

XVII. ÉVFOLYAM 5. SZÁM / 2013. MÁJUS

# FOREVER

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



FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY  
SINCE 1997

*Happy Birthday*

# Boldog 35.



## SZÜLETÉSNAPOT KÍVÁNOK A FOREVER CSALÁDNAK!

**H**osszú utat tettünk meg a szerény kezdetektől mostanáig. Hála a csodálatos aloe növénynek, és annak az eltökéltségnek, amivel segíteni próbáltunk másokat. Az elmúlt évek és ez az utazás a legcsodálatosabb élményei voltak az életemnek. Nagyon büszke vagyok azokra a sikerekre, amelyeket együtt értünk el. A Forever Living Products csodálatos csapata olyan szilárd, szétválaszthatatlan alapokat rakott le, amelyeknek köszönhetően ma mind szellemileg, mind fizikálisan mind pedig anyagilag egy sokkal értékesebb életet élhetünk. Ez az, amiről a Forevert világszerte felismerik.

A harmincötödik születésnapot a smaragd jelképezi. Mi teszi a smaragdot különlegessé? Az egész világon ez az ásvány a jószerecsse, a harmónia, a luxus és a szépség jelképe. Már Arisztotelész is azt mondta: „A smaragd növeli a sikert az üzletben, és előmozdítja a jólétet.” Akárcsak a smaragd, a Forever is az egészség, a szépség és a siker szimbóluma. Létrehoztunk egy új logót a smaragd születésnapunkra, amiben benne van a végtelenség szimbóluma. Kifejezi a határok nélküli lehetőségeket, amelyeket elérhetünk. Jólétet, boldogságot, szabadságot tükröz. Ez az, amivel a Forever definiálható! Az elmúlt harmincöt évben legyőztünk rengeteg kihívást. Beleértve például az 1980-as évet, amikor elfogytak az aloe növények és átmenetileg aloe-hiányban szenvedtünk. A mi lojális forgalmazóink - akik a kezdetektől kitartottak mellettünk - akkor is türelmesek voltak. Ezt követően egyértelművé vált, hogy egy igen nagy mennyiségű aloe-utánpótlással kell rendelkezni ahhoz, hogy a hálózatot zökkenőmentesen ki tudjuk szolgálni. Ez arra készítetett, hogy megvásároljam a Forever első aloe ültetvényét, aminek köszönhetően - a minőségi aloe vera termelésben - előléptünk az első számú termelővé, forgalmazóvá a világon. Több mint 6000 holdon, 50 millió növényvel a földeken.

Különösen büszke vagyok arra, hogy pozitív hatással voltunk az egészségmegőrzésre, a gazdaságra a világ több mint százötven országában. Imádom azt, hogy a nap mindig süt a Foreverben! Mindenki megérdemli, hogy boldog legyen, anyagi biztonságban és egészségben éljen. Ez az igazi oka annak, hogy elkezdtem építeni a Forevert harmincöt évvel ezelőtt.

Azokon a hihetetlenül fantasztikus lehetőségeken túl, amiket nyújtani tudunk ezzel a nagyszerű üzlettel a forgalmazóinknak, adományainkkal is hozzájárulunk az emberek életének a jobbá tételéhez. A mi non-profit szervezetünkön, a Forever Givingen keresztül elvisszük a jólétet, a boldogságot több ezer embernek, akik nélkülözni kénytelenek szerte a világon. Azoknak, akik kevésbé szerencsések, mint mi. Köszönhető mindez a hatalmas nemzetközi Forever családnak. Nem utolsó sorban pedig Földünket kéntmillió tonna szén-dioxidtól tisztítjuk meg évente az aloe ültetvényeinkkel.

Hiszem, hogy a legjobb dolgok még előttünk vannak, a lehetőségek végtelen tárháza vár még ránk. Minden egyes ember értékes tagja ennek a közösségnek. A legkisebbek is számítanak, nekik is köszönhetjük, hogy ma itt lehetünk.

Ígérem nektek, hogy továbbra is mindent megteszünk azért, hogy újabb fantasztikus lehetőségekkel tudjunk meglepni benneteket. Olyan lehetőségekkel, amelyek egyediek az egész világon. Mindnyájan végtelenül fontos részei vagytok a Forever jelenének és jövőjének! Köszönöm nektek azt, hogy velem voltatok és vagytok ebben a lenyűgöző, és rendkívül látványos, harmincöt éves utazásban!

*Rex Maughan*  
Rex Maughan

az igazgatóság elnöke, vezérigazgató

# Emlékek

1996 őszén találkoztam egy bajuszos fiatalemberrel, aki mindenáron meg akart ismertetni minket egy amerikai céggel, és mint mindenre nyitott emberek, azt mondtuk, ám legyen, találkozzunk. Jött is a fiatalember, mint kiderült, a Forever Living Products termékeit, de elsősorban az általa kínált üzleti lehetőséget szerette volna bemutatni. Akkor határozottan állítottam, az üzlet nem érdekel, de egy MLM cég magyarországi irányítását nagyon szívesen vállalom. Ennek ő igencsak megörült, mert Rex Maughan, cégünk elnöke éppen ország igazgatót keresett Magyarországra. Folyamatosan tartottuk a kapcsolatot, a fiatalember építette a hálózatot, egyre több termék érkezett Magyarországra. Felvettem a kapcsolatot a németországi ország igazgatóval. Kiutaztunk, megnéztem, hogyan működik egy valóságos Forever iroda, majd

érkezett egy fax Navaz Ghaswalától, aki 1997. február 7-én találkozóra hívott Rex Maughannal. Volt két napunk, hogy elintézzem az indulást, és irány Moszkva, a Metropol szálloda, az akkori orosz gazdagság jelképe. Este megtartották az FLP Oroszország megnyitóját, ahol először találkoztam Rex-szel. Másnap az egész napot vele töltöttem, majd az elnök ezt mondta: szervezd meg az irodát, keressetek egy nagyon szép helyet, és induljon a Forever Magyarország, amilyen gyorsan csak lehet és építsetek óriási üzletet!

Köszönöm Szabó Józsefnek, ennek a bajuszos fiatalembernek, hogy kitartóan keresett, nem adta fel, mert ez a találkozás megváltoztatta nemcsak az én életemet, de a családomét és a következő generációkét is. Köszönöm Rexnek, hogy egy fanatiztikus lehetőséget biztosított számomra, a családom számára, gyermekeim számára és elsősorban 1,5 millió vásárló, törzsvásárló, hálózatépítő számára a magyar és a délszláv területeken.

Első európai igazgatóm Gregg Maughan volt. Nagyon sokat tanultam tőle lelkesedésből, összpontosításból, vezetésből és határozottságból. Ő volt az, aki az első években egyengette, közvetlenül irányította a nem könnyű feladatot. Köszönetet mondok Aidan O'Hare senior vice president európai alelnökünknek, akit bármikor megkereshetek a kérdéseimmel, útmutatást és stratégiát kapok a napi feladataimhoz és fejlődésünkhöz. Ezúton gratulálok neki Európa rendkívüli teljesítményéhez a Forever családjában.

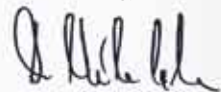
Külön köszönetemet fejezem ki ma munkatársaimnak, akik több mint tizenhat éven át kitartottak mellettem, dolgoznak velem, együtt sírtunk, együtt nevtünk, de a végén mindig jó szívvel álltunk a színpadon. És végül, de nem utolsó sorban óriási köszönet és hála minden hálózatépítő munkatársamnak, akik akár tizenhét éve, akár csak néhány napja indultak el velünk itt a Foreverben, hogy megismertessék a világgal a Forever jótékony hatásait, hogy megosszák tapasztalataikat minden ismerősükkel, családtagjukkal, barátjukkal.

Nekünk a Forever az életünk. Mi ezzel kelünk, ezzel fekszünk, ebben gondolkodunk, mi vagyunk a Forever. A mi kis régióink már három gyémántot adott a világnak: Lomjanski Veronikát és Stevót, Berkics Mikit, Gidófalvi Attilát és Katikát. Én tudom, hogy ez a kis régió még nagyon-nagyon sok gyémántot ad majd a világnak, de legalább olyan fontos, hogy egész életünkben maradjunk meg tiszták, becsületesek, ahogy Szabó Józsi szokta mondani: szívünkben és a lelkünkben már most legyünk gyémántok. Köszönöm, hogy létezik és fejlődik a Forever ebben a régióban, de természetesen nagyon sokat teszünk ezért, hogy ez így is maradjon az elkövetkezendő száz évben. Egy tizenhat éves tinédzserben rengeteg energia van, és ezt az energiát meg kell mutatni a világnak!

Hajrá FLP Magyarország!



Happy Birthday!

  
DR. MILESZ SÁNDOR  
ORSZÁG IGAZGATÓ



**BUDAPEST, MÁRCIUS 30.**

# Success Day

A FOREVER MAGYARORSZÁG MÁRCIUSBAN IS MEGÜNNEPELTE AZON MUNKATÁRSAIT, AKIK ÜZLETÉPÍTÉSÜK FONTOS ÁLLOMÁSÁHOZ ÉRTEK. EMELLETT ISMÉT TANULTUNK IS A LEGSIKERESEBBEKTŐL. ELSŐSORBAN AZT, MIT JELENT PÉLDÁVÁ VÁLNI ÉS PÉLDAMUTATÓAN DOLGOZNI EGY CSAPAT VEZETŐJEKÉNT – TARTSUNK BÁRMILYEN SZINTNÉL IS.

**D**r. Samu Terézia és Bruckner András orvos-mérnök házaspár, soaring managerek, komoly szakmai és hálózatépítő út áll mögöttük: 1997 óta a Forever Magyarország munkatársai. Mint mondják, az FLP megadott nekik mindent, ami addig hiányzott. Ezúttal ők a rendezvény műsorvezetői, ők konferálják fel **dr. Miliesz Sándor** ország igazgatót, aki ajándékokkal kezdi: bemutatja a VIP Touch-ot, a tizenkét top terméket tartalmazó dobozt valamint bejelenti, hogy a következő Gyémánt Képzés vendégelőadója **Bodo Schäfer** sztártréner lesz. Hallunk még az exkluzív utazási ajánlat meghosszabbításáról: a Travel Touch ismét kiegészül az ajándék Forever Aranytallérral, amely komoly utazási kedvezményekhez juttatja birtokosát, majd a sok jó hír után egy fontos dolgot említ dr. Miliesz Sándor: „eljön a pillanat, amikor köszönetet kell mondani (...), hiszen **Rex Maughan** adta meg nekünk a lehetőséget arra, hogy ma itt legyünk.” Még egy köszönetnyilvánítást láthatunk: **Kolcsár Géza** a Székely Katasztrófavédelem vezetője lovagi címét adományoz az ország igazgatónak az ő, és a Forever Magyarország karitatív tevékenysége elismeréseképpen.





A Forever Csillagai tehetségkutatón feltűnt **Hungaricum** együttes csodálatos dalait hallgathatjuk meg, majd **dr. Kertész Ottó** manager, állatorvos tartja meg előadását. Dr. Kertész Ottó harminchárom éve praktizál, emellett 1999 óta feleségével együtt építi a hálózatát. Mint ismerteti, kutatásokkal bizonyított, hogy az aloe vera gyógynövény 240 hatóanyagával az állatoknál is eredményes lehet. Konkrét esetpéldákat látunk arra, hogy kedvenceink sokszor hozzánk hasonló egészségügyi problémákkal (például allergiával vagy mozgásszervi betegségekkel) küzdenek. „Az állatokat magunkhoz szoktattuk, így felelősek vagyunk értük. Igazi élettársi kapcsolat ez. Ők életük végéig örömet, szeretetet adnak nekünk, mi pedig biztosítjuk számukra mindazt, ami a mindennapjaikhoz szükséges.„A likopin, a szelén, a propolisz, a C-vitamin, a ginkgo biloba, a schizandra, a kasvirág, a cickafark, a zsálya vagy a kamilla olyan pluszt adnak e téren, amit tőlük sem tagadhatunk meg” – teszi hozzá Kertész Ottó.

Nagy dolgokra képes a már említett Touch doboz: **Patkós Edinának** – aki a supervisorok és assistant managerek minősülése után lép a mikrofonhoz – például az életét változtatta meg olyan gyökeresen, hogy a fiatal lány ma már manager, kortársainak pedig példaképe. Mint emlékeztet rá, sokan próbálnak ma külföldön boldogulni, ám ő tud egy jobb utat. „Én jövőképet kaptam a Foreverben, és ma már állíthatom: ha ötévnyi munkát beletesztek, ötven évre nyugodt jövőtök lehet!” Edina elsorolja, kitől mit tanult meg a hálózatban és azt tanácsolja a kezdőknek, hogy ne azokra hallgassanak, akik esetleg eltántoríthatják őket a céltől. Számára komoly megerősítést adott a porecsi képzés és szponzora segítségével: „Hogy hogyan sikerült, nem tudom, de volt valaki, akinek elhittem, amit mond.





Ez az üzlet megérdemli, hogy komolyan vegyétek, és még személyiségfejlődést is ad. Ez fontos, hiszen a gazdagság nem csak pénzt jelent. Én ma már elhiszem, hogy minden álom megvalósulhat."

Egyre „nagyobb név” a hálózatépítésben **Kúthi Szilárdé**, aki „Kihívások a marketingrendszerben” címmel tart előadást. Autókereskedőként 2008-ban találkozott a hálózatépítés lehetőségével, ami azért volt vonzó számára, mert felismerte, hogy „itt nem kell óriási összeget befektetni, de annyit lehet keresni, mint egy jól menő vállalkozásban”. Szilárdék egy év múlva managerek lettek.

„Ha van miérted, és az igened erős, akkor a hogyan jön magától” – idézi kedvenc mondatát az előadó, aki ma már a senior manager szintnél tart.

Mint mondja, sokan nem szeretik a kihívásokat, félnek ezektől, pedig a marketingrendszer épphogy segít velük érvényesülni. Elegendő követni az általa kijelölt lépéseket és az akarás „hajtja tovább az embert szintről szintre”. Szilárdnak nem a számok bővölete, inkább az érzelmek és a tanulási vágy adták a lendületet. „Persze a fizetés is számít” – teszi hozzá mosolyogva. Ő látta maga előtt a példákat, és mint fogalmaz: „egyszerűen akartam ezt az érzést”. Azt tanácsolja nekünk: „váljatok eagle managerré, ez most sokkal többeknek kihívás lehet, ha komolyan gondoljátok. Akarjátok időt tölteni olyanokkal, akik az elitet képviselik ebben a vállalkozásban, átvenni és továbbadni a tudásukat. Ha pedig nem sikerül megfelelni egy kihívásnak, ne csüggedjete, hiszen bármikor újra próbálhatjátok!”

Téli Kampány, 60cc+, Hódítók Klubja, managerek, Autó ösztöndíj program, vezető managerek, eagle managerek: máris egy sor példa a kihívások sokféle típusára. Valamint arra is, hogy teljesíthetők: nagy tapssal jutalmazza a közönség azokat, akiknek sikerült.

Többen is megköszönik az elismerést néhány szóval: „A siker titka a gyors döntéshozatal - hozunk sok döntést, a nagy számok törvénye szerint benne lesz a jó.” „Szeretném, ha ezzel a minősüléssel egy vákuumot indítanék el. Mindenki kezdjen el dolgozni, számíthatok ránk!” – hangoznak a legerősebb motiváló mondatok.





**Muladi Annamária** senior manager, eagle manager példája mutatja, hogy az optimizmus megtanulható. A lakberendező-belsőépítész családanya, és emellett nemcsak hálózatot, de házat is épít. Meg is van a jutalom: „Megfelelő egzisztencia, karrier, elismerés, pénz, minőségi emberek, szabadidő: ez nagyon jó érzés” – mondja Annamária, aki szerint olyan példának kell lenni, akit szeretnek az emberek: „Lássák, hogy képes vagy rá! Tanulj meg másokért dolgozni, és te szintén kövesd a sikeres embereket!” „Sokan túlbonyolítják, pedig egyszerűen másolni kell, vagyis tudni: mik az alapvető feladatok a következő szinthez. Ez semmi máson nem múlik, csak a hiten. És ha bennünk ez megvan, akkor lehetnek elvárásaink a többiek felé. A kulcs a képzelet: meg fog változni az életek.”

Évek óta stabil szereplői a 60cc+ és a Conquistador Clubnak **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné** senior manager. Ők nemcsak a hálózatépítésben, de a személyiségfejlődésben is példaként szolgálhatnak. Legfontosabb tanácsaik: „Tanulj megbocsátást!”, „Keresd a kihívást!”, „Gondolkodj hosszútávon”, „Tartsd a fókusz!”, „Alkalmazd a bevált módszereket!”, „Mozgósítsd az energiáidat!”. A házaspár szerint a siker kulcsa a hatékony ismerkedés, kapcsolatépítés, a bizalmi hidak kiépítése. Ebben olyan eszközök lehetnek segítségünkre, mint a mosoly és az üzleties megjelenés, a testbeszéd megfigyelése. Megismerjük a tanulási tölcser fogalmát, vagyis azt, mit jelent alkalmazni és egyben továbbadni a módszereket. Megtudjuk, mik azok a jó és rossz kérdések és megértjük, hogy önmagunkkal kell eladni a termékeket. „Kívánunk bátorságot hozzá!” – búcsúzik a házaspár.





Mentőorvosként és háziorvosként is dolgozott korábban **dr. Bagoly Ibolya** háromgyermekes édesanya, ám mindkét munkáját feladta öt évvel ezelőtt, azóta „főállású” hálózatépítő, mára soaring manager. Mint meséli, párjával, **Csuka Györggyel** éveken át csak jártak a rendezvényekre, figyeltek, tanultak, de nem akartak „beszállni”. Később rájöttek: itt nem termékeket kell árulni, hanem módszereket a fejlődéshez. Harmadik lányuk születése hozta el számukra az

üzletben is a változást: Ibolya nem szeretett volna visszamenni korábbi szakmájába, és ma már azt mondja, sokkal előbb meghozhatta volna ezt a döntést. „Nem szabad mindig csak várni a megfelelő pillanatot vagy a többiek változását. Nincsenek ideális körülmények. Előbb időt kellett feláldozni, hogy utána időt tudjunk adni a gyerekeinknek.”

Ibolya szerint ez nem volt könnyű, viszont azt követően, hogy döntést hoztak róla, hat hét alatt elérték a manager szintet. „Tudtuk, hogy ára van, amit muszáj megfizetni. Azt viszont nem jól tettük, hogy példamutatás helyett kezdetben mások helyett dolgoztunk. Pedig először valakivé kell válni ahhoz, hogy motiválni tudjunk.” A sikerhez kellett egy jó cél, és hozzá a kitartás és a belátás. „Elfogadni, hogy változni kell, hogy nem feltétlen helyes, amit csinálunk. De fájdalom nélkül nem ment volna a változás, ahogyan egy igazi társ nélkül sem” – mondja Ibolya és hozzáteszi: „olyan csapat áll mögöttünk, melynek minden tagja csiszolatlan gyémánt”.

*(Dr. Bagoly Ibolyával és férjével önálló interjút is olvashattok lapunkban.)*

DREVER I





„Minél magasabb szinten vagyunk, annál jobban kell figyelni az új jelöltekre” – fogalmaz szerényen **Krizsó Ágnes** zafír manager, amikor azt meséli, hogy előfordul: valaki nem mer tőle segítséget kérni. A szerénység mellett viszont büszkeséggel töltik el őt a cég eredményei. „Tisztában vagytok azzal, hova tartoztok?” – szegezi nekünk a kérdést, és máris tényekkel siet a segítségünkre: A Forever Living Products 2012-ben 50 milliónál több aloe vera növényt nevelt az ültetvényeken, amelyekből 31 millió liternyi gélt állított elő. 12 új, vagy megújult terméket mutatott be a Super Rally rendezvényen. Több mint 1 millió disztribútort csatlakoztatott, 900 kódszámot igazolt eagle manager szinten valamint húsz új Gyémánt Managert köszönhetett. „Világszintű fogyasztói társadalomra építünk” – vonja le a következtetést Krizsó Ágnes, majd az összetartásról beszél: „vannak konfliktusok, de nem baj, abban lehet fejlődni, így mutatkozik meg a jellem. Ne törődjete a negatív véleményekkel: mindannyian egyformán számítotok – álljatok akár a színpadon vagy üljete a hátsó sorban. Bármikor mellettem lehetetek!” – biztat Krizsó Ágnes, majd valóban maga mellé szólítja munkatársait, így zárva a napot.



# SUCCESS DAY



**ZÁGRÁB** 2013. MÁRCIUS 23.

IDEI ELSŐ SIKER NAPUNKRA A ZÁGRÁBI HOTEL PANORAMABAN KERÜLT SOR. RÉG NEM LÁTTUK EGYMÁST, MÉG SZÜLETÉSNAPUNK ÓTA, VALAMENNYIEN TUDÁSRA ÉS BARÁTKOZÁSRA ÉHESEN ÉRKEZTÜNK.



**H**osszú volt a tél, de kihasználtuk üzletünk fejlesztésére – mégpedig igen sikeresen. A Panorama hotel díszterme teljesen megtelt, a hangulat remek, fiatalos és lendületes. Házigazdánk a **Snježana és Stjepan Beloša** alkotta zágrábi házaspár. Éppen e fiatal emberek vittek új lendületet a kissé álmatag Zágrábba, megtöltötték irodánkat, mely nap mint nap dugig van egyre újabb munkatársakkal, akik képzésre, üzleti tervezésre, megbeszélésre érkeznek. Megteremtődött egy összhang – mindenki mindenkiért – függetlenül a vonaltól, melyhez tartozunk. Rövid bemutatkozás után Snježana és Stjepan köszöntik jelenlévő munkatársainkat és vendégeinket. Sikernapunkat újdonságokkal folytatjuk. **Dr. Molnár László** területi igazgató megemlékezik az elmúlt öt hónap eseményeiről. Bevezették a fiskális pénztárakat, a számlákon többé nem lehet változtatni. Amennyiben a számlát ki szeretnénk egészíteni, újat kell írni – 55 euró értékűtől. Az Aloe2Go és a Freedom2Go 2013.04.02-ától 30 darabos kiszereleésben kerül forgalomba – megszűnt az egyenkénti eladás. Már kaphatók a júniusi Gyémánt képzés belépői. Új a pontok elszámolási értéke is – egyes termékek a pontkiegyenlítés miatt új pontértéket kaptak. Végző fázisába érkezett a webshop fejlesztése, néhány



# SUCCESS DAY

# SUCCESS DAY

napon belül elindul. Dr. Molnár László egy példán keresztül mutatta be, miként lehet vásárolni. Lépésről lépésre követhettük a pontértékes és pontérték nélküli termékek vásárlásának menetét a webshopban. Ezután **dr. Branka Molnár Stantić** orvos, citológus, senior manager előadását hallhatjuk az aloe vera növényről és jótékony hatásairól. Megismerjük a növény történelmét, összetételét, szervezetünkre gyakorolt hatását, továbbá a Forever termékeiben betöltött szerepét.

Kedves szerbiai vendégünk, **dr. Sonja Jović** bemutatja azon új termékeket, melyek Siker Napunk után kerülnek forgalomba a horvátországi irodákban: Vitolize nőknek és férfiaknak. Dr. Jović elmagyarázza nemi szerveink kinézetét és szerepét, valamint a stressz és az évek múlásának negatív következményeit. Szóba kerül hormonrendszerünk működése és a tipikus „férfiproblémák” is valamint az, milyen termékekkel kínál jobb életminőséget a Forever.

**Sanja Doležal**, a népszerű Novi Fosili énekesnője valamennyiünket fellelkesít.

Eszünkbe juttatta az FLP kezdeteit, de csatlakozását is hozzánk: budapesti és belgrádi utazásainkat. Együtt énekeljük népszerű slágereit. Szünet után Sanját lánya, **Lea** váltja a színpadon. Hatalmas üdvívalgás: az alig 16 éves lányról egészen biztosan hallunk még a jövőben.

**Marija Novak Ištok**, a Gendar cég tulajdonosa kommunikációs és marketingtanácsadó szolgáltatással foglalkozik. Hasznos tanácsokat hallunk tőle az új munkatársak kereséséről. Miképp lehet megfelelő emberekre találni és miképp kell velük továbblépni, amikor rájuk találunk: ezt magyarázza el nekünk. Gyakoriak a hibák vagy az emberek kifogásai, de nem szabad, hogy ezek elbizonytalanítsanak.

„A beszerzés az a vérkeringés, mely nélkül az MLM megszűnik, ezért rendkívül fontos” - zárta előadását Marija Novak Ištok.

**Andrea Žantev** teljes mértékben átadja magát annak, amivel foglalkozik. Bármi is legyen az, lelkiismeretesen megvalósítja célját. Tagja volt a President's Club 2012-nek, megkapta a 2012-és Eagle jelvényt is. Éppen erről hallhattunk előadásában, útfjáról az Eagle minősülésen keresztül az új szintig. Motivációja a Szardínia szigeti képzés volt, ahol a legjobb munkatársainkkal találkozhat. Fontos kijelölnünk a célt, megtalálni a motivációt és... dolgozni, a legjobbnak lenni. Minden hónapban ki kell jelölnünk célunkat, és újra kezdeni. Szerezzetek minden hónapban 10 ponttal többet, és sikerülni fog! Ha nem sikerült ebben a hónapban, ebben az évben, sikerülni fog a következő hónapban vagy évben. Kövessétek céljaitokat, osszátok meg azokat munkatársaitokkal és dolgozzatok – mert csakis így valósíthatjátok meg célkitűzéseiteket.



# SUCCESS DAY

# SUCCESS DAY

Ezután az elmúlt öt hónap legsikeresebb munkatársainak minősülése következik. Megtapsoljuk újdonsült supervisorainkat, assistant managereinket, managereinket, Winter Challenge minősültjeinket, Top 10 disztribútorainkat, 60cc+ klubtagjainkat, **Andrea Žantevet**, a 2013. év Eagle managerét, **Jadranka és Nenad Pavletić**et, akik harmadikok lettek a régióban a nem-manageri pontok alapján, színpadra szólítjuk a Global Rally Hawaii minősültjeit és résztvevőit, köszönetet mondunk az eddigi President's Club-tagjainknak. Valóban rengeteg ok az ünneplésre, ajándékok átadására, fényképezkedésre és köszönetnyilvánításra. Gratulálunk valamennyi minősültnek!

**Nenad Pavletić** rijekai manager eddig felesége, Jadranka logisztikai háttérét biztosította. Azonban mai előadásával megmutatja, hogy neki is sok mondanivalója van, egyenrangú fél abban a párosban, mely megállíthatatlanul tör a csúcs felé. Neno a négy tartóoszlopról, az FLP MLM pilléiről beszél: a munkatársainkkal való viszonyról, a vezetőkről, a célkitűzésekről, a kínáló alkalmak kihasználásáról, a felelősségvállalásról, az emberek erős oldalainak felismeréséről, a jó tulajdonságok fejlesztéséről. Köszönetet mond munkatársainak és néhány fotóval illusztrálta, mit is csinálnak a munkán kívül: utaznak és ünneplik sikereiket. Ez az FLP ereje.

**Dr. Keresztényi Albert** rijekai manager, fogász olyan ember, akinek a vágyai valósággá váltak. Albert mindig is arról álmódott, ami mostanság történik Horvátországban. Nagy álma volt, hogy Horvátország első legyen a régióban.



# SUCCESS DAY

# SUCCESS DAY

Valamennyiünknek vannak álmai. Van, amit megvalósítottunk, van, amit nem. Albert a kitartásról beszélt. Sohase adjátok fel, mert lehet, hogy csak egy karnyújtásra vagytok a céltól. Ha feladjátok, sohasem tudjátok meg, mennyi is hibádzott álmatok eléréséhez. „Ha kitartóak vagytok, az egész világ a kezetekbe kerül” – hangzik Dr. Keresztényi Albert üzenete.

Az FLP-sasok átadása azoknak, akik két egymást követő hónapban összesen 2cc-t teljesítettek, különösen vidám pillanatot. Színpadunk túl kicsinek bizonyul mindazon új munkatársaink számára, akik teljesítették az első lépcsőfokot. Reméljük, következő – májusi – Siker Napunkon újabb jelvényt adhatunk át nekik, melyet szponzorai tanácsait követve érdemeltek ki.

**Dragana Janović** korábban minisztériumi tanácsadóként dolgozott. Ám akárcsak férje **Miloš**, 2002-ben otthagyta addigi munkahelyét, és kizárólag az FLP-nek szentelte energiáját.

Azóta fantasztikus eredményeket érnek el: több mint tíz évig tagjai voltak a President's Clubnak, a Chairman's Bonus nyertesei, résztvevői voltak az Európai és a Super Rally-knek, nyertesei az autó ösztönző programnak. „Mi nem dolgozunk az FLP-ben, mi éljük az FLP életstílust: utazunk, barátokat szerzünk és segítünk remek csapatunk tagjainak megvalósítani álmaikat. Egyáltalán nem nehéz teljesíteni a Chairman's Bonust” – mondja előadásában Dragana. - „Dolgozni kell, fókuszálni a célra, nem pedig kifogásokat keresni a válságra hivatkozva. Rendelkeznünk kell álmokkal, tervekkel, célokkal és hittel.” Reméljük, valamennyi résztvevőnk élvezte képzési napunk programját. Viszontlátásra Opatijában 2013. május 18-án, a Hotel Adriaticban!

**Dr. Molnár László**  
Területi igazgató



# SUCCESS DAY

Júniusban a Berkics  
Miklós Diamond képzés  
sztárelőadója lesz Bodo  
Schäfer. Íme, néhány  
megszívlelendő gondolat  
tőle a rendezvény  
részvevőinek.

**BODO SCHÄFER**  
**TRÉNER**

# ÍGY KEZDTEM ÉN IS...

## **Milyen tapasztalati vannak a foreveres forgalmazókkal kapcsolatban?**

Nemrég Törökországban tartottam egy szemináriumot foreveres mangereknek. Volt szerencsém megismerkedni néhányukkal, és kijelenthetem, hogy nagyon nyitottak, pozitívak, barátságosak és ambiciózusak. Gidófalvi Attilát pedig már több éve ismerem, illetve Rolf Kipp is személyes jó barátom. Tavaly nyáron látogattam meg monakói otthonában, nagyon kellemes nyaralás volt.

## **Mik az elvárásai a szemináriummal kapcsolatban, mint kiemelt előadónak?**

Az hiszem, mindannyian magasabbra akarunk jutni. Az élet növekedésről és tanulásról szól. Soha nem állhatunk le ezzel. Azt várom a résztvevőktől, hogy nyitott hozzáállással érkeznek. Azzal a vágygal, hogy fejlődni, tanulni akarnak és a lehető legjobb emberré válni. Ha ez meglesz, akkor nagyszerű élményben lesz részünk.

## **Megosztaná velünk véleményét napjaink gazdasági helyzetéről?**

Talán sokan azt gondolják, hogy válság van. A pénzügyekkel kapcsolatban nem szeretem azt a szót használni, hogy krízis, mert ha így teszünk, az azt jelenti, hogy ezt megelőzően minden tökéletes volt, vagy legalábbis jó. Csakhogy nem ez volt a helyzet. Minden kormány túlköltekezik, több pénzt költ, mint amennyivel rendelkezik. Az adósságok csak nőnek és nőnek. Hacsak mi meg nem oldjuk a problémát, óriási pénzügyi visszaesést fogunk tapasztalni, és ezt sok ember megszenvedi majd. Akkor mit tehetünk? Talán a politikát nem változtathatjuk meg, de még módosíthatunk a pénzügyi magatartásunkon. A szemináriumon beszélünk majd arról, ezt hogyan tehetitek meg.

## **Tud valami jó tanáccsal szolgálni, hogyan lehet kezelni a válságot és mi a jó hozzáállás, hogy túl legyünk rajta?**

Alapvetően hat probléma van, amellyel meg kell küzdenünk. Minden kormánynak és minden egyénnek a megoldást kell keresnie. Hat fontos lépésről fogunk beszélni júniusban. Először is meg kell tanulnunk gazdagként gondolkodni. Tudnunk kell, hogy egy napon elérünk majd oda, amiről most még csak álmodunk. Másodsorban meg kell tanulnunk, hogyan spóroljunk könnyedén, hogyan készítsünk terveket beruházásainkról, és

arról, hogyan keressünk pénzt. Nagyjából ezek a főbb pontok, amelyekről beszélni fogok nektek. Ezek közül a legutolsó, annak elsajátítása, hogyan élvezd a pénzt. Egyszerűen hangzik, de ez is egy olyan dolog, amit meg kell tanulni.

## **Mi a véleménye az MLM üzletről, illetve arról, hogyan segíthet a pénzügyi függetlenség és a siker elérésében?**

Ha pénzügyileg függetlenné szeretnél válni, először a munkában kell függetlennedni. Ez nagyon nehéz, hacsak nem magadnak dolgozol. Meg kell próbálnod a saját vállalkozásodat létrehozni. Egy MLM vállalkozásba nem kell sok pénzt fektetni, saját magad főnöke lehetsz, bejárhatod azokat az utakat, amelyeket a korábbi vezetőid bejártak. Mindezt el kell tudnod képzelni! Ez a legjobb tanulási módszer. Sokan nem tudják, de pontosan így kezdtem én is, viszont mindeközben remekül éreztem magam, és sokat tanultam. Véleményem szerint az MLM egy kitűnő lehetőség a gazdagság elérésére. Ez a legmodernebb formája a marketingnek, a meggazdagodásnak és egészen biztos, hogy a leggyorsabb és legegyszerűbb módja is. Mindemellett a legszórakoztatóbb, mert soha nem vagy egyedül.

## **Megosztaná velünk forgalmazóinknak szánt üzenetét?**

Lehetséges, hogy az országotoknak vannak problémái, de figyeljetek arra, hogy ezeket a problémákat ne használjátok fel kifogásként. Valójában akkor alkotjuk a legnagyobbat, amikor bajban vagyunk. Amikor sokan feladják, azok, akik bátrak és előre mennek, az egész világot meghódíthatják. A legnagyobb pozitív változások a kemény időkben érkeznek. A lényeg, hogy soha nem szabad feladni.

## **Mit kaphatnak öntől azok a forgalmazók, akik részt vesznek a 2013. júniusában megrendezésre kerülő Berkics Miklós Forever Diamond Képzésen?**

Amikor huszonhat éves voltam, mélyponton voltam. Nem volt pénzem, adósságom viszont annál több. És mihez kezdtem? Elkezdtem szemináriumokra járni. Tanultam az előadóktól, és azoktól, akik velem együtt oda jártak. Megváltoztattam a mentalitásomat, és elkezdtem „gazdagként” gondolkodni. Azt hiszem, nincs annál hatékonyabb módja a gazdaggá válásnak, mint a szemináriumokon való részvétel, és biztosan állíthatom, hogy a budapesti képzés egyedülálló lesz, mert sokat fognak tanulni a nagyszerű előadóktól. Én pedig megtanítom mindenkinek, hogyan váljanak anyagilag függetlenné. Nagyon sok olyan erőhöz fognak jutni, ami már most bennük rejlik. Röviden tehát: a képzés megváltoztathatja valakinek az egész életét, és csodákra lehet képes. Talán ezt most el sem hiszik, pedig így van. Ez nem egy olyan hangzatos dolog, amit csak kitaláltam, hanem biztos vagyok benne, és be is fogom bizonyítani. Találkozunk Budapesten!

A TAVASZ ELSŐ PILLANATAIBAN FRISS  
ENERGIÁT ÉS ÚJ ÖTLETEKET KAPTUNK A  
BELGRÁDI SZAKSZERVEZETEK HÁZÁBAN  
TARTOTT SIKER NAPUNKON.

# Success DAY

BELGRÁD 2013. MÁRCIUS 23.



Találkozónk házigazdái **Liljana és Boriša Tomić**, újdonsült managereink. E házaspár remek példáját adja annak, hogy a kitartás megtérül az élet minden területén: magánéletükben rendkívül sikeresek, nagy családjuk van, áthidalták életük nehézségeit, ezen kívül a Foreverben is sikeresek. Kövessétek példájukat, és a siker nem marad el!

Szerbiában a Forever növekvő üzleti tendenciát mutat 2013-ban is. Azonban siker nem létezhet tehetséges munkatársak nélkül, és éppen ilyenekkel büszkélkedhet cégünk. **Dr. Branislav Rajić** manager, az FLP szerbiai vezetője röviden vázolja az elmúlt időszak eseményeit, továbbá beszélt a számítógépből, az internetben, a közösségi oldalakban rejlő lehetőségekről az üzletfejlesztésben.

Egészséges embernek ezer kívánsága van, betegnek csak egyetlen! Amikor egészségesek vagyunk, nem is gondolunk arra, milyen a testünk belülről és miképpen működik. Őrizzük meg az élet varázslatát elevennek és minőséginek - üzeni **Dr. Sonja Jović** manager. „A Forever termékcsaládját megismerve rövidesen valódi szakértővé váltok, elsőrangú életminőségetek lesz, tényleg FOREVER lesztek!”





A termékfelhasználó vásárlók és orvosok tapasztalatai valamennyi Siker Nap talán legfontosabb részét jelentik. Alkalmunk van meghallgatni az őszinte és lebilincselő beszámolókat elsőrangú készítményeink használatáról.

„A megelőzés fél egészség” - üzeni **Dr. Biserka Lazarević** soaring manager. Nem könnyű a supervisor szintet elérni, hiszen több mint tizenkétszeresére kell emelnünk csoportunk produktivitását. Ezért gratulálunk valamennyi újdonsült supervisonak és kívánunk nekik sok sikert további munkájukhoz!

Hangjuk erejével szinte „elfújják” a közönséget, ezt bebizonyították tavaly egy nagyszabású show-ban is. Élvezzük **Bojana Stamenov és zenekara** elsőrangú produkcióját. Tökéletes összhangban működnek, akárcsak a mi cégünk!

„Ne légy közepén, mert kisebbségben maradsz...” üzeni **Olga Ogrenović** senior manager. A középszerűség megöl, viszont a pozitív gondolkodás és lelkiület előre hajt. Munkabeli és magánéleti előmenetelünk érdekében meg kell hoznunk egy mindent meghatározó döntést, ám készen kell

állunk megfizetni ennek árát is. Boldogságunkat a szeretet és az alkotás öröme adja, az FLP pedig lehetőséget nyújt arra, hogy életünket úgy éljük le, ahogyan akarjuk. Legyünk lelkünkben fiatalok, optimisták, élettel teliek, fókuszáljunk a megoldásokra, így egész sereg ember csatlakozik hozzánk és csapatunkhoz, mivel az emberek a győzteseket, nem pedig a veszteseket követik.

Legsikeresebb munkatársainkat a 60cc+ és a Hódítók Klubja tömöríti. Már hónapok óta itt találjuk **Suzana Radićot és Vitomir Nešićet**, továbbá **Veronika és Stevan Lomjanskit**. Gratulálunk legsikeresebb forgalmazóinknak, egyben biztatjuk munkatársainkat, kövessék példájukat!

„Ha sok időt szentelünk elménk fejlesztésére, eljön majd a siker ideje is” - üzeni **Jordan Aleksov** senior manager. A hálózati marketing exponenciális üzleti növekedése valamennyi szorgalmas, lojális és munkára összpontosító embernek csakis jót hozhat. A 21. században a munkatársi hálózat a legjobb elképzelhető franchise, ami a Forever esetében a sikeres forgalmazóból és a logisztikai háttérrel biztosító sikeres cégből áll. Rendszere egyszerű, és könnyen másolható. Csak követni kell szponzorunkat!



Marketing rendszerünk egyik legfontosabb pozíciója az assistant supervisoré. Gratulálunk valamennyi újdonsült munkatársunknak, akik munkájukkal kiérdemelték ezt az elismerést, kívánunk nektek sok sikert további munkájukhoz egyben reméljük, rövidesen az FLP-csoda egy újabb pozíciójában láthatjuk viszont őket.

Egy életút megismerése sokszor a legjobb motivációs eszköz, mivel megtörtént tényeken alapul, átszövik azok a kihívások és akadályok, melyekkel valószínűleg mindannyian találkozunk. Egyes részleteivel azonosulni tudunk, és az illető tapasztalataiból leszűrhetjük a magánéleti és üzleti harmónia felé vezető út receptjét. **Sonja Knežević** senior manager élete valódi példája annak, hogyan lehet tüskékkel teli úton át a csillagokig jutni.

Az FLP legsikeresebb vállalkozóinak találkozójára legközelebb május 19-én kerül sor, amikor világszerte a Forever Living Products 35. születésnapját ünnepeljük!

**Dr. Branislav Rajić,**  
a Forever Living Products Szerbia vezetője





## MANAGER SZINTET ÉRT EL



### Molnár Rudolf & Molnár Ildikó

(szponzor: Biró István és Biró Zita)

Hoztunk egy döntést...  
a miértünk megvolt,  
a hogyan pedig  
megmutatta a felső szponzorunk.



## SUPERVISOR SZINTET ÉRTEK EL

Bali Ildikó & Kiss Tamás  
Baranyi Eleonora & Baranyi József  
Bentamra Csaba Rézda  
Borocz Klaudia  
Bulyáki Gábor  
Calušić Vladimír & Calušić Ines  
Csenkiné Darahus Éva  
Domonyik Enikő & Árva Zsolt

Farkas Zoltán  
Hajnal Attiláné & Hajnal Attila  
Horváth Csaba & Horváth Csabáné  
Jarvas Györgyi  
Karić Maja  
Kis Ildikó  
Kovács-Mészáros Terézia & Kovács Imre  
Merkulov Vladimír & Šojić Daniela  
Milosavljević Tatjana & Milosavljević Saša  
Molnár Ferenc & Molnárné Horváth Ildikó  
Papp Sándor & Papp Sándorné  
Pesling Ferencné

Rózsáné Herczeg Klára  
Schunk Mónika & Dr. Anwar Aimen  
Semerédy Péter  
Sević Mr Dragoljub & Sević Biljana  
Šimunić Dinko & Šimunić Sandra  
Sokota Žaklina & Sokota Slobodan  
Šostarić Višnja  
Spanić Ivica  
Stajdohar Daniel & Stajdohar Martina  
Tóth Györgyné & Tóth György  
Utasi Viktor  
Öri Sándorné



## A SZEMÉLYGÉPKOCSI-VÁSÁRLÁS ÖSZTÖNZŐPROGRAMJÁNAK NYERTESEI

### 1. SZINT

Jožica Arbeiter & Dr. Miran Arbeiter  
Becz Zoltán & Kenesei Zsuzsanna Viktória  
Bruckner András & Dr. Samu Terézia  
Budai-Schwarz Éva  
Marija Buruš & Boško Buruš  
Csuka György & Dr. Bagoly Ibolya  
Davis Erika & Davis Henry  
Dr. Dósa Nikolett  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi  
Ferencz László & Dr. Kézsmárki Virág  
Olivia Gajdo  
Gecse Andrea  
Gombás Csilla Anita & Gombás Attila  
Gyurik Erzsébet & Sándor József  
Hajcsik Tünde & Láng András  
Heinbach József & Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
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  
Mázás József  
Dr. Molnár László  
& Dr. Molnár-Stantić Branka  
Muladi Annamária  
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Andrea  
Vaseliye Njegovanović  
Dr. Marija Ratković  
Dr. Rokony Adrienne & Dr. Bánhegyi Péter  
Sebők Judit  
Senk Hajnalka  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin  
& Dr. Seres Endre  
Dr. Szénai László &  
Dr. Szénainé Kovács Gabriella  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Varga Józsefné  
Jozefa Zore  
Zsidai Renáta

### 2. SZINT

Haim Józsefné & Haim József  
Kása István & Kása Istvánné  
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita  
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  
Halmi István &  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Krizsó Ágnes  
Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski  
Dr. Milesz Sándor  
Szabó József  
**Tóth Sándor & Vanya Edina**  
Vágási Aranka & Kovács András  
Varga Róbert  
& Varga-Hortobágyi Tímea



# EGYÜTT A SIKER ÚTJÁN

## CONQUISTADOR CLUB

2013. MÁRCIUS HÓNAP LEGSIKERESÉBB FORGALMAZÓI A SZEMÉLYES & NON-MANAGERI PONTOK ALAPJÁN

MAGYARORSZÁG



1. Radóczki Tibor & Dr. Gurka Ilona
2. Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre
3. Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona
4. Senk Hajnalka
5. Kondi Gabriella & Kondi Péter
6. Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes
7. Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária & Dr. Rédei Károly

SZERBIA



1. Molnár Rudolf & Molnár Ildikó
2. Nestic Vitomir & Radic Suzana
3. Stevan Lomjanski & Veronika Lomjanski

HORVÁTORSZÁG



1. Stjepan Belosa & Snjezana Belosa

SZLOVÉNIA



1. Rinalda Iskra & Lucano Iskra

60CG+

### MINŐSÜLTEK 2013. MÁRCIUS

Radóczki Tibor & Dr. Gurka Ilona  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin & Dr. Seres Endre  
Molnár Rudolf & Molnár Ildikó  
Varga Géza & Vargáné Dr. Juronics Ilona  
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné  
Brumec Tomislav & Brumec Andreja  
Turnšek Irena  
Beloša Stjepan & Beloša Snjezana  
Nešić Vitomir & Radić Suzana

Iskra Rinalda & Iskra Lučano  
Senk Hajnalka  
Kondi Gabriella & Kondi Péter  
Dr. Németh Endre & Lukácsi Ágnes  
Dr. Rédeiné Dr. Szűcs Mária  
& Dr. Rédei Károly  
Szolnoki Mónika  
Éliás Tibor  
Lomjanski Stevan & Lomjanski Veronika



AZ ÖSZTÖNZŐK SEGÍTSÉGÉVEL FESZÍTÉTEK MEG  
AZOKAT A BIZONYOS HÚROKAT, HISZEN EZ SEGÍT HOZZÁ  
BENNETEKET A KITŰZÖTT CÉLJAITOK ELÉRÉSÉHEZ!

# ÖSZTÖNZŐK AZ FLP-BEN



**A** szóra magára, mint 'öszönöz', 'öszönzés' elég nehéz kézzel fogható és egyértelmű definíciót találni az értelmező szótárakban. Molnár Csikós Pál igen érthetően az alábbiak szerint fogalmaz.

**„A cselekvésre késztet, biztat jelentését legáltalánosabban az ösztönöz ige fejezi ki. (Ritkán a nógat vagy az ösztökél helyett használják.) A biztat igében az ösztönzés bizakodás keltésével és kitartással párosul. Az ösztönzést, a biztatást pozitív cél érdekében állónak tartja: valamely kívánatos, hasznos cselekedetre, magatartásra biztat, igyekszik rávenni valakit, valami fokozott tevékenységre, nagyobb teljesítményre ösztönöz.”**

Úgy gondolom, a fenti magyarázatban minden benne van, amit a szó takar. De lefordítva ezt az FLP nyelvére azt mondhatjuk, hogy az ösztönzés az egyén – munkatárs – előrébb jutása érdekében a vezetés által állított rövidebb távú célokat jelenti, melyek folyamatos teljesítésével a munkatárs el tudja érni a számára esetleg elérhetetlennek vélt anyagi jólétet és biztonságot.

Azt hiszem, a Forever Living Products ebből a szempontból az élen jár, hiszen ha megvizsgáljuk az

éves tervét és ösztönzőit, akkor azonnal szembetűnik, hogy minden időszakban biztosít kihívást az újonnan induló munkatársainak, illetve a már régebben az üzletben dolgozó termékforgalmazóknak is.

## Nézzük ezt meg részletesen:

2012. január elsejétől egy kisebb célt tűzött ki az FLP a munkatársainak, mely „kis lépés a cég életében, de nagy lépés lehet egy újonnan induló munkatárs fejlődésében”. Ez volt a Winter Challenge program. Amennyiben ebben a programban egy újonnan induló – vagy már korábban regisztrált – munkatárs szorgalmasan elkezdett dolgozni, úgy egyenes út vezetett számára az opatijai Holiday Rally január elseje és április harmincadika között aktuális második minősülési időszakához. A május elseje után induló munkatársaknak sem kell csüggedniük, hiszen ekkor veszi kezdetét a Holiday Rally ösztönző programjának II. időszaka, mely újabb lehetőséget biztosít mindenki számára a továbblépéshez. Ezen ösztönzőkkel párhuzamosan természetesen az FLP által felkínált más ösztönzők is kipipálhatók, mint a vezetői szintlépések, gépkocsiösztönző program, utazási ösztönzők, Chairman's Bonus.

2012 évben – szponzorunk tanácsaira hallgatva – a mindenkori ösztönzők teljesítésével végeztük a munkánkat. Ennek köszönhetően fronton negyedévente sikerült egy-egy munkatársat hozzásegíteni a supervisorori minősüléshez, mely azon kívül, hogy emelte a non-manageri pontjainkat, hozzásegített bennünket ahhoz, hogy Eagle-managerek legyünk, és ezzel részesei egy csodálatos szardíniai utazásnak, ami tovább erősíti majd bennünk a termékek iránti kötődésünket és a cég iránti elkötelezettségünket. Miért is? Azért, mert az FLP betart mindent, amit megígér, sőt bátran elárulhatjuk, hogy bizony egy-egy utazás során feltesszük egymásnak a kérdést: „Dolgoztunk mi ennyit, amennyit a cég ad nekünk?” Az FLP ugyanis olyan körülmények között üdülteti a munkatársait, hogy mindenki királynak, illetve királynőnek érezheti magát ezeken az utazásokon. Ezeket nem tudjuk egy cikkkel átadni nektek, ezt meg kell tapasztalni. „Aki nem hiszi, járjon utána.” Hidd el, ha egyszer kipróbálsz, nem fogsz többet más utazásra vágyani, és utána nem lesz kérdés, hogy teljesíted-e az FLP következő ösztönzőjét. Hiszen tudod, az ösztönzés „hasznos cselekedetre, magatartásra biztat, igyekszik rávenni valakit, valami fokozott tevékenységre, nagyobb teljesítményre ösztönöz”.

2013. év elején komolyan vettük a Winter Challenge program kihívását és szponzorunk intelmét, mely szerint „folyamatosan szélesíteni kell”. Ennek köszönhetően a Winter programot régió-elsőként zártuk, ezen program segítségével április hónap végére egy újabb front supervisorral lettünk gazdagabbak, akinek további céljai vannak az üzletben. Elszántságunkat látva két régi munkatárs keresett fel bennünket, hogy ők is el szeretnék érni a supervisor szintet, így májustól velük is kemény munkába kezdünk, hogy minél többen tudjunk minősülni az opatijai utazásra.

2013-ban szeretnénk szintet lépni és elérni a régóta vágyott senior manageri szintet. Ismét nekifutunk a Chairman's Bonusnak is, de reméljük, az idén sikerrel is fogunk járni. Ebben az évben tovább szeretnénk növelni a non-manageri pontjainkat, hogy 60+-osként havonta minősülhessünk ezen ösztönzőre is.

És hogy miért is van még szükség az ösztönzők teljesítésére? A fentiek túl azért, hogy példát mutass. Először is magadnak: „igenis meg tudtam csinálni, képes voltam rá” másodszor a szponzorodnak, hogy bebizonyítsd, méltó vagy arra, hogy az idejét és a tudását rád és neked szentelje. Harmadsorban: te ebben az üzletben egyszer vezető leszel – vagy már az is vagy – a munkatársaid téged másoljanak, hiszen te vagy a jó példa.

Akarj jó példa lenni! Csakis jó példával vagy képes hatással lenni másokra, és megváltoztatni az életüket. Ne kövesd a tömeget, mert akkor nem tudsz kiválni belőle! Ne hibáztass senkit, te csak tedd a dolgodat. Ne feledd, a te sikered nem azokon az embereken múlik, akik nem hisznek a sikerben, a te sikeredhez egyvalaki kell: TE MAGAD.

A cikk végén porecsi előadásunkból szeretnénk idézni, hiszen az ösztönzés nem más, mint egy feszesebb tempó diktálása, mely a későbbiekben már rutinná válik, és akkor már nem ösztönző, hanem alapmunka lesz.

Azt javasoljuk tehát, hogy az ösztönzők segítségével feszítsétek meg azokat a bizonyos húrokat, hiszen ez segít hozzá benneteket a kitűzött céljaitok eléréséhez!

A kitűzött nagy célokat ugyanis csakis kisebb lépésekben lehet elérni, melyhez az FLP által kiírt ösztönzők nagyon nagy segítséget biztosítanak.

Ehhez kívánunk nektek sok sikert és kitartást.

A Forever ereje legyen veletek!

**Szabóné dr. Szántó Renáta  
és Szabó József  
Eagle managerek**

**Szponzor:  
Berkics Miklós  
Gyémánt manager**



# Egy hét a Paradicsomban

A ForeverUtazás Klub két kedves klubtagja, a Kósa-Kovács Andrea és Kósa Gergely csoportjába tartozó Kovács-Oszlányi Erika és Kovács Péter januárban a Maldív-szigeteken jártak. Minket tisztelt meg azzal, hogy megszervezhették utazásukat. Erikát a férje születésnapjára ajándékként lepte meg a vakációval, ahol remekül érezték magukat. Hazatérésük után Erika az alábbi élménybeszámolóval ajándékozott meg minket:

Előjáróban szeretném megköszönni a sok segítséget, amit nekünk nyújtottatok ennek a csodálatos utazásnak a kiválasztásához. A sziget természeti szépsége mellett meg kell említenem az ellátás magas színvonalát, és a személyzet kedvességét. Az utazási iroda kinti képviselője is roppant szívélyes és kedves volt.

## ÉTKEZÉS:

Már az első étkezéskor megtapasztaltuk a személyzet figyelmességét, ugyanis saját étkezőasztalt és hozzá tartozó felszolgálót kaptunk. Mindig itt ettünk, a felszolgáló fiú pedig ellátott bennünket itallal. A napi háromszori étkezés mindig bőséges volt, és nagyon választékos. Mindig négyféle köret és négyféle főételt kaptunk, frissen készítették halat, húst illetve tésztát vagy rizst zöldséggel (wokban sütötték). A hal szinte mindig tonhal volt, húsból a csirke és a bányai járt az élen, ritkábban volt sertéshús, és marha. Az előétel általában kétféle hideg fogás volt, mellé levessel szolgálták. Salátából négyféle került a választékba, öntetből még több. A desszert volt a legfantasztikusabb, nagyon széles választékkal, csodálatosan megterített asztallal, kívánatos kis falatkákkal.

## A SZIGETRŐL:

A sziget északi része a legcsodálatosabb, itt érnek össze a csendesebb és zordabb hullámok. A hullámtörők a keleti oldalon vannak, ezért ez a partszakasz igen hangos a hullámoktól, és nagyon szeles is. Itt kel fel a Nap, a teraszokra éppen odasüt. A homokos part itt kicsit darabosabb, több a korall. Itt vannak a bújárási alkalmas helyek, érdemes saját felszereléssel érkezni. Bár a szigetet nem kimondottan bújárási paradicsomként hirdetik, szerintem senki nem fog csalódni; mesés a vízi világ. A nyugati oldal szélcsendes, és a homok is sokkal finomabb. A homok nem forrószik fel, este is nagyon kellemes a hőmérséklete. A mi szállásunk a nyugati part déli részén volt, szerintem ez a legjobb hely a szigeten, mert csodálatos a naplemente, és nagyon közel van a part. A szigetet körülbelül egy óra alatt lehet körbejárni, mi többször is megtettük, mindkét irányból. Nagyon jó a homokon mezítáblán sétálni!



## PROGRAMOK:

Nagyon sok program várja az ide érkezőket, naponta több lehetőség közül is választhatunk. Hajókirándulások (egy vagy három napos), bújárási, naplemente-túra, halászás kint a nyílt vízen, és még sok más. A szigeten van golfpálya, tenisz és focipálya is. A vendégek esténként focizhatnak a helyiekkel (a fiúk vigyenek focipöttyöt!). Lehet pingpongozni, kenuzni és kajakozni, van lehetőség biciklibérlésre is, és strandröplabda-pályát is kialakítottak. Két spa van a szigeten, az egyik a vízen álló cölöpházban, a másik a sziget közepén. Mi mindkettőt kipróbáltuk, nagyon jó volt. Esti programokban sincs hiány: filmvetítés, élő zene, helyi táncbemutató, diszkó, tengerparti romantikus vacsora.

## IDŐJÁRÁS:

Csodálatos idő volt a kint tartózkodásunk alatt. Egyetlen egyszer esett egy órán keresztül, de nagyon gyorsan felszáradt. Az óceán nagyon meleg, egész nap lehet benne fürdeni. A levegő 28-30 fokos, egész nap kellemes.

EZT A SZIGETVILÁGOT EGYSZER LÁTNI KELL!

Sok szeretettel:  
Kovács-Oszlányi Erika és Kovács Péter





## HALMI ISTVÁN AJÁNLJA

**Emlékszem, amikor először hallottam ezeket a mondatokat:**

- **Olyan ember leszel, amilyen emberekkel veszed körül magad, és AMILYEN KÖNYVEKET OLVASOL!**
  - **Kulcsembert az, aki... 4. pont: minden nap olvas legalább 15 percet.**
  - **Ma Magyarországon átlagosan kevesebb, mint EGY könyvet olvas el egy ember ÉVENTE!**
- Hogy neked mit mondanak ezek a mondatok? Nem tudom, talán olvasd el újra. Érted: OLVASD EL!**



Már több mint húsz éve annak, hogy kezembe került **DALE CARNEGIE: SIKERKALAUZ 1** című könyve. Az alcíme anno ez volt: *Hogyan szerezzünk barátokat, és hogyan bánjunk az emberekkel?* Nem tudom, lehet-e frappánsabban ennél az alcímnél elmondani, hogy miről is szól ez a könyv, ami megváltoztatta a gondolkodásomat, de gyökerestől. Ez olyan, mint egy régi reklám: Sikerkalauz, a legtöbb, mi adható! Nálam itt kezdődik, és itt végződik a KÖNYV, az OLVASÁS!

Akkor tudunk bánni az emberekkel, ha megismerjük magunkat. Ez az alapja annak, hogy megismerjünk másokat is. Ezért legyen a következő ajánlatom egy magyar szerzőpáros tollából: **NYÍRI ZOLTÁN, HACKL KRISZTIÁN: SZEMÉLYISÉGGALAUZ**. Ez a nagyszerű, humoros és tanulságos könyv négy személyiségtípusba – és azok keverékeibe – csoportosítja az embereket. Ezáltal jelentősen megkönnyíti a velük való bánásmódot, kommunikációt, szóval magát az életet. Remekmű!



Tegnapelőtt még a harmadik tippem vitán felül az a könyv lett volna, ami segített abban, hogy immár huszonöt éve szerelemben élhetek együtt a feleségemmel, Ritával. **GARY CHAPMAN**: A szerelem pszichológiája volt a címe, amikor először olvastam. Ma már így keresd: **EGYMÁSRA HANGOLVA**. Ez az a könyv, ami életben tartja a szerelmet, a lángot, az életet. De tegnap egy rendezvényen megismertem egy embert, és utána elolvastam a könyvét: **RAKONCZAY GÁBOR (ÉS VIKTÓRIA): TŰZHANGYA**. Miatta ez a három könyv az négy. Miről szól? Benne



van minden, amit egy ember (kettő) megtehet – és amit nem. Ők mindezt megtették. Soha, senki előttük így nem! Áteveztek az óceánt. Akaraterő, kitartás, célállítást, lemondás, eufória. Tegnapról már soha nem leszek ugyanaz az ember, mint előtte. Köszönet érte Rakonczay Gábornak, ennek a végtelenül szerény, és egyben nagyszerű fiatalembernek.

ITT AKKOR KELLÜNK, AMIKOR

*jó dolog történik*



**Szponzor:** Nagy Mihályné

**Felsővonal:** Kiss Istvánné, Nagy Kati, Szabó József

**ANYASÁG VAGY KARRIER? NOS, LÉTEZIK EGY VILÁGVÁLLALAT, AHOL NEM KELL DÖNTETNI A KETTŐ KÖZÖTT. SŐT, ITT MÉG SEGÍTI IS EGYIK SZEREP A MÁSIKAT. ÍME, EGY HÁZASPÁR, AKIT A CSALÁDI ÉLET SZERETETE TETT SIKERES HÁLÓZATÉPÍTŐVÉ.**

**Ibolya:** 1997 decemberében, tizenhat évvel ezelőtt szólítottak meg, de kilenc hónap kellett ahhoz, hogy egyáltalán elmenjünk egy rendezvényre. Én orvos vagyok, a férjem mentőtisztként dolgozott akkoriban, és úgy gondoltuk, ez nem felvállalható a mi állásunkban. Meg hát... hittünk is meg nem is benne.

**Mi győzött meg végül?**

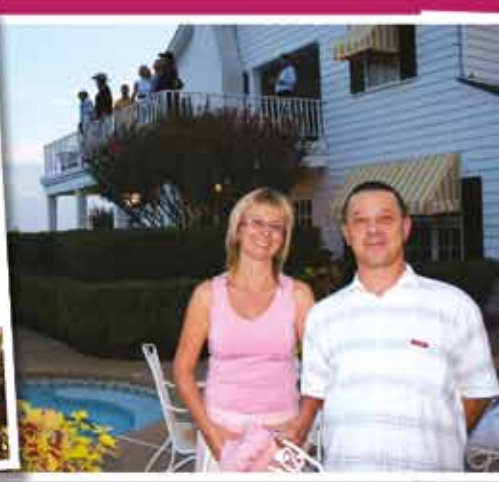
**Ibolya:** Két orvos neve. Hallottuk, hogy ők fognak előadást tartani egy foreveres rendezvényen, és kíváncsiak lettünk, mihez adták a nevüket. Innen indult a mi történetünk. Elfogadtuk a termékeket és öt éven át használtuk és ajánlottuk azokat.

**De a termékhasználat még nem hálózatépítés...**

**Ibolya:** Nem, persze, csakhogy történt valami, ami mindent megváltoztatott. Megszületett a harmadik kislányunk. Tizenkét éves volt a nagy, öt éves a középső, és én nem akartam visszamenni mellőlük dolgozni egy olyan munkahelyre, ahol ügyeletet kellett vállalni, és bármikor behívhattak. Elsődlegesen édesanya akartam lenni. Kerestük azt az eszközt, amivel annyit kereshetek, mint az orvoslással. És akkor megértettük, hogy ez az eszköz már a kezünkben van: 2002-ben elkezdtük a hálózatépítést. Nagy volt a fogyasztói körünk, és rájöttünk, hogy ha azokat az embereket, akik pénzt akarnak keresni, segítjük abban, hogy sikeresek legyenek, azzal mi is azok leszünk. Október végén leültettük az ismerőseinket, elmondtuk nekik, hogy november végére managerek leszünk, és feltettük a kérdést: ki jön velünk? Így történt, hogy 128 ponttal, háromóránkénti szoptatás mellett lettünk managerek, egy assistant managerünk és három supervisorunk emelkedett ki hat hét alatt. Több pénzt kerestünk, mint a két főállással együtt.







### **Gyuri, te hogyan emlékszel vissza a kezdeti időszakra?**

**György:** Előtte sosem dolgoztunk multi level marketingben. Hallottunk arról, hogy ebből komoly pénzeket lehet keresni, de nem gondoltam, hogy nekünk is sikerülhet. Úgy voltam vele, mint egy rendes férj, aki örül, hogy van egy új hobbija a feleségének - azt pedig tudtam, hogy Ibolya általában nem csinál butaságot. Nekem viszont olyan volt az egész, mint egy álomvilág: elmentem rendezvényekre, de távolinak tűnt minden.

### **Mi hozott ebben változást?**

**György:** Amikor 25 pontosak lehettünk, láttam idősebb hölgyeket, amint a mienknél komolyabb kitűzővel sétálgatnak a folyosón. Ez volt az első döbbenet: ha ők meg tudták csinálni, akkor nálunk is működni kell! Azon gondolkodtam, mi lehet az a plusz, amit ők tudnak, mi pedig nem.

### **Rájöttél?**

**György:** Akkor még nem. De rá akartam jönni, így fokozatosan feladtam a mentőzést, és ma már el sem tudom képzelni, mit kerestem ott húsz évig. Most az van annyira távol, mint amilyenek egykor a hálózatépítés tűnt.

### **Ibolya, neked sem hiányzik a korábbi munkád?**

**Ibolya:** Nem, mert egyfajta skizofrén helyzet volt. Érzed a gyomrodban, hogy nem helyes mindenre egyből gyógyszer felírod, sokkal jobb lenne megelőzni a bajt, de hát a szakma szabályai megkötik a kezéd. Úgy döntöttem, maradok a prevenció oldalán, és ha olyan a helyzet, akkor természetesen együttműködöm a gyakorló orvosokkal.

### **Aztán jött a pénzügyi válságnak nevezett nehezített pálya.**

**Ibolya:** Leültünk a vezetőkkel, és hoztunk egy döntést: ezentúl nem kínálhatunk termékeket, mert arra kisebb a fizetőképés kereslet. Rájöttünk, hogy inkább kiegészítő jövedelmet kell nyújtani, amire viszont nagyon is vevők az emberek. Gyuri alkotott egy saját oktatási rendszert, ezzel dolgozunk azóta is, hiszen a megváltozott gazdasági világhoz alkalmazkodnunk kell kommunikációban,

pénzügyi ismeretekkel, önismerettel. Sokan várják, hogy valaki fogja meg a kezüket és segítsen kitalálni nekik az útvesszőből, mert egyedül valóban nehéz. Persze eközben ugyanazt a pénzt, amit bárki elkölt a drogériában, nyugodtan költheti minőségi termékekre.

**György:** Az üzleti filozófiánk szerint semmit nem bízunk a véletlenre. Tudatosan próbáljuk terelni az embereket, hogy tudatos fogyasztókat tudjunk magunk mellett.

### **Mondanál kicsit többet erről a bizonyos speciális oktatási rendszerről?**

**György:** Az új emberek mindig Ibolyától kapják meg az elinduláshoz legszükségesebb információkat, ez az egyik típusú programunk. Az az elvünk, hogy a lehető legkevesebb időt szabad elvenni a családoktól, ezért a nyílt bemutatók előtt mindig tartunk egy egyórás képzést, így a munkatársaink herente kapnak impulzusokat. A csapat dinamikájából lehet tudni, hogy éppen mit kell tanítani: könyvismeretet, kommunikációt, vezetési vagy épp vállalkozási ismereteket. Mindemellett rendszeresen tartunk olyan rendezvényt, ahol az elmúlt időszak valamennyi eredményét megmutatjuk. Szeretnénk, ha nálunk mindenki ugyanazokat az alapokat tanulná meg. Ha azt mondjuk: alma, mindenkinek ugyanaz az alma kell, hogy eszébe jusson a csoportban, mert ez a közös munka alapja. Mi magunk is sokat olvasunk, nagyon sok hanganyagot hallgatunk, minden forrást igyekszünk felkutatni. És jó látni hétről hétre, ahogyan kezd függetlenedni tőlünk a rendszer. És még valami: mindig adunk lehetőséget arra, hogy az új vezetők szokják a mikrofont és a tömeget, hiszen ezt a szakmát nemcsak csinálni kell tudni, de tanítani is.

### **Elsőre talán te sem tűnsz egy kimondottan agilis embernek. Egészen addig, amíg meg nem szólalsz a színpadon.**

**Ibolya:** Pedig én is nehezen tanultam meg mosolyogni a színpadon, gesztikulálni, szembenézni másokkal, a hangommal játszani, kinyílni, hogy színpadképes legyek, és hatást gyakoroljak a hallgatóságra. Korábban igencsak mimózálelek voltam...



### Gyuri, téged is megváltoztatott az üzletépítés?

**György:** Hát én rettenő boldog voltam. A régi szakmámról mindenki azt gondolja, hogy nagyon hasznos, pozitív, de igazából mindig akkor kellettünk, ha valakinek baja volt, és én egész életemben csak szörnyűségeket láttam, ez pedig nagyon rányomja a bélyegét az ember hangulatára. Itt viszont akkor kellünk, amikor jó dolog történik, emberek elindulnak abba az irányba, hogy megváltoztassák az életüket és ehhez mi sokkal többet tudunk hozzátenni. Ettől végső soron nemcsak maga az ember, de az egész környezete megváltozik. Nagyon jó látni, honnan indultak és mivé lettek, lehetnek a munkatársaink.

**Ibolya:** Nekem meg az tetszik a leginkább ebben az üzletben, hogy reggelente Gyuri hozza a kávé, és azzal ébreszt minket, hogy milyen szép napra ébredtünk. Sosem sietünk. Voltak nehéz percek is, de ezek eltörpülnek amellet, hogy mennyi minőségi időt töltünk együtt – és ez példa lehet másoknak is. Büszkéek vagyunk arra, hogy a csoportunkban nincs válás: nemcsak az üzlet másolódik, de a családi modell is. Azt mondják: „de jó rátok nézni, bárcsak mi is így lennénk!” És egyszer csak azt látjuk, hogy pontosan ez történik: a férjek beállnak a feleségek mellé dolgozni. Ez az igazi siker, nem a pénz.

**György:** A pénz is fontos dolog, mert anélkül nem tudnánk például taníttatni a gyerekeinket. Sok ember utazni szeret vagy kütyüket gyűjteni, mi meg együtt lenni. Társasozni, filmet nézni a gyerekekkel... ezért kezdtük ezt az üzletet.

### Meséljete a lányokról!

**Ibolya:** Réka huszonekét éves, angol szakos a Debreceni Egyetemen. Petra még tizenhat, ő spanyol tagozatos gimnazista, Dorka pedig még általános iskolás, tizenegy éves. Képes felkelni velünk négykor, csak hogy el tudjon jönni Siker Napra. A gyerekek is jól érzik magukat ebben a közegben.

### Mi az első, amit megtanítanátok az „újaknak”?

**György:** A csapatjátékot; levenni a hangsúlyt az énről. Te sikeres lehetsz, ők sikeresek lehetnek, és ha te meg ők azok, akkor mi együtt is azok vagyunk: csak így lehet igazi eredményre jutni. A másik dolog az önállóság: az emberek általában megszokták, hogy utasításra végeznek dolgokat, és sokáig tart, míg elkezdnek felelősséget vállalni a saját életükért.

### Mit csinálnátok másként?

**Ibolya:** Talán a tempót. 2002-ben lettünk managerek, 2004-ben senior managerek és 2012-ben soaringok. Pont azon gondolkodtam mostanában, miért nem voltuk gyorsabbak? Az az igazság, hogy nehéz volt megtanulni, hogyan kell vezetőként viselkedni és új vezetőket nevelni. Rá kellett jönnünk, kevés az, hogy példát mutatunk, mert nem az számít, hogy mi mit tudunk megcsinálni, hanem az, hogy mit tudnak lemásolni.

**György:** A zafirra már nem kell majd ilyen sokat várni, fejben már érettebbek vagyunk rá, úgyhogy ez benne van a következő három évben.

### És mi az idei év célja?

**Ibolya:** Stabil csapat és vezetői gárda kialakítása. Még ebben az évben meg akarjuk mutatni, milyen az igazi csapategység.



# lifestyle

## Életmód tanácsok



SZEMÜNK FÉNYE,  
ÉLETÜNK ÉRTELME:  
*a gyermek*



**G**yakorló háziorvosként napi rendszerességgel kell a gyermekvállalással kapcsolatos kérdésekre válaszolnom. Íme, ezek közül néhány.

### MIÉRT HÁROM HÓNAP AZ AJÁNLOTT FELKÉSZÜLÉSI IDŐ A TERHESSÉGRE?

Ennek élettani okai vannak. Az a petesejt, amelyik megtermékenyülhet, három menstruációs ciklussal korábban választódik ki, és kezd el érni. Az érési folyamat körülbelül 85 nap. A spermiumok termelődése 80-90 napig tart. 3-6 hónappal a fogantatás előtt sokat tehetünk azért, hogy a lehető legegészségesebb gyermekünk születhessen.

### ÉLETMÓDVÁLTÁS, KIEGYENSÚLYOZOTT VEGYES ÉTREND MÁR A FOGANTATÁS ELŐTT – EZT AJÁNLIJÁK. MIÉRT?

Az életmódváltás legfontosabb része a **dohányzás, drogfogyasztás, alkoholfogyasztás elhagyása**, a fejlődő magzatra potenciálisan veszélyes **gyógyszerek szedésének felfüggesztése**. A káros anyagok hónapokig az anya szervezetében maradnak, így mindenképpen szükséges jóval a tervezett fogantatás előtt felhagyni ezekkel. **Érdemes tudatosan bevinni olyan tápanyagokat (vitaminokat, enzimeket, antioxidánsokat, bioflavonoidokat) melyek segítik a mérgeanyagok kiürülését a szervezetből.** Fontos a kiegyensúlyozott táplálkozás mellett a rendszeres testmozgás, és ezzel összefüggésben az **optimális testsúly elérése** is.

Az étel, amit megeszünk, nem csupán tápanyagot és energiát juttat a szervezetünkbe, hanem komplex molekuláris jelek, információk tömegét is, amelyek sejteink, sőt, génjeink működésére is hatással vannak. Nem a **táplálék** mennyisége és energiatartalma tehát a legfontosabb, hanem a **minősége, a benne lévő tápanyagok.** **Ha valaki beteg, például cukorbeteg, akkor a számára előírt táplálkozás alapelveit továbbra is be kell tartani. A Paleolit étrendet szeretném kiemelni a divatdiéták kalapjából.** Tudományos bizonyítékok vannak arra, hogy kedvező hatású policisztás petefészek szindróma (PCOS) fennállása esetén; ez a leggyakoribb női hormonrendszert érintő kór a fogamzóképes korú nők körében. Abban is segítségünkre lehet a paleolit táplálkozás, hogy ne hízzunk el a terhesség és szoptatás alatt.

### MIÉRT FONTOS ÉTREND-KIEGÉSZÍTŐKET SZEDNI?

**A terhesség idején megnő a szervezet igénye minden ásványi anyag, nyomelem és a vitamin iránt. A terhesség alatt, illetve már azt megelőzően szedett vitaminok bizonyítottan, jelentős mértékben csökkentik a velőcső-záródási és más fejlődési rendellenességek kialakulásának valószínűségét.** Sajnos igazolt, hogy **megváltozott az élelmiszernövényeink összetétele, csökkent a vitamin- és ásványianyag-szintjük,** és közben egyre több káros vegyi anyag került az ételbe. Törekedni kell a minőségi táplálkozásra, és **célszerű elkezdeni jó minőségű, természetes eredetű étrend-kiegészítők fogyasztását.** A folsavnak kiemelkedően fontos jelentősége van már a fogantatás előtt, mert



csökkenti a velőcső-záródási rendellenességeket. Az embrió ezen fejlődési folyamata végbemegy, még mielőtt kiderül, hogy ő létezik, ezért célszerű komolyan venni az ajánlásokat.

### TERMÉSZETES VAGY SZINTETIKUS VITAMINT SZEDJEN A KISMAMA?

A vitaminok működéséhez nem csupán a vitamin-molekulára van szükség, hanem mellette enzimekre, koenzimokra, kofaktorokra. Ezek mind megtalálhatóak a természetes vitaminforrásokban, de a szintetikus formulákban már nem minden esetben. **Magyarországi sajátosság, hogy jódihiányos területen élünk.** Nagyon fontos erre külön figyelmet fordítani. **A megtermékenyülésben számos tényező részt vesz,** például az A-, B-, C-, D-, E-vitaminok, a cink, szelén, a koenzimQ10. Kedvező hatásúak egyes gyógynövények is, mint például a maca, vagy a méhpempőben lévő fitoösztrogének.

### MIÉRT FONTOS IDEÁLIS TESTSÚLLYAL TEHERBE ESNI?

A soványságnak és a kövérségnek számos kockázata van: befolyásolják a teherbeesést, a baba kihordásának a képességét, a születendő baba egészségét és életkilátásait. **Célszerű ezért még a terhesség előtt elérni az ideális testsúlyt.** Nagyon körültekintően válasszunk módszert, mert nem cél, hogy egy kiéhezett szervezetben foganjon a baba!

### MILYEN ORVOSI VIZSGÁLATOK SZÜKSÉGESEK TERHESSÉG ELŐTT?

A legfontosabbak a **nőgyógyászati rákszűrések, ha a családban előfordultak korábban örökletes genetikai betegségek, véralvadási zavarok, akkor feltétlenül figyeljünk erre is!** Ne feledkezzünk meg a **fogorvosról** sem! Mikor érdemes orvoshoz fordulni terhesség gyanúja esetén? **A terhességi gyanújelek** miatt általában a havi vérzés kimaradása után 1-3 héttel a kismamák gyanítják, hogy várandósak. Ezt teszttel meg is szokták erősíteni. Már ekkor érdemes orvoshoz fordulni, mert egy **fájdalmatlan hüvelyi ultrahang vizsgálattal ki lehet zárni a veszélyes méhen kívüli terhességet.** **A védőnői gondozásba vételnek legkésőbb a 12. hétig meg kell történnie.**

### MIÉRT KELL TERHESGONDOZÁSON RÉSZT VENNI?

A terhesgondozás célja, hogy segítse a várandós nő egészségének megőrzését, a magzat egészséges fejlődését és egészségesen születését, megelőzze a veszélyeztetettséget és a szövődményeket, illetve azok megfelelő időben történő felismerését is elősegítse. Ez az átfogó egészségügyi szolgáltatás arra hivatott, hogy támogassa a nő felkészülését a szülésre, szoptatásra és csecsemőgondozásra. Általában

elmondható, hogy a 24. hétig 4 hetente, a 25. héttől a 36. hétig 3 hetente, ezt követően hetente ajánlott a terhesgondozáson való részvétel. **Terminus túllépése esetén naponta ajánlott a megjelenés.** Jó tudni, hogy Magyarországon a terhesgondozáson való részvétel - a terhesség alatt legalább négy alkalommal, koraszülés esetén legalább egyszer - az anyasági támogatás folyósításának egyik feltétele. Magyarországon a **terhesgondozás ingyenes,** de bizonyos vizsgálatok csak beutalóval vehetők igénybe. **A rendszer lehetőséget ad arra is, hogy térítési díj ellenében elvégeztessünk bizonyos szűrővizsgálatokat.** Szakmai körökben köztudott paradoxon, hogy bár a Down szindróma előfordulása a 35 év fölötti anyáknál gyakoribb, mégis, a magasabb születésszám miatt a 35 év alatti anyák szülik a Down szindrómás csecsemők nagy részét. Bátran faggassuk ki a védőnőt, a nőgyógyászt és a háziorvost a lehetőségekről, és döntsünk a fakultatív szűrésekről belátásunk szerint.

### A TERHESGONDOZÁS SORÁN KÖTELEZŐ VIZSGÁLATOK

TERHESSÉGI HÉT	VIZSGÁLATOK
<b>Első jelentkezés</b>	hüvelyi UH, Vizelet-, vérvizsgálat (I. labor), vércsoport-ellenanyag, TORCH, beutaló: háziorvos, fogászat, EKG.
10. hét	Leletek értékelése, hüvelyi UH, vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, rákszűrés. Beutaló: 12. hetes UH-ra
12. hét	hüvelyi UH: I. UH szűrés: nyaki redő mérés!
14. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, UH. Beutaló: AFP, HBsAg.
16. hét	AFP vizsgálat. <b>FONTOS AZ IDŐPONT PONTOS BETARTÁSA!</b>
18. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, méhszáj vizsgálat. Beutaló: genetikai UH vizsgálatra.
20. hét	Genetikai UH vizsgálat: II. UH szűrés
22. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, hüvelyváladék tenyésztés. Beutaló: terheléses vércukor, vizelet, vérvizsgálat (II. labor)
24. hét	Terheléses vércukor vizsgálat
26. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, méhszáj vizsgálat. Beutaló: ellenanyag szűrés Rh negatív anyák esetén.
30. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, fizikális vizsgálat. Beutaló: UH vizsgálatra.
32. hét	UH vizsgálat: III. UH szűrés
33. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, UH, fizikális vizsgálat
36. hét	Vizelet, vérnyomás-, testsúly mérés, hüvelyváladék tenyésztés, magzati szívhang és fizikális vizsgálat. Beutaló: Vérvétel, vizelet, ellenanyag, (III. labor) UH.
37. hét	Vizelet, testsúly, vérnyomás mérés, NST. UH IV. szűrés
37. héttől	Magzatmozgás számolás (minden délután 20 percet)
38. hét	Vizelet, testsúly, vérnyomás mérés, NST.
39. hét	Vizelet, testsúly, vérnyomás mérés, NST.
39. és 1/2 hét	Vizelet, testsúly, vérnyomás mérés, magzati szívhang és fizikális vizsgálat
40. hét	Várható terminus ideje. Vizelet, testsúly, vérnyomás mérés, NST, ASK 2 naponként!!!
41. hét	Kórházi felvétel, OTT, NST, ASK, flowmetria (vér áramlás vizsgálat), UH

**Rövidítések:** hüUH - hüvelyi ultrahang / UH - hasi ultrahang / TORCH - Toxoplasma, Rubeola, védettség vizsgálat / HBsAg - hepatitis B vizsgálat / NST - magzati szívhang vizsgálat / ASK - amnioszkópia: magzatvíz színvizsgálata / OTT - oxitocin terheléses teszt

# Lifestyle



## VÁLASZTHATÓ VIZSGÁLATOK

Terhességi hét	Vizsgálatok	Megjegyzés
11-14. hét	Integrált teszt	Down-szindróma és nyitott gerinc-agyhiány szűrése
13. hét	Chorion biopszia	Magas genetikai kockázat esetén
15-20. hét	Quartett-teszt	Down-szindróma és nyitott gerinc-agyhiány
17. hét	Genetikai tanácsadás, amniocentézis	AFP eltérés esetén, 35 év felett
18. hét	Terheléses vércukor vizsgálat	Korábbi terhességi cukorbetegség esetén
24-32. hét	3 és 4 dimenziós ultrahang vizsgálat	(24-32. hét az ideális időpontja a 3 dimenziós ultrahangnak, egyébként bármikor elvégezhető)

## KÜLÖNLEGES GONDOZÁST IGÉNYLŐ VESZÉLYEZTETETT TERHESSÉGEK

- Elhízott terhesek gondozása
- Fiatalkorúak terhessége
- Késői terhességvállalók  
(35 év feletti először szülő és 40 év feletti többször szülő) gondozása
- Ikerterhesek gondozása
- Asszisztált reprodukcióval fogant terhesek
- Alapbetegséggel rendelkezők (pl. epilepsziások, cukorbeteg, neurológiai betegek stb.) gondozása

## MIKOR GONDOLJUNK MEDDÓSÉGRE?

Meddőségről akkor beszélünk, ha rendszeres, fogamzásgátlástól mentes, gyermeket óhajtó szexuális élet ellenére egy év alatt terhesség nem jön létre. A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) szerint Magyarországi meddőségi gyakoriság 15%, ez megfelel az Egészségügyi Világszervezet (WHO) 10-15 % becsült előfordulási gyakoriságának. A Semmelweis Egyetem Nőgyógyászati Klinika felmérése szerint inkább a 18% a reális, ami riasztóan magas szám. A spermaszám ötven év alatt 53%-kal csökkent. A nőknél gyakori a policisztás petefészek tünetegyüttes.



**Dr. Francia Boglárka**  
házi orvos, családterapeuta  
manager

## ÉRDEMES AZ ORVOSHOZ FORDULÁSSAL PÁRHUZAMOSAN TÁPLÁLKOZÁSTUDOMÁNYI ELVEKET BEVETNI A CÉL ÉRDEKÉBEN?

Hippokratesz, akit az orvostudomány atyjának tartanak, azt tanította, hogy addig nem érdemes elkezdni egy beteget kezelni, amíg nem rendezték az illető emésztését és tápanyag-ellátottságát. Tehát azzal nem árthatunk, ha **lúgosítunk egy kis aloe vera gyógynövényvel, helyrehozzuk a bélfloóránkat, feltöltjük a vitamin- és ásványianyag-raktárainkat.** Bizonyított, hogy a folsav, az A-, E-, B6-, B12-, D3- vitamin, a cink fontosak a babaprogram során. A herében a C-vitamin koncentrációja 20-szor magasabb, mint a test más részeiben. A férfi szervezetben található összes szelén fele a herékben található. Az is köztudott már, hogy a tőzegáfonya, a propolisz, a bioflavonoidok és az antioxidánsok segíthetnek húgyivarszervi gyulladások esetén. Az almapektin képes mérgeanyagokat magához kötni, ezáltal segíti a szervezet méregtelenítését. A méhpempő, a perui maca, az adaptogén gyógynövények segítik a hormonegyensúly kialakulását.

## HOGYAN LEHET MEGELŐZNI A KORASZÜLÉST?

**A felszálló hüvelyfertőzések megelőzése** fontos: probiotikum, propolisz, tőzegáfonya segíthet. Kerüljük a tangát! **Segítsük a méhlepény keringését** ginkgo bilobával, L-argininnel, halolajjal.

## MIKOR KELL FELTÉTLENÜL ORVOSHOZ FORDULNI TERHESSÉG ALATT?

Hasi görcsök, vérzés, ájulás, magzatvíz-szivárgás, vérnyomás-kiugrás, kétoldali vagy egyoldali lábdagadás, fulladásérzés, extrém hányás, hasmenés, lázas állapot, vizelet jellegének megváltozása, hüvelyfertőzés, elesés, a has gyakori keményedése, nem érezhető magzatmozgás, epilepsziászerű görcsállapot – néhány azon állapotok közül, amikor feltétlenül orvoshoz kell fordulni. Erős, riasztó tünetek esetén hívjunk mentőt! Javaslom, hogy mellőzzük a házipatikában lévő gyógyszerek bevitelét, csak az orvos által előírtakat szedjük!

## IRODALOM:

Papp Zoltán: A szülészet-nőgyógyászat tankönyv, Semmelweis Kiadó, Budapest, 1999  
Earl Mindel: Vitamin Biblia, Gloria Kiadó, 1995  
Csupor Dezső: Fitoterápia, JATEPress Szeged, 2009  
Peter Atherton: Aloe vera, Duna International Kft., Budapest, 2006  
Taraczkó István: Gyógyító táplálkozás, T. Orion Bt., Budapest, 2012  
Gillich István: Apiterápia (MTGYSZ tankönyv), 1995  
Szendri Gábor: Paleolit táplálkozás, Jaffa kiadó, Budapest, 2009  
Az Egészségügyi Minisztérium szakmai protokollja a védőnői feladatairól a várandósok gondozásában – Egészségügyi közlöny, 2009.12.31.





forevergiving  
Make a Difference

Egy Aloe Baba megvásárlásával a Forever Giving jótékonyági projektjeit támogatjátok!

A Forever Givinget a világ különböző részein működő jótékonyági szervezetek partnereként alapítottuk, hogy velük együtt küzdhessünk:

Fő célunk a szegénységben élő gyermekek segítése számos területen – például az oktatás, egészségügyi és étel-miszer-ellátás terén. Másodsorban célunk, hogy természeti katasztrófák helyszínein nyújtsunk segítséget.

Köszönjük a támogatásokat és nagylelkűségeketek!



## Lovagrendi elismerés a FOREVERNEK

Csaknem 130 rászorulónak tudott segíteni ismét a Forever Living Products Magyarország csapata nemrégiben Miskolcon. A jótékonyági felajánlás ezúttal egybekapcsolódott a Jeruzsálemi Szent Lázár Lovagrend karitatív ételosztásával és adakozásával is. A lovagrend magyarországi nagypriorja köszönetét fejezte ki az adományozásban résztvevő csaknem 70 főnek, akik Nyíregyházától Zalaegerszegig, a felvidéki Tornától egészen Békéscsabáig gyűjtöttek össze jelentős mennyiségű Forever Hand Sanitizert, valamint tartós étel-miszert. Nyáry Éva külön köszönetét fejezte ki dr. Milez Sándornak, cégünk ország igazgatójának is, hiszen a közös értékrendet valló lovagi erények, valamint a társadalmi szerepvállalás fontos és el nem évülő értéket képeznek a mai világban. A felajánlók között kiemelten köszönjük a miskolci, budapesti, békéscsabai és gyulai csapatok hathatós támogatását! Bízunk abban, hogy közös összefogással még több jót tehetünk azokkal, akik a legjobban rászorulnak.

Köszönettel: **Hollós András** manager



# KÖZLEMÉNYEK

## KÖZPONTI KÖZLEMÉNYEK

Társaságunk [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com) címen elérhető honlapján forgalmazóink a „FORGALMAZÓI BEJELENTKEZÉS”-re kattintva (a belépéshez szükséges jelszót és felhasználónevet az [it@flpseeu.hu](mailto:it@flpseeu.hu) címre küldött e-mail-ben kérhetik) többek között az alábbi hasznos információkat érhetik el: napi pointeredményeik, 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](http://www.youtube.com/user/AloePod) címen érhetitek el.



## MAGYARORSZÁG

### Budapesti Központi Igazgatóság:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11. E-mail: [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto: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  
Bérlőtár-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 15h-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](http://www.foreverliving.com), vagy [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu).

### Ügyfélszolgálat:

WEBSHOP: + 36-22-333-167, +36-22-500-020, +36-70-436-4286,  
[webshop@flpseeu.hu](mailto:webshop@flpseeu.hu)  
TELECENTER: +36-70-436-4290, +36-70-43-4291, +36-1-297-5538,  
+36-1-297-5539, [telecenter@flpseeu.hu](mailto: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 bemutatottak 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](http://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 4279  
Asszisztens: Dörnyei Barbara: 191. mellék, mobil: +36 70 436 4292  
Pénzügyi igazgató: Rókásné Véber Gabriella: tel.: +36-1-269-5370/171-es  
mellék, mobil: +36-70-436-4220  
Pénzügyi recepció: Páll Ildikó: mobil: + 36 70 436 4256  
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

### 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](http://www.kastelyszirak.hu)**

**Sasfészek Étterem, tel.: +36-1-291-5474, [www.sasfeszeketterem.hu](http://www.sasfeszeketterem.hu).**

A Forever Resorts magyarországi intézményeinek igazgatója Király Katalin.

### Forever Utazási Iroda

[www.foreverutazas.hu](http://www.foreverutazas.hu) tel.: +36-70-777-9997

### Orvos szakértőink:

Siklósné dr. Révész Edit, a Forever Magyarország Orvos Szakmai Bizottságának  
elnöke, dr. Kassai Gabriella: 70/414-2335; dr. Mezösi 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.

### 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 (melyek után abban a hónapban már nincs  
munkanap) pedig 12.00-20.00 óráig tartunk nyitva.

### 2013-AS ÉVI KÉPZÉSI PROGRAMTERV

**SIKER NAPOK:** július 20., szeptember 21., november 16.

**2 NAPOS KÉPZÉSEK:** június 8-9., október 12-13.

**ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK:** május 23-26. Eagle Manager képzés,  
szeptember 11-18. 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  
Nytva 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: 065 394 1711

**Niši iroda:** 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1, Tel: +381 (0) 18  
514 131; Fax: +381 18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs  
Nytva tartás: hétfő és csütörtök 11.00–19.00  
kedd, szerda és péntek: 9.00–17.00

**Horgosi iroda:** Tel/fax: +381 (0) 24 792 195,  
e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs  
Nytva tartás: hétfőtől péntekig, 8.00–16.00.  
Minden hónap utolsó szombatján: 9.00–12.30.

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

Beograd, Success Day: május 19., június 23.,  
szeptember 29., november 24.



## MONTENEGRÓ

**Podgoricai iroda:** 81000 Podgorica,  
Serdara Jola Piletića 20.,  
tel: +382 20 245 402 fax: +382 20 245 412  
Nytva 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: narocila@forever.si  
e-mail információk: info@forever.si  
Nytva 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  
Nytva 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: május 18.  
szeptember 28., november 23.

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  
Nytva 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  
Nytva 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  
Páratlan napokon: 17.00-20.00  
dr. Draško Tomljanović: mobil: +385 91 41 96 101  
kedden 14.00-17.00 és pénteken 14.00-16.00  
Képzések: Zagreb, és Rijeka, hétfő, csütörtök 18.00-tól  
Telefonos rendelés: +385 1 3909773 és +385 1 3909775  
Email rendelés: foreverzagreb@gmail.com

Success Day: május 18. Opatija, október 19. Opatija – Hotel Adriatik



## ALBÁNIA

**Tiranai iroda:** Tiranë, Reshit Çollaku 36.  
Tel./Fax: +355 42230 535  
Nytva 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 Kiçaj: mobil: +355 69 40 66 811,  
mobil: +36 70 436 4310  
Flpalbania@abcom.al



## KOSZOVÓ

**Koszovói iroda:** Prizren Rr. Azem Hajdari br. 32.  
tel.: +377 44 50 3911  
Nytva 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  
Nytva 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  
Nytva tartás: hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30,  
kedd, szerda 12.00–20.00  
Irodavezető: Enra Hadžović  
forever.flpbos@gmail.com

Success Day: december 7. Bijeljina



**Barbara közgazdász, Gergely közgazdász és pilóta, harminc évesek. Sikeres pénzügyi tanácsadó cégüket vezették Miskolcon, aztán az életük jelentős fordulatot vett. Szponzor: Halmi István és Halminé Mikola Rita Felső vonal: Herman Terézia, Becz Zoltán és Kenesei Zsuzsanna, Gergely Zsófia és dr. Reindl László, Vágási Aranka és Kovács András, Berkics Miklós, Szabó József, Rolf Kipp, Rex Maughan**

# AZ ÁLMOK ELÉRHETŐK

## ALMÁSI GERGELY ÉS BAKOS BARBARA MANAGEREK

### Mikor találkoztatok a Forever-lehetőséggel?

**Barbara:** 2012 májusában ismertük meg Halmi Istvánt. Egy hónap múlva, egy kétnapos szeminárium után döntöttük el, hogy el akarunk indulni ebben az üzletben. Tehát tavaly júliustól datálódik a mi foreveres történetünk.

### Közgazdászként számtalan pénzügyi és karrierlehetőséget ismertek. Miért pont a Forevert választottátok?

**Gergely:** Elsősorban István miatt. Mi nem voltunk korábban nagy MLM-barátok, nem is akartunk ilyesmivel foglalkozni. Mindig megvolt a saját elképzelésünk arról, hogy miként fogunk pénzt keresni, csakhogy az elmúlt évek történései rávilágítottak arra, hogy ez csak alkalmazottakkal lehetséges. Viszont velük nem igazán szerettünk és nem is tudtunk bánni. István volt olyan jó, és megmutatta nekünk, hogy a boldogulásnak van másik útja, ez pedig az MLM.

### Ez már elsöre világos volt számotokra?

**Gergely:** Korántsem. Arra a bizonyos szemináriumra háromórás késéssel érkeztünk, annyira nem vettük komolyan, igazából el sem akartunk menni. De maga a rendezvény megtette a hatását.

### Mi volt a döntő momentum?

**Barbara:** A pozitív emberek látványa, olyanoké, akikről sugárzott, hogy megtalálták az útjukat, beutazták a világot. Szembesültünk azzal, hogy ugyan kemény munkával, de az álmok elérhetők. Annak a sokat emlegetett szemináriumnak az első estéjén megszületett a döntés, holott előtte szilárdan hittük, hogy a pénzügyi vállalkozásunk adja majd a megélhetésünket, azt fogjuk nagyra építeni.

### Mi történt ezután, milyen utat jártatok be?

**Gergely:** Elképesztő, hatalmas utat: voltunk fent és lent is. Volt „soha többet”, volt „most azonnal”, mennyország és kénköves pokol is. Porecs egy fontos állomás volt az úton, Istvánék (*Halmi István és Halminé Mikola Rita gyémánt-zafir managerek – a szerk.*) fantasztikusan, igazi szponzorként bántak velünk.

### Milyen a jó szponzor?

**Gergely:** Talán, mint egy jó szülő, ha kell, „nyakon vág”,

de nagyon tud motiválni is: a helyére tudja tenni a fejedben a dolgokat. Istvánékban mindezt megtaláltuk, és mondhatom, hogy barátokra is lettünk bennük.

### **Össze lehet hasonlítani a hagyományos vállalkozásokat az FLP-s hálózatépítéssel?**

**Barbara:** Mindkettőbe munkát kell tenni, anélkül nincs eredmény. Viszont egységnyi munkabefektetéssel egy hagyományos vállalkozásban soha nem érhetünk el olyan eredményt, amit a hálózati marketingben, a Foreverben. Míg a hagyományos vállalkozásban nincsenek társaink, itt csapat vesz körül, baráti, támogatói bázis. Alapjaiban változott meg az életünk, hisz megértettük, hogy bármennyit dolgozunk is hagyományos vállalkozóként, egy szint fölé nem tudjuk vinni a bevételeinket, az életszínvonalunkat. Itt viszont céljaink vannak, és csapatban bármire képesek vagyunk. Nem mondunk le az álmainkról, hanem növeljük a befektetett munkamennyiséget.

### **Meddig csináljátok még a két vállalkozást párhuzamosan?**

**Barbara:** Nagyjából mostanra zárultak le a cégünk tavaly elkezdett munkái, innentől csak a Foreverre koncentrálnak. Itt képzeljük el a jövőnket, itt szeretnénk 100 %-ot nyújtani.

### **Mik a terveitek?**

**Gergely:** Rengeteg cél van, de a legfontosabb, hogy nyomot hagyjunk az emberek életében. Szép ház, jó autó - ez vele jár. Nyilván mi is a pénzért kezdtük el, de a supervisor szint utáni „megtorpanásnál” világossá vált, hogy pusztán a pénzért nem fog menni. Az lett a fontos, hogy megtaláljuk azokat, akik velünk együtt akarnak valamit.

### **Kikkel építitek a csapatot?**

**Gergely:** A kép nagyon sokszínű: ötvenes örökifjú, harmincas családapa, kezdők és újrakezdők egyaránt vannak. Persze a szűkebb ismeretségen már rég túlléptünk, itt-ott megkapjuk a nem túl pozitív jelzőket, de azt mondjuk, hogy „az nevet, aki utoljára nevet”!

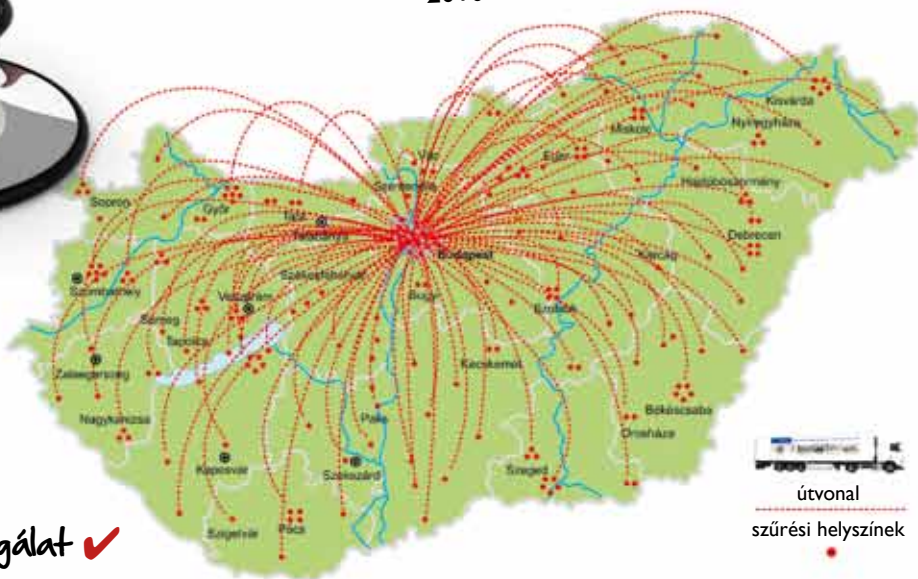
### **Lehet üzletet építeni válságban?**

**Barbara:** Nem a körülmények döntenek el, hogy ki hova jut. Pusztán azon múlik, van-e célod, és teszel-e érte. Nincs olyan hely a Forever százhatvan országában, ahol ne lehetne hálózatot építeni.



2013-ban is tovább folytatódik!

## MAGYARORSZÁG ÁTFOGÓ EGÉSZSÉGVÉDELMI SZŰRŐPROGRAMJA 2010-2020



528 helyszín ✓

1 597 163 átfogó vizsgálat ✓

132 964 látogató ✓

ez a Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja elmúlt három évének mérlege. A projekt 2020-ig mintegy tíz éven keresztül az országot járva vizsgálja a hazai lakosság egészségügyi állapotát. Célja az egészség megőrzése, a betegségek megelőzése, kiszűrése az Európai Unióban is használatos korszerű diagnosztikai eszközökkel.

2013-ban ismét országjáró körúttal indul a Program speciális szűrőállomása. A cél változatlan, a Program szervezői továbbra is lehetőséget kívánnak biztosítani a lakosoknak, hogy megtegyék az első lépéseket egészségük javítása érdekében. A Program elmúlt három évében 65 267 ember élt a 30 különböző, európai szinten is kiváló minőségű szűrővizsgálat adta lehetőséggel. A vizsgálati eredményeket önmagukért beszélnek. A statisztikai adatokból egyértelműen kiderült, hogy van hova fejlődniük a magyaroknak a megelőzés tekintetében.

A mért eredmények kiválóan jelzik, hogy a Programra továbbra is szükség van az egészségügyi értékek javítása érdekében. A „Magyarország átfogó egészségvédelmi szűrőprogramja” így 2013-ban is közel 200 helyszínen a magyar lakosság rendelkezésére áll, bízva abban, hogy a korszerű szűrővizsgálatok segítségével, valamint az egészséges életmód, a megelőzés fontosságának hangsúlyozása által továbbra is sokat tehet a hazai lakosság egészségmegőrzése és fejlesztése terén.

BŐVEBB INFORMÁCIÓ A PROGRAMRÓL:

[www.egeszsegprogram.eu](http://www.egeszsegprogram.eu)



A fenti részleteket Prof. Dr. Kiss István, a szakmai bizottság elnöke és Dankovics Gergely programigazgató 2013. március 20-i keltű, a fentivel megegyező című sajtóközleményéből a programban részt vevő Forever Living Products Magyarország Kft. válogatta. A teljes cikk megtalálható honlapunkon: [www.forvereverliving.com](http://www.forvereverliving.com)

# BERKICS MIKLÓS

# FOREVER DIAMOND TRAINING

FOREVER  
The Aloe Vera Company

## REGIONAL SEMINAR

2013. JÚNIUS 8-9.  
BUDAPEST, SYMA CSARNOK



DR. MILESZ SÁNDOR  
Ország igazgató



BERKICS MIKLÓS  
Gyémánt manager



ROLF KIPP  
Dupla Gyémánt  
manager



MICHAEL STRACHOWITZ  
tréner



BODO SCHÄFER  
tréner



GIDÓFALVI ATTILA  
GIDÓFALVI KATI  
Gyémánt managerek



LOMJANSKI VERONIKA  
LOMJANSKI STEVAN  
Gyémánt managerek

### 2013. JÚNIUS 8. SZOMBAT

I. Blokk 10.00-14.00

Házigazdák:  
**Berkics Miklós** Gyémánt manager &  
**Dr. Miliesz Sándor** Ország igazgató

Bemutatkoznak az elmúlt 4 hónap új  
Managerei, Senior Managerei,  
Autóösztönző Program minősültjei  
és Soaring Managerei

**Lomjanski Veronika**  
Gyémánt manager előadása

Bemutatkoznak az elmúlt 4 hónap  
TOP 5 forgalmazói, disztribútori  
non-manageri és total  
pontérték alapján

Szünet

### 2013. JÚNIUS 8. SZOMBAT

II. Blokk 16.00-20.15

Eagle Manager és  
Chairman's Bonus minősültek  
bemutatkozása

**Bodo Schäfer**  
előadása I.

Global Rally minősültek  
felvonulása

**Gidófalvi Attila és  
Gidófalvi Kati**  
Gyémánt managerek  
előadása

### 2013. JÚNIUS 9. VASÁRNAP

I. Blokk 10.00-16.15

Házigazdák:  
**Berkics Miklós** Gyémánt manager &  
**Dr. Miliesz Sándor** Ország igazgató

**Bodo Schäfer**  
előadása II.

Zafir managerek  
bemutatkozása

**Michael Strachowitz** előadása

**Rolf Kipp** előadása

Gyémánt-Zafir managerek  
bemutatkozása

**Berkics Miklós**  
Gyémánt manager előadása

Jegyek 10.000 Ft/2 nap áron, elővételben vásárolhatóak meg az FLP raktáiraiban. A rendezvény helyszíne: Syma Csarnok | 146 Budapest, Dózsa György út 1.



A TOUCH OF FOREVER  
*combo pak*

4cc



*your  
CONVER*



STABILIZED  
ALOE VERA  
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter  
FOREVER®

STABILIZED  
ALOE VERA  
GEL



33.8 FL. Oz. (1 Qt., 1.8 FL. Oz.) 1 Liter

FOREVER®