatatlanul sokat adott nekem.

Mi motivál?

A manageri minősülésem tervezése alatt, és mindvégig, míg ezen dolgoztunk, az járt a fejemben, hogy meg kell csinálnom, hiszen tartozom ezzel a szponzoromnak: az én minősülésem a feltétele az ő minősülésének, nem tehetem meg, hogy ne segítsem hozzá a célja eléréséhez, hisz ő is minden segítséget megadott, hogy sikeres lehessenek.

Másodjára vagyok Porecsben minősülteként, körvonalazódik a jövő is: már látom azt a két embert, akik az első managereim lesznek.

Zárszóként köszönetet mondok a szponzoraimnak, hisz minősülésem egyik ajándéka Erikáéktól egy ötnapos londoni hétvége.



NEWS



KARÁCSONYI KATALÓGUS 2012

Megismerhetjük a karácsonyi
ajándékdobozok tartalmát!

Megjelent limitált példányban.

TERMÉKKATALÓGUS 2013

A Forever Living Products több mint
három évtizede az egészség és szépség
egyre tökéletesebb természeti forrásai
felkutatásának, és ezek népszerűsítésének
szolgálatában áll. Katalógusunk oldalain
bemutatott termékeink e kutatásnak
az eredményei.



PENDRIVE

3 havonta új tartalommal,
az előző három Success Day
hanganyagával.



SONYA LEPORELLÓ

4 oldalas, igényes kiadvány, mely
bemutatja az új, limitált Sonya
minipalettákat és a Led világítás
Sonya szájfényeket.



2013-AS HATÁRIDŐNAPLÓ

Hasznos információkkal
a Foreverről és
termékeinkről. Megújult
jegyzet és tárgyaló részt
is tartalmaz.



Success Day

2012. DECEMBER 15.



MŰSORVEZETŐK:
SIKLÓSNÉ DR. RÉVÉSZ EDIT, SIKLÓS ZOLTÁN
Soaring Managerek
SIKLÓS BARBARA, SIKLÓS PETRONELLA



DR. MILESZ SÁNDOR
Ország igazgató
KÖSZÖNTŐ



DR. SAMU TERÉZIA
éresebész szakorvos, Soaring Manager
GYERMEK TERMÉKTAPASZTALATOK



HALMI BENCE
manager
FIATALON A FOREVERBEN



SERES LINDA
manager
ÉDES TEHER



KOBZA RITA & KORMOS GÁBOR
senior managerek
HŰSÉG



BERKICS MIKLÓS
Gyémánt Manager
President's Club tag 2011. 2012.
FOREVOLUTION

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

FOREVER
IMPRESSZUM

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Tel: (+36 1) 269 53 70 Fax: (+36 1) 297 1996

Főszerkesztő: Petróczy Zsuzsanna **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Pósa Kálmán, Rókás Sándor
Layout, nyomdai előkészítés: Crossroad Consulting Kft. **Fordítás, lektorálás:** Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albán), Babity Gorán Vladimír, Anić Antić Žarko (horvát), Babity Gorán Vladimír, Dragana Meseldžija (szerb), Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana (szlovén)

Nyomtatás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Készült 30 500 példányban.

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

www.foreverliving.com



EAGLE MANAGERS RETREAT
Sardinia, Italy - May 23-26, 2013